

■ Management

s' inspirer

ΟΙ ΚΥΝΙΚΟΙ, ΝΕΟΙ ΕΥΝΟΗΜΕΝΟΙ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Ενώ μέχρι χτες κατακρίνονταν, οι κυνικοί βρίσκουν πλέον πλήρως τη θέση τους σε έναν όλο και σκληρότερο επιχειρησιακό κόσμο. Έχουν καταλάβει ότι, **προκειμένου να επιτύχουν και να αναλάβουν την εξουσία, πρέπει να υπολογίζουν μόνο στον εαυτό τους...** και να δρουν μόνο για τον εαυτό τους.

ΣΥΝΝΕΤΕΥΞΗ ΣΤΗΝ EVE YSERN

Ε

να κοστίζει 2.000 ευρώ, ένα αστραφτερό σπορ αυτοκίνητο και ένα πόστο στην κορυφή του οργανογράμματος: Προκειμένου να εξασφαλίσει τα γνωρίσματα του «κερδισμένου», ο κυνικός του 20ού αιώνα δεν φέρεται με το γάντι. Ο μέντοράς του είναι ο Frank Underwood, ο ήρωας της τηλεοπτικής σειράς

House of Cards, που έχει εμμονή με το οβάλ γραφείο του Λευκού Οίκου ή, πριν από αυτόν, ο Georges Duroy, ο Φιλαράκος του Maurassant, που χρησιμοποιεί κάθε μέσο για να εισχωρήσει στην παριζιάνικη κοινωνία. Σήμερα οι κυνικοί—πραγματικοί μισθοφόροι της σύγχρονης εποχής—πληθαίνουν στις επιχειρήσεις. Και η καινοτομία είναι ότι αυτά τα άτομα φροντίζουν όλο και λιγότερο να κρύψουν ενέργειες που η ηθική αποδοκίμαζε μέχρι τώρα. Στη συνέχεια αναλύεται αυτό το φαινόμενο.

ΕΤΟΙΜΟΙ ΓΙΑ ΟΛΑ. Εάν μας άκουγε ο αρχαίος φιλόσοφος Διογένης της Σινώπης, αρχηγός της κυνικής σχολής, θα στριφογύριζε στον τάφο του. Σε τέτοιο σημείο διαστρεβλώθηκε η προσέγγισή του. Ενώ ο Διογένης ήθελε να προάγει ένα άτομο με άμεμπτη ηθική, έναν υπέρμαχο της ειλικρίνειας που περιφρονεί την υποκρισία των κοινωνικών συμβάσεων, ο όρος «κυνικός» λαμβάνει μια εντελώς διαφορετική σημασία στη σύγχρονη εποχή, αφού δηλώνει πλέον έναν ατομικιστή που δρα για τον εαυτό του εις βάρος των άλλων. «Σήμερα, ο χαρακτηρισμός του κυνικού δεν αναφέ-

ρεται στον Διογένη. Όπως αναλύει ο φιλόσοφος Frédéric Schiffter σε ένα αφιέρωμα του περιοδικού *Marianne* για τους «Νέους κυνικούς»,¹ παραπέμπει σε έναν φιλόδοξο που είναι έτοιμος για όλα ώστε να κυριαρχήσει και να πλουτίσει και που ειρωνεύεται τις αναστολές που θα μπορούσαν να τον επιβαρύνουν». Οι ερευνητές Philip H. Mirvis και Donald L. Kanter μελέτησαν αυτή τη νοοτροπία στο άρθρο «Cynisme: Le nouveau malaise américain»,² μέσω μιας έρευνας που πραγματοποιήθηκε στις ΗΠΑ το 1990. Μερικοί αριθμοί είναι αποκαλυπτικοί: Το 66% των ατόμων που ερωτήθηκαν δήλωσαν έτοιμοι να πουν ψέμματα εάν αυτό μπορούσε να τους ωφελήσει, το 67% ισχυρίζονταν ότι γίνονταν λιγότερο έντιμοι όταν διακυβευόταν ένα χρηματικό ποσό και το 58% παραδέχονταν ότι προσποιούνταν πως ενδιαφέρονται για τους άλλους...

Στην επιχείρηση, η μορφή του ανήθικου οπορτουνιστή άρχισε να αποτελεί κοινό τόπο τη δεκαετία του 1980, μετά το τέλος της Ένδοξης Τριακονταετίας. Η επαγγελματική επιτυχία έχει γίνει για όλους το Άγιο Δισκοπότηρο, ενώ θεσπίστηκε ένας νέος τύπος σχέσεων μεταξύ των υπαλλήλων και της επιχείρησης: Η εμπιστοσύνη των υπαλλήλων προς τον εργοδότη τους άρχισε να φθείρεται και οι συμπεριφορές των ατόμων τροποποιήθηκαν σταδιακά. Οι καθηγητές Lynne M. Andersson και Thomas S. Bateman μελέτησαν ακριβώς τα στοιχεία «που ενεργοποιούν τον κυνισμό».³ Ένας από τους υπαίτιους είναι κατ' αρχάς ο μισθός των διευθυντικών στελε-

ΑΠΟ ΤΟΥΣ
MICHEL BARABEL
ΚΑΙ OLIVIER MEIER

s' inspirer

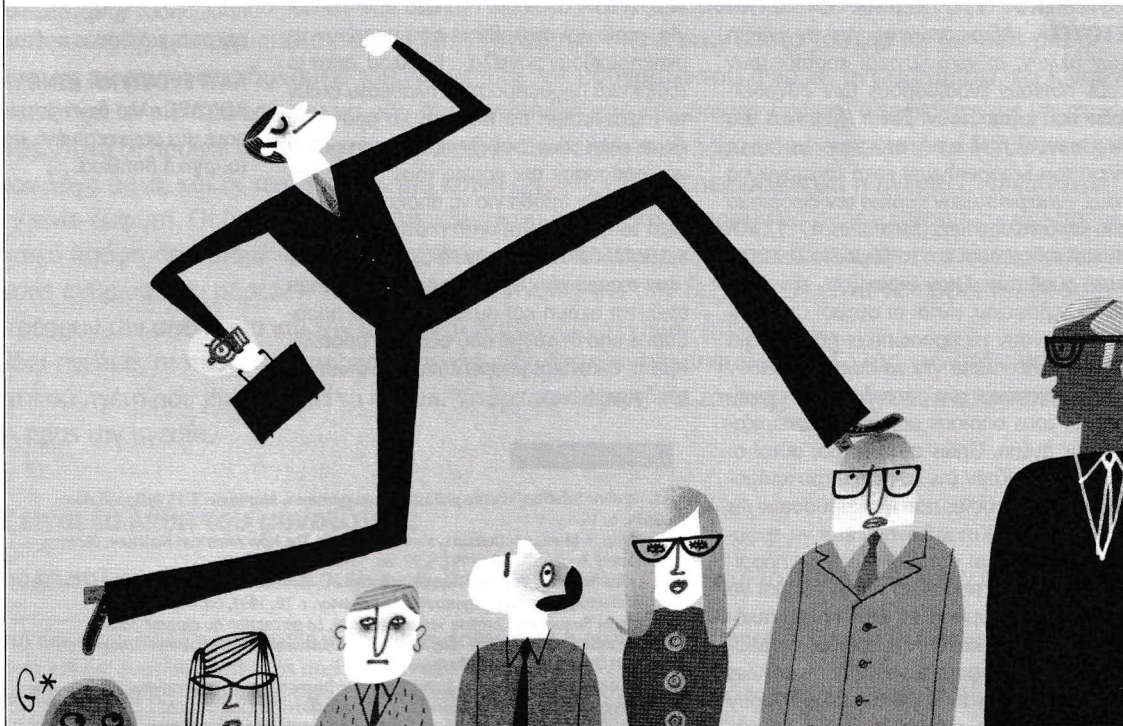
Η ΠΡΟΕΛΕΥΣΗ ΤΟΥ ΚΥΝΙΣΜΟΥ: Ο ΔΙΟΓΕΝΗΣ ΚΑΙ Η ΣΚΥΛΙΣΙΑ ΖΩΗ ΤΟΥ

«Σταμάτα να μου κρύβεις τον ήλιο!» Με αυτά τα λόγια απευθύνθηκε ο Διογένης της Σινώπης, 77 ετών, στον Μέγα Αλέξανδρο όταν πήγε να του ζητήσει εάν χρειαζόταν κάτι. Η στάση αυτή δείχνει το θράσος και την ελευθερία έκφρασης του φιλοσόφου (περίπου 413-327 π.Χ.) που εισήγαγε την έννοια του κυνισμού. Αυτός ο σύγχρονος του Πλάτωνα διήγαγε μια ζωή σκύλου (κυνός στα αρχαία ελληνικά), ενώ κατοικούσε σε ένα πιθάρι που βρισκόταν στον δρόμο. Εξοστρακίστηκε με τη θέλησή του από την κοινωνία για να ζήσει σε συνθήκες πλήρους στέρξης στο όνομα μιας ορισμένης ηθικής. Στα μάτια των Αθηναίων αντιπροσώπευε έναν ταραξία. Έθετε σε αμφισβήτηση τη λατρεία τους για την πολυτέ-

λεια, τα τεχνάσματα και τις συμβάσεις τους. Στους περαστικούς έλεγε: «Μακάρι να μπορούσε να περάσει και η πείνα μου αγκαλιάζοντας την κοιλιά μου». Οι ύβρεις και οι χλευασμοί του είναι αποκαλυπτικοί για την περιφρόνησή του απέναντι στα πλούτη και στους κοινωνικούς κανόνες. Ο αρχαίος κυνικός ήταν αντικομφορμιστής, αμφισβητίας, χρησιμοποιούσε την ειρωνεία και τον σαρκασμό για να προβληματίσει, ενώ ήταν ένας ταραχοποιός που αναστάτωνε την καθιερωμένη τάξη και τους ισχυρούς. Η συμπεριφορά αυτή και η φιλοσοφία που αποτελεί τη βάση της απέχουν έτη φωτός από τον σημερινό κυνισμό των φιλόδοξων που δεν έχουν πίστη ή νόμους, αλλά τα μόνα τους κίνητρα είναι η εξουσία και το χρήμα.

κών. Όσο υψηλότερος είναι, τόσο μεγαλύτερος είναι ο κίνδυνος να δράσουν ατομικά οι συνεργάτες. Στη συνέχεια, ευθύνονται τα αποτελέσματα της επιχείρησης: Όταν μειώνονται, οι εργαζόμενοι δεν διστάζουν τόσο να χρησιμοποιήσουν ανήθικα μέσα για να προστατεύσουν τη θέση τους... Είναι, όμως, γενικά η ταυτόχρονη συνύπαρξη των δύο αυτών παραγόντων –τα μειωμένα αποτελέσματα και η υπερβολική πληρωμή των προϊσταμένων– που πείθει ολοκληρωτικά τον υπάλληλο να δράσει μόνο για λογαριασμό του.

ΣΕ ΘΕΣΗ ΑΥΤΟΑΜΥΝΑΣ. Παιζοντας με τη φωτιά, οι εργοδότες τελικά κάπκαν. Διότι οι εργαζόμενοι θέλουν να αποκρυπτογραφίσουν με μανία τη συμπεριφορά των ιεραρχικά ανωτέρων τους και να προσαρμοστούν σε αυτή. Το 2009 ο Olivier Roques και η Carolina Serrano Archimi διατύπωσαν την άποψη ότι ο κυνισμός είναι μια ιδιαίτερη μορφή στρατηγικής προσαρμογής.³ Απέναντι σε αποφάσεις που θεωρεί άδικες ή υποκριτικές (για παράδειγμα, το πάγωμα των μισθών τη στιγμή που τα κέρδη είναι μεγάλα), ένας συνεργάτης θα προσπαθήσει να «εκδικηθεί» για τη ζημιά που του προκαλεί ο οργανισμός μέσω υποτίμησης, απαξίωσης ή αμφισβήτησής του. Ως εκ τούτου, θα δράσει ανάλογα με τη συμπεριφορά που θα εξυπηρετήσει καλύτερα τα δικά του συμφέ-





Ο ΚΥΝΙΚΟΣ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΑΤΟΜΟ ΠΟΥ ΓΝΩΡΙΖΕΙ ΤΗΝ ΤΙΜΗ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΠΡΑΓΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΞΙΑ ΚΑΝΕΝΟΣ». (OSCAR WILDE)

ροντα. Μεταμφιέζεται και αρχίζει να συμπεριφέρεται αναίσχυντα με τεχνάσματα: Ζητά από τους συνεργάτες του να δράσουν για έναν σκοπό ή για αρχές στις οποίες ο ίδιος δεν πιστεύει, είτε για λόγους άμυνας (για να προστατευτεί, για να μη διακινδυνεύσει, για να μεταφέρει την ευθύνη σε έναν άλλον) είτε για λόγους επίθεσης (για να επωφεληθεί από αυτή τη δράση).

Σύμφωνα με τους αμερικανούς καθηγητές James W. Dean Jr., Pamela Brandes και Ravi Dharwadkar, αυτή η συνήθεια λοξοδρόμησης ή διπροσωπίας είναι απλώς ένας μηχανισμός άμυνας ενάντια στην έλλειψη τιμιότητας του εργοδότη.⁴ Τη θέση αυτή υποστηρίζει και ο ερευνητής ανθρώπινων πόρων Jean-Marie Peretti, ο οποίος προσδιόρισε τις μεθόδους που χρησιμοποιούν αυτοί οι απογοητευμένοι εργαζόμενοι.⁵ Μεταξύ αυτών είναι οι «πειρατικές αμοιβές», οι οποίες συστάθηκαν στη χρήση αγαθών που ανήκουν στην επιχείρηση –όπως το τηλέφωνο, το Διαδίκτυο– για προσωπικούς λόγους. Αυτές οι συμπεριφορές δεν καταστρέφουν ποτέ μια εταιρεία αλλά αποκαλύπτουν τη νοοτροπία αυτών των ατόμων που έχουν μοναδικό στόχο να ευνοήσουν τον εαυτό τους, ακόμη και εις βάρος του οργανισμού.

ΕΘΙΣΜΕΝΟΙ ΣΤΟ ΧΡΗΜΑ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΞΟΥΣΙΑ. Αδιαφορώντας για τη γνώμη των άλλων, οι νέοι κυνικοί κοροϊδεύουν τους ηθικούς ενδοιασμούς των συναδέλφων που καταπατούν. Εάν ο *Ηγεμόνας* του Machiavelli ή *Η τέχνη του να έχεις πάντα δίκιο* του Schopenhauer είναι τα ευαγγέλιά τους, ενστερνίστηκαν κυρίως τον αφορισμό του καρδινάλιου Retz (*Mémoires*, 1717): «Οι ηθικοί ενδοιασμοί και το μεγαλείο δεν ήταν ποτέ συμβατά». Όταν διασχίζουν την πόρτα του γραφείου, αυτοί οι ψυχροί υπολογιστές αφήνουν τις προσωπικές ηθικές αξίες τους στο βεστιάριο για να συμμορφωθούν με τους κανόνες του παιχνιδιού της επιχείρησης, τους οποίους μάλιστα μεταχειρίζονται με άνεση. Όπως στο θέατρο, αυτοί οι ηθοποιοί παίζουν την κωμωδία του χρήματος και της εξουσίας που ανακηρύσσουν ως ύψιστες αξίες. Κατορθώνουν έτσι να εμφανιστούν ως καλοί στρατιώτες και ως προσιτοί συνεργάτες που είναι πάντα έτοιμοι να προσφέρουν συμβουλές. Στην πραγματικότητα, δεν έχουν κανέναν ενδοιασμό να αποκρύψουν πληροφορίες, να στήσουν παγίδες σε συναδέλφους τους για να εξασφαλίσουν πιο κερδοφόρες αποστολές και να φορτώ-

σουν τη δύσκολη δουλειά σε άλλους εάν αυτό τους επιτρέψει να λάβουν εξουσία και ημιδοτήσεις.

Δεν εκδηλώνονται ποτέ σε κανέναν, δεν εκφράζουν καθαρή άποψη και δεν παίρνουν ποτέ θέση σε στρατηγικά ζητήματα όταν το περιβάλλον είναι αβέβαιο και η στρατηγική πρέπει να εξελιχθεί. Αντιθέτως, δεν διστάζουν να ξαναγράψουν την ιστορία υπέρ τους: Αποδεικνύουν συχνά με θράσος ότι η δική τους ικανότητα ανάλυσης τους επέτρεψε να προλάβουν τα γεγονότα, είτε πρόκειται για μια επιτυχία ή για μια αποτυχία...

ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΕΣ ΣΤΗΝ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ. Όμως, στην πραγματικότητα αυτοί οι χαμαιλέοντες του γραφείου –που αλλάζουν γνώμη σαν τα πουκάμισα και χτυπούν τους συναδέλφους στην πλάτη προτού τραβήξουν το χαλί κάτω από τα πόδια τους– δεν εξαπατούν πια τους περισσότερους, ενώ, περιέργως, δεν «τους παίρνουν με τις πέτρες» όπως μόλις πριν από τριάντα χρόνια. Σήμερα, ορισμένοι φτάνουν μέχρι να τους θαυμάσουν επειδή γνωρίζουν τους κώδικες της επιχείρησης. Παινεύουν την ικανότητά τους να πλέουν σε ταραγμένα νερά και την άνεση με την οποία υποστηρίζουν πολλές φορές εντελώς αντιφατικές ιδέες. Θεωρούνται, εντέλει, χρήσιμα στοιχεία στην κοινωνία, σταθεροί στυλοβάτες που μπορούν να ανακηρυχθούν μοντέλα... Εξάλλου, αυτά τα εξαιρετικά προσαρμοστικά πλάσματα έχουν το πλεονέκτημα ότι βλέπουν τα πράγματα όπως είναι, χωρίς αφέλεια, και συνεχίζουν να χαράσσουν την πορεία τους. Αποσύρονται από την ομάδα για να υπακούσουν στη δική τους ηθική και αυτή η στάση λειτουργεί αφού δεν σταματούν να σκαρφαλώνουν στην ιεραρχική κλίμακα, ενώ η επιχείρηση ανέχεται ακόμη και αυτές τις ηθικές παραβάσεις από τη στιγμή που φέρνουν αποτελέσματα. Ο κυνικός μπορεί λοιπόν να αισθάνεται δικαιωμένος.

ΠΩΣ ΑΠΟΚΑΛΥΠΤΟΝΤΑΙ ΟΙ ΚΥΝΙΚΟΙ;

ΔΡΟΥΝ ΜΟΝΟ ΓΙΑ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΟΥΣ ΣΥΜΦΕΡΟΝ: για την καριέρα τους, για την ενίσχυση της εξουσίας τους... Βρίσκουν συμμάχους και φροντίζουν για την προαγωγή τους. Στόχος τους είναι να δικτυωθούν στον οργανισμό τοποθετώντας τα άτομα της εμπιστοσύνης τους.

ΔΕΝ ΠΑΙΡΝΟΥΝ ΠΟΤΕ ΞΕΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ για ένα έργο ή μια ιδέα, όσο τα αποτελέσματα δεν είναι εξασφαλισμένα.

ΚΡΥΒΟΝΤΑΙ ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΕΥΓΕΝΕΙΣ ΑΡΧΕΣ, όπως η ισοτιμία, η ισοτιμία και η δικαιοσύνη, χωρίς να τις εφαρμόζουν οι ίδιοι, ενώ ωθούν τους άλλους να τις υιοθετήσουν μόνο και μόνο για να καταστήσουν πιο προβλέψιμη τη συμπεριφορά τους.

ΠΑΡΙΣΤΑΝΟΥΝ ΟΤΙ ΠΡΟΕΒΛΕΨΑΝ ΤΙΣ ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ («Χαίρομαι πολύ, είναι ιδιαίτερα σημαντικό για μένα»), ευχαριστούν όσους προώθησαν το έργο και αγνοούν υπερποτικά όσους απέτυχαν.

ΛΑΤΡΕΥΟΥΝ ΝΑ ΔΙΝΟΥΝ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ αλλά δεν προτείνουν ποτέ μια συγκεκριμένη και λειτουργική βοήθεια.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Frédéric Schiffer, «Petite philosophie du cynisme», *Marianne*, 7-13 Φεβρουαρίου 2014, σ. 15.
2. Philip H. Mirvis και Donald L. Kanter, «Cynism: The New American Malaise», *Business & Society Review*, Άνοιξη 1991, τ. 77, σσ. 57-61.
3. Lynne M. Andersson και Thomas S. Bateman, «Cynism in the Workplace: Some Causes and Effects», *Journal of Organizational Behavior*, τ. 18, 1997, σσ. 449-469.
4. Olivier Roques και Carolina Serrano Archimi, *La perception du cynisme dans l'organisation: Duplicité de rôle, stratégies d'ajustement et stress*, 20ème Congrès de l'AGRH, Σεπτέμβριος 2009, Toulouse.
5. James W. Dean Jr., Pamela Brandes και Ravi Dharwadkar, «Organizational Cynism», *The Academy of Management Review*, τ. 23 (2), Απρίλιος 1998, σσ. 341-352.
6. Jean-Marie Peretti, *Les clés de l'équité dans l'entreprise*, Éditions d'Organisation, 2004.