

...sulla riduzione dell'ottimismo economico

Guillaume Paoli

C'era una volta un imprenditore sconfortato davanti alla mancanza di impegno dei suoi lavoratori — lui preferiva chiamarli «collaboratori». Aveva provato di tutto per incentivare in loro l'entusiasmo, lo spirito d'innovazione e la creatività. Era andato fino in Giappone allo scopo di carpire i segreti dello sciovinismo imprenditoriale. Aveva assunto i consiglieri più costosi in materia di motivazione ed allestito spettacoli formidabili, che predicavano con zelo le virtù dello spirito di squadra. Furono promossi giochi di ruolo e seminari buddisti, e non si esitò nemmeno ad organizzare per tutto il personale una escursione al Polo Nord, che comprendeva persino un banchetto sulla banchisa — ma fu un buco nell'acqua.

Più soldi spendeva per fomentare l'entusiasmo del personale, più questo sembrava rammollirsi e diventare pigro. Ovviamente cercò di raggiungere l'obiettivo non solo con un atteggiamento filantropico, ma anche attraverso sanzioni — gli scansafatiche più visibili furono licenziati e poi sostituiti da candidati più giovani — ma ciò non fece che peggiorare la situazione. Siccome tutti avevano paura, nessuno voleva farsi notare né in maniera negativa né, comunque, in maniera positiva. Non c'erano scioperi né rivendicazioni da temere, però non c'era neanche da attendersi una qualche proposta di miglioramento o una decisione produttiva. Tutti sembravano congiurare per limitarsi a lavorare secondo il regolamento. Eppure, proprio in quel settore, era impossibile rinunciare alla partecipazione attiva e alla forza creativa di ciascuno. La suprema legge del commercio è sempre valida: innovare o morire. Chi non fa che limitarsi a fornire il proprio piccolo lavoro di routine è un agente al servizio del declino. Ma come fare per entusiasmare queste persone?

Un giorno l'imprenditore andò in vacanza nel suo paese natale. Nel villaggio in cui i suoi antenati avevano condotto un'esistenza arretrata e senza successo, si ricordò all'improvviso che c'era un vecchio ancora in vita che si diceva fosse un saggio e gli venne l'idea di chiedergli consiglio. Almeno le proposte di quel consigliere sarebbero state gratuite.

Quando gli espose il suo problema, il vecchio rispose: «Non è un caso che tutti quei falsi profeti abbiano fallito. Non si può insegnare a un essere umano a prendere gusto alla motivazione, né del resto alla libertà. In entrambi i casi, è proprio la misura pedagogica a generare una privazione della possibilità di agire di sua spontanea volontà.

Nessuno può sentirsi motivato dalla forza».

«Cosa dovrei fare allora?», gli chiese l'imprenditore.

«Dare l'esempio col tuo stesso comportamento e la tua virtù. Devi trattare i tuoi collaboratori proprio come vorresti essere trattato da loro. Devono godere della tua stessa prosperità e poter contare sulla medesima sicurezza in caso di malattia e al momento della pensione, e beneficiare di abbastanza tempo per i loro piaceri ed attività sociali, e soprattutto: essere soddisfatti di ciò che fanno. Allora non avrai bisogno di addestratori alla motivazione e la tua gente ti rimarrà fedele».

«Ma questo non è possibile», rispose l'imprenditore. «I costi salariali sarebbero troppo elevati, la direzione ne sarebbe indebolita, ciò causerebbe perdite di tempo e farebbe diminuire la fiducia degli investitori, e come potrei allora far fronte alla concorrenza?».

«Scusami», disse il vecchio, «tu mi hai chiesto come poter fare aderire le persone alla tua causa, e io ho risposto alla tua domanda, non alla domanda di sapere cosa potresti fare per raggiungere il successo economico. Comunque, non so nulla in materia e non ne voglio sapere».

«Ma si tratta appunto di entrambe le cose, di un'atmosfera piacevole all'interno dell'azienda e della competitività!».

«Adesso penso di sapere quale sia il tuo problema. Tu sei alla ricerca di una prostituta vergine». Il vecchio scoppiò a ridere e l'imprenditore se ne andò, più pessimista che mai. Nella piazza del villaggio la battuta si era sparsa in fretta, e quando egli passava tutti gli ponevano la domanda: «E allora? Ancora non hai trovato la prostituta casta?».

Durante il rientro, in aereo, l'imprenditore cominciò a riflettere su tutta quella conversazione. È mai possibile, si chiedeva, che dopo aver superato brillantemente tutti gli ostacoli esterni, il capitale mondiale si areni ora davanti a un limite interno, cioè ad una caduta dell'andamento del tasso di motivazione?

Guillaume Paoli
...sulla riduzione dell'ottimismo economico