

LAS DIVERSAS IDEAS SOBRE COMO SE ENTIENDE LO QUE ES EL HOMBRE

En la civilización contemporánea, vale decir, en el presente siglo, quizá por vez primera, o al menos con tanta fuerza, la idea clásica del ser humano cuyos rasgos principales hemos trazado (dueño de sí y ansia de infinito; es decir, libre y trascendente), se ha visto en la tesitura de coexistir con otras ideas antitéticas del ser humano que hasta hace apenas unos años influyeron en la mentalidad de nuestro tiempo con especial vigor, sin que los hombres prácticos y de acción resultaran ajenos a la influencia. Por el contrario, al ser conceptos del hombre íntimamente vinculados con su acción, ejercieron un peculiar influjo sobre aquellos.

Materialismo

Hemos de señalar en primer término la antropología de Karl Marx (El capital, 1867). Su repercusión no se ha limitado al campo político, ni a los países del Este. En el propio Occidente el materialismo antropológico marxista fue implícitamente aceptado, aun admitiendo la más radical repulsión hacia el comunismo.

Como es sabido, el hombre, según Marx, se encuentra supeditado a las necesidades materiales básicas y a los modos de producción de los bienes necesarios para satisfacerlas. Se trata de un concepto materialista del hombre, por un lado, y, por otro, de un concepto del hombre esencialmente considerado como productor. En cuanto animal, está poseído de y constreñido por necesidades de naturaleza material (alimento, habitación, vestido, calefacción, etc.); como hombre productor, intenta satisfacerlas en sociedad. La forma de relacionarse en sociedad para producir los bienes que satisfagan sus necesidades materiales básicas, constituye la relación fundamental de la que depende el resto de la vida de la sociedad y del hombre individual mismo.

Decimos que la sociedad occidental coincide en buena parte con las teorías marxistas, aun sin adherirse al comunismo. El comunismo, en efecto, es la negación directa de la empresa privada, institución social de la mayor importancia en la cultura de Occidente. Según la teoría comunista, si el hombre no puede producir nada solo, sino en sociedad, no es legítimo que los medios de producción –capital- ni el resultado de ésta –producto- sean propiedad del individuo, sino patrimonio común. No obstante, el materialismo marxista guarda una vecindad muy estrecha con el capitalismo occidental por lo que ambos implican de concepción materialista de la vida. En la cultura subyacente de nuestras empresas se da la necesidad de la ganancia material -sea para tener más, sea simplemente para subsistir-, un valor de indiscutible primogenitura, al que tendrán de hecho, si no teóricamente, que supeditarse los demás valores. Este condicionamiento del hombre con respecto a los bienes materiales, básicos o no, otorga a las empresas privadas y públicas una manera de concebir el trabajo de innegables consecuencias morales, que atenta directamente contra la idea del hombre tal como se conserva en nuestra civilización: ya no estaría en dominio de sí mismo, sino dependiente de bienes que son de rango entitativo inferior, y queda truncado su sentido de trascendencia, porque no logra superar esta supeditación material supuestamente constitutiva, aun en el caso de que llegara a satisfacer las necesidades básicas (capítulo V).

La teoría de las motivaciones de Abraham Maslow (Motivación y personalidad, 1954), universalmente aceptada -lo cual no prejuzga respecto de su acierto antropológico-, presupone al menos esta dimensión materialista de la existencia, por cuanto que la satisfacción de las necesidades fisiológicas (needs) es presupuesto imprescindible para satisfacer, e incluso para tener,

necesidades de rango ontológico superior (meta needs), como el reconocimiento social, el poder, el status dentro de una comunidad, etc.

La disolución reciente de la Unión Soviética y la radical transformación de los llamados países del Este, en donde se instauró de modo oficial y único la teoría de Karl Marx sobre el comunismo, ha anulado la importancia de los diseños marxistas sobre el hombre, especialmente por los pésimos resultados económicos obtenidos, terreno único -la economía- en donde esta teoría marxista pretendía prevalecer. Sin embargo, estos fenómenos de importancia mundial no han disminuido un ápice la dimensión materialista de la sociedad, como tampoco lo ha hecho el encomiable, aunque erróneo, deseo de los comunistas de resolver mediante sus estrategias colectivas el grave problema de la miseria material en que se encuentran hoy millones de hombres.

La presencia del materialismo en una sociedad que mantiene aún el concepto espiritual del hombre, con el cual nació su civilización, así como el hecho de que sea precisamente la empresa la que aliente en buena parte esta óptica materialista de la vida, representa uno de los dilemas éticos más importantes que han de encarar las organizaciones mercantiles de nuestro tiempo.

Psicologismo del subconsciente

Otro de los conceptos sobre el hombre que ha tomado lugar relevante en la cultura de Occidente, y que se relaciona de un modo directo, aunque no obvio, con el trabajo de la empresa, es el divulgado por Sigmund Freud (1856-1939) en numerosas obras (por ejemplo, Inhibición, histeria y angustia). De manera paralela al planteamiento de Marx, bien que remota, Freud considera que el hombre se encuentra impelido y condicionado por una necesidad polar: la necesidad de satisfacer sus instintos sexuales. Tales instintos se hallan inhibidos por imperativos psicológicos y sociales, de modo que el hombre se autorreprime incluso inconscientemente, pero no por ello el instinto sexual -la libido- desaparece: al revés, adquiere impulsos más fuertes en el ámbito subconsciente del hombre, lo cual explica una buena parte de las neurosis y enfermedades psíquicas en general. El subconsciente, como una poderosa caja de resonancia, influye de un modo directo sobre el comportamiento consciente del hombre, modo que se analiza mediante la técnica del psicoanálisis, que pone al descubierto las supuestas causas de aquellas enfermedades.

Igual que la del marxismo, la reduccionista concepción freudiana del hombre, que queda referida a la necesidad sexual de forma imperante sobre las demás necesidades, ha perdido relevancia en el momento actual. Nunca, en efecto -y en buena parte debido a las intuiciones de Freud-, han sido social y pedagógicamente abolidas tantas represiones y tabúes en nuestra sociedad, en el orden de las relaciones sexuales, y nunca se han hecho tan patentes los desequilibrios psíquicos humanos. Más aún: toma fuerza ahora la hipótesis de que tales desviaciones psicológicas del hombre contemporáneo, de gravedad mayor al parecer que en el pasado, guardan una clara relación de causa y efecto no ya con la represión del sexo -como dijo Freud- sino con su indiscriminada liberación, como de algún modo consiguió.

De cualquier manera, aunque el pansexualismo freudiano y su consiguiente técnica del psicoanálisis hayan sido desenmascarados como inválidos, ha quedado fijo en las relaciones humanas uno de sus postulados antropológicos más importantes -y en cierta dosis verdadero-: la importancia del subconsciente en la conducta del hombre, aunque se considere generalizadamente que no es el aspecto sexual el centro de la subconsciencia humana.

Es en este punto en donde una teoría aparentemente tan alejada de las actividades de las empresas, se introduce en ellas de manera ya inescapable. Las denominadas relaciones industriales, cuyas riendas han estado durante decenas de años en manos de psicólogos profesionales -destinatarios directos de las teorías freudianas-, han sobrevalorado a nuestro juicio los fenómenos subconscientes de esas relaciones. Como ya dijimos, no puede negarse la decisiva influencia del subconsciente en nuestra conducta. Algunos avances obtenidos en las investigaciones de Freud y sus seguidores no pueden objetarse. Pero el concepto filosófico clásico del hombre (de Platón y Aristóteles, Agustín y Tomás de Aquino) sostiene, al contrario, el papel protagónico de la razón y de la voluntad por encima de los sentimientos -conscientes o no-; y las organizaciones necesitan dirimir aquí problemas relevantes en orden al carácter racional, positivo y consciente del hombre, o a su carácter irracional, condicionado e instintivo, para definir la primacía de estos factores antropológicos en las relaciones humanas de la organización o colectivo de que se trate.

Evolucionismo

De Charles Darwin (1809-1882), y particularmente de su aportación bibliográfica principal (El origen de las especies por medio de la selección natural, 1859), parece desprenderse un concepto del hombre opuesto al que arranca de las concepciones griegas platónicas y aristotélicas y que ha permanecido vigente hasta nuestros días. Darwin enfatiza la continuidad biológica del cuerpo humano en relación con las especies animales, y seres vivos en general, que temporalmente le precedieron. De tal continuidad biológica, el darwinismo -tal vez no Darwin- parece concluir que el ser humano no supera la condición animal que se encuentra en su origen. No obstante ello, la trascendencia del hombre, los fenómenos peculiares con los que se conduce, no han quedado desmentidos -no podría hacerlo- por la teoría evolucionista del ser humano.

La evolución de las especies ha dejado hoy de ser una hipótesis, y el origen animal de la raza humana es innegable. De ahí, sin embargo, no puede concluirse -y muchísimos científicos no lo hacen- que el hombre sea sólo animal, aun admitiendo la procedencia animal de su organismo. Ya Pío XII, en su encíclica Humani Generis (1950), ha explicado claramente la compatibilidad que existe entre el evolucionismo (como hipótesis científica entonces) y la naturaleza espiritual del hombre, siempre que se sostengan determinados supuestos, claramente sostenibles dentro del evolucionismo más aceptado.

No obstante, lo que ha dejado de ser hipótesis para convertirse en un presunto error, ha sido el mecanismo de la supervivencia del más fuerte (survival of the fittest) y de la lucha por esa supervivencia (struggle for life) como causa decisiva y prácticamente única de la evolución, entendiéndose ésta como la emergencia de seres vivos de orden cada vez superior, mejor adaptados para la conservación de la vida y la reproducción de la especie, hasta el arribo del fenómeno humano, escala indudablemente suprema en la serie de los vivientes. En efecto, la heterogeneidad, riqueza y variación de las especies, y sus complejas manifestaciones, no pueden explicarse por un procedimiento tan simple como el pretendido por Darwin. Las investigaciones intracelulares posteriores (que descubrieron los cromosomas y los ácidos ribonucleicos) patentizan que el fenómeno evolutivo, para ser transmisible a la descendencia requiere de mutaciones más profundas que las que se logran por una mera lucha vital sostenida por un organismo ya constituido. Ello, sin mencionar que el cálculo de probabilidades convierte a la teoría evolucionista, estrictamente darwiniana, en un verdadero imposible biológico.

La hipótesis evolucionista respecto del ser del hombre se ha convertido en una tesis. Pero ello se logra admitiendo otras tesis complementarias de mayor trascendencia. En efecto, la evolución no aparece como un proceso mecánico, fatal y ciego, sino teleológico e inteligente: es decir, está orientado hacia una finalidad que no se encuentra implícita en los organismos inferiores iniciales, sino que parece proceder de una inteligencia ordenadora superior al proceso mismo. Es decir, la visión teleológica de los estadios evolutivos (esto es, el presupuesto de que tales estadios van surgiendo conforme a una intención trascendente) nos lleva a una visión teológica de ella, esto es, la evolución no desplaza la necesidad de la existencia de Dios, como los posdarwinistas aventuraron, sino que, antes al contrario, la exige.

La teoría evolucionista del ser vivo no compromete el hecho -por otra parte patente- de que el hombre tiene dominio de sí, vale decir, no está condicionado por las fuerzas que anatómicamente le dieron origen, y ansia de trascendencia, esto es, el impulso de superar e ir más allá del proceso que lo origina, en vez de quedar clausurado en sus límites. Esta ansia de trascendencia (más aún, de infinito) es ya un *factum* por el que el hombre es de suyo trascendente a su propio proceso original, como la independencia del hijo respecto de sus padres; implica una naturaleza que es ya trascendente, por esa sola circunstancia, con respecto a ellos.

Pero, curiosamente, lo que persiste aún en la sociedad contemporánea es la presunta validez de los mecanismos mediante los cuales tendría lugar la superación evolutiva, mecanismos que, por su dinámica simplicidad, han sido generalmente superados por los mismos evolucionistas. La competencia de unos con otros, la supervivencia del más fuerte, ha sido una hipótesis ilegítimamente trasladada del campo de la evolución biológica del animal al ámbito de la sociología humana. Ilegítimamente, por dos motivos: porque ya se encuentra desacreditada en el propio terreno de la biología animal, y porque nada nos autoriza para afirmar que los supuestos biológicos animales serán válidos en la sociología humana.

Sea lo que fuere, la competencia se considera el motor central del individuo en la sociedad, de modo análogo, si no es que idéntico, a como los seres vivos se comportan en un medio hostil, en donde sólo llega a sobrevivir el que tenga características competitivas sobresalientes.

Centrándonos en nuestro foco de interés, debemos reconocer que el elemento de competencia tiene su campo de progreso y promoción precisamente en el terreno de la empresa. En su interior y en su exterior. En su interior, porque la competencia se ha erigido en la vía para ascender, sea de rango de autoridad, sea de sueldo; y en su exterior, porque la competencia, dentro de un mercado asumido como estático, es la preocupación principal de unas empresas respecto de otras que acceden al mismo mercado.

Esta postura competitiva a ultranza, endógena y exógena, puede refutarse con los mismos recursos que han sido su fuente: el comportamiento biológico de los animales. No es verdadero que la competencia posea la clave de la supervivencia; hay especies biológicas que sólo pueden subsistir manteniendo la fuerza asociativa, casi gregaria, gracias a la cual logran competir con sus adversarios del entorno, sean vivos, sean climatológicos. Decir que los hombres, dentro de una sociedad hostil, sólo subsisten gracias a la competencia, es una simplificación inadmisibile y errónea. Basta por ahora con sembrar la duda acerca de si el hombre consigue más por medio de la asociación con otros que a través de la competencia con los demás. El director de empresa no debe incorporar dogmáticamente una actitud darwiniana como si el asunto estuviera ya científicamente decidido. Si

no nos autorrestringimos a una óptica biológica sino que adoptamos una visión propiamente humana, es decir, ética, cuando una persona se considere con la dignidad que le corresponde de suyo, no podrá ser destinataria de una competencia total de nuestra parte; debemos considerarla como un verdadero sujeto de cooperación con los otros en muchísimos aspectos de su vida y de la nuestra.

El superhombre

En estricta relación con la posición combativa -struggle for life- de Darwin, se encuentra -desde otro supuesto completamente diverso- el revolucionario concepto del hombre sustentado por Friedrich Nietzsche (1844-1900). Este concepto del hombre es expresamente presentado por Nietzsche como la contradicción del concepto clásico hasta entonces vigente, y como el adversario que debe ser abatido, especialmente si consideramos al hombre no sólo en su sentido clásico sino también en su sentido específicamente cristiano. En su obra póstuma, Voluntad de dominio, se presenta a la moral cristiana como una moral de esclavos, de la que debemos prescindir para dar cabida al superhombre. El cristianismo inventó el concepto de Dios como contraconcepto de la vida del hombre, aplastando sus instintos, sus alegrías y su exuberante pujanza. Esta actitud cristiana ante la existencia podría expresarse, aunque nuestro autor no lo haga, como dominio de la voluntad: cuando la voluntad deja de dominarse a sí misma, debe ejercer la voluntad de dominio sobre los demás para expansionar las posibilidades de la propia vida. La moral sufre así un giro de 180 grados. Si la civilización occidental propugna por un tenor de sociedad en donde se manifiesta la fuerza de la ética, lo que Nietzsche proclama es, al contrario, la ética de la fuerza.

La influencia de Nietzsche y de su concepto del hombre resulta indiscutible. Su posición entusiasma a todo aquel que no se aviene con las fórmulas cristianas de armonía, obediencia y compromiso, y desea autoafirmarse en la soberbia de su propia vida. Sin embargo, la postura de Nietzsche ha decaído en su vigencia social debido a los catastróficos resultados que justificada o injustificadamente se le atribuyen.

Son muchos quienes consideran que en el fondo de su filosofía, se esconde una secreta admiración al alemán de la raza fuerte, al hombre del norte y ario, que habría inspirado el surgimiento del nazismo.

No obstante, las consignas ideológicas de Nietzsche han encontrado eco en la empresa contemporánea, en donde la eficacia se traduce con facilidad en fuerza competitiva, agresividad, dominio del mercado, como si se tratase de una ocupación militar, y en su interior prevalece la concepción del poder autoritario, hasta constituirse en un lugar prototípico de la disciplina, régimen antes propio de los conventos y de los cuarteles, y ahora también, al parecer, de la empresa.

No decimos que este tenor adquirido por la empresa, rígido e inflexible, tenga su origen directo o inmediato en las ideas de Nietzsche. Nuestro autor ha extrapolado esa dimensión del hombre que se llama afán de poder; pero esa dimensión existe antes de Nietzsche y seguirá existiendo.

Lo que queremos indicar es que nuestro autor ha imbuido con su teoría acerca del comportamiento del hombre a una sociedad contemporánea que encuentra en ella cimiento o pie para dar una nervadura intelectual a lo que podría llamarse un enfoque germánico o ario de la sociedad. Tampoco queremos decir que la férrea disciplina de las empresas se encuentra generalizada; hay corrientes muy definidas del management que señalan certeramente el bajo tope de rendimiento cuando se

trata al hombre unívocamente como un soldado: se puede obtener de él, en el mejor de los casos, disciplina y docilidad, pero no participación, integración, aportaciones positivas por encima de lo estrictamente debido, creatividad, etcétera.

Sí podemos decir, con ningún temor a equivocarnos, que el llamado superhombre, tal como Nietzsche lo concibe, se encuentra en las antípodas de lo que debe entenderse como hombre de organización. Tomando la expresión de un estimado colega, lo que las organizaciones necesitan no son superhombres, sino hombres superiores.

Esta voluntad de dominio y poder ha tenido posteriormente una versión psicoanalítica en Alfred Adler (1870-1937), discípulo de Freud, para quien el pansexualismo de su maestro resultaba exagerado, siendo mucho más importante el deseo de poder, como sostiene en su obra *Un estudio de la inferioridad orgánica y su compensación psíquica*, factor decisivo de toda persona humana, cuya insatisfacción puede originar profundos trastornos psicológicos.

Por causa del uno —Nietzsche— y del otro —Adler—, apuntalados por la inequívoca experiencia humana, no pocos dirigentes de organizaciones están convencidos de que deben conceder a sus hombres una cuota de poder; de lo contrario quedaría sin satisfacer su inclinación humana natural, con consecuencias disfuncionales para la organización.

Como el poder es aislacionista y disyuntivo, la así llamada cuota de poder desmembra a las empresas, dividiéndolas interiormente en un conjunto de reinos de taifas que ningún manager será después capaz de coordinar.

Conductismo

De la teoría evolucionista, cuando aproxima indiscriminadamente al hombre y al resto de los animales como pertenecientes a un mismo orden ontológico, con simples -y pequeñas- diferenciaciones de grado, se deriva otra teoría, ya no sobre el origen del hombre sino sobre su conducta. El ser humano debe conducirse y ser conducido conforme a su condición: esto es, como un animal.

Lo que caracteriza al comportamiento de los animales es precisamente la relación inequívoca que en ellos se da entre el estímulo exterior que reciben, y la respuesta interior con que actúan. La conducta del hombre -a fuer de animal- es predecible. Bastará, según Watson (1913) y Skinner (1987), los propagadores de esta teoría, conocer la ley que une cada estímulo o conjunto de estímulos, con cada respuesta o conjunto de respuestas. En el caso del hombre no hay duda de que la ley conectiva entre los unos y las otras es sumamente compleja, pero ya conocemos de ella – dicen- lo suficiente para dar base a un conjunto de procesos inductores de la conducta humana.

A estas alturas del siglo, se sabe ya que esta hipótesis de la conducta humana es muy débil, y ello por razones contrarias: de un lado, al considerar que el hombre es un animal, empieza a comportarse como aquello que se espera de él, y se convierte en un animal, condicionado como mero receptor de estímulos y sin capacidad alguna para actuar por su cuenta, privado en lo absoluto de espontaneidad y arranque creativo. Pero, de otro, el ser humano se opone a ser conducido y conducirse como un animal, con la consecuente rebeldía ante sistemas o personas que pretenden conducirlo así. Occidente no conocía un suceso tan generalizado, y tan evidente en su caso, como la reacción estudiantil llamada “revolución del 68”.

En la empresa contemporánea aún quedan claros residuos de conductismo, al punto de que numerosos responsables de las relaciones industriales suscribirían sin temores una buena parte de los procesos conductistas en el manejo de sus hombres.

No cabe duda de que, en lo mucho que el hombre tiene de animal, su comportamiento sigue la conducta de éste; el error de la hipótesis conductista es el reduccionismo: pensar que el hombre es animal resulta totalmente legítimo. Lo que es ilegítimo es pensar que sólo es animal. Cuando requerimos del hombre un comportamiento propiamente humano, como se lo piden con frecuencia las circunstancias, el conductismo entra en caminos de rotundos fracasos: el sistema de enseñanza fundamentado unívocamente en premios y castigos, encuentra su término a los pocos pasos. El hombre es indomesticable (como lo son, es cierto también, muchos animales).

El hedonismo de Marcuse

La conocida tesis de Herbert Marcuse, de gran popularidad en los años sesenta, se vale de elementos marxistas y freudianos, quintaesenciando el materialismo de ambas corrientes antropológicas.

Siguiendo a Marx, Marcuse considera que el hombre se encuentra enajenado en la sociedad actual, reprimido por la racionalización de la productividad, que lo encajona en los caminos del capitalismo, a quien sirve. Y siguiendo a Freud viene a decir que tal represión por las exigencias productivas, que obtura la natural tendencia libertaria del hombre, llega a equipararse a la supresión de los impulsos de la libido por parte del super ego o paradigma que la sociedad ofrece al hombre como ideal al que debe ajustarse (The one dimensional man).

Se requiere en el mundo actual una revolución económica al modo marxista, que nos desencadene de las exigencias del capitalismo. Pero también, y paralelamente, una revolución psíquica que nos libere de los tabúes que reprimen nuestros instintos sexuales. No hacen falta muchas explicaciones para percatarnos de que el constreñimiento al que se encontraba sometido el hombre, según Marcuse, tenía un marcado corte conductista.

Los movimientos contestatarios y hippies, también de los años sesenta, pusieron de manifiesto la inviabilidad de una sociedad concebida en términos de liberación de vínculos en lugar de consecución de proyectos. Esta inviabilidad no era sólo social —no hay ninguna sociedad que pueda subsistir sin un trabajo racionalizado y serio—; era también individual, porque el hombre no avanza un milímetro en su camino hacia la felicidad, no llega al ápice de su plenitud, mediante el mero expediente de desvincularse de compromisos: el hombre, para serlo, debe aspirar a metas que no sólo lo expresen expansivamente, sino que, además, supongan el logro de algo superior a sí mismo y a sus tendencias más primitivas.

La concepción del hombre por parte de Herbert Marcuse es expresamente adversa al modelo de sociedad laboral propiciado por la empresa contemporánea. Parecería, por tanto, que la infiltración de las teorías marcusianas en las organizaciones mercantiles sería imposible. Sin embargo, también aquí la empresa ha sido víctima de ellas, y de una manera no accidental ni adventicia.

De una parte, no podemos olvidar que muchos hippies de ayer son los directivos de hoy, con toda la secuela de malos hábitos que, aunque parcialmente superados, guardan aún una oculta y agazapada vivencia que se manifiesta sobre todo en los momentos de crisis laboral.

Por otro lado, permanece en el entorno la idea, no original de Marcuse, pero por él vigorizada, de que el trabajo es una actividad que se encuentra al margen de la verdadera vida lograda del hombre. Con otras palabras: la genuina vida humana se encuentra después del trabajo, o, más aún, el trabajo es el precio que el hombre tiene que pagar para poder vivir la vida que merece la pena. Esta concepción de la vida humana es coincidente con una de las tesis de Karl Marx frente a Ludwig Feuerbach, según la cual el hombre no debía agotar su existencia en el mero trabajo productivo -en lo que estamos de acuerdo- para dedicarse a la crítica literaria, a la caza o a la pesca -decía no sin idealismos-. Pero debe distinguirse entre caer en el totalitarismo del trabajo y la suposición de que la auténtica plenitud de la vida humana se halla en el llamado tiempo libre y no en el trabajo, como si el trabajo no fuera uno de los factores -y principal- del vivir bien. Chalmers (1996) y Gaburro (1993) ponen de manifiesto un retorcido y paradójico fenómeno contemporáneo, derivado de una concepción impropia del tiempo libre, que genera en los hombres la necesidad de conseguir ingresos cada vez más altos para alcanzar una calidad superior del tiempo libre, al punto de que esa intensificación del trabajo nos priva del tiempo libre que mediante él estábamos buscando, conduciéndonos poco a poco a una autosupresión del tiempo libre mismo.

Tal situación genera sistemas de objetivos entre las organizaciones y los individuos que se potencian entre sí: las organizaciones quieren menos personas trabajando más horas, porque eso les ahorra gastos generales, y, por su lado, las personas quieren ganar más dinero. Juliet Schor (1992) califica a este fenómeno de intercambio fáustico de dinero por tiempo, creándose un ciclo vicioso de trabajar y ganar más, sin tener tiempo para disfrutar lo que se gana.

Esta idea de que el trabajo no es intrínsecamente realizador del ser humano, sino sólo un penoso medio para conseguir tal realización, sitúa el polo de las motivaciones humanas en factores, circunstancias e ingredientes extrínsecos al trabajo, con consecuencias importantes en perjuicio del mismo trabajo. Todo ello implica, según dice Ortiz Ibarz (1995), una concepción impropia del tiempo libre, considerando que es el ocio, el no hacer nada, lo que plenificaría al ser humano, y que el trabajo —especialmente si es forzoso— resultaría restrictor de sus posibilidades, lo cual es del todo falso.

CONCLUSIONES:

-La ética representa la ciencia del verdadero desarrollo del hombre, y no de su constricción como muchos suponen. Por ello, es necesario partir de un concepto del hombre para tener una idea precisa de la ética, esto es, del desarrollo del hombre así concebido.

-La filosofía clásica ha delineado una idea del hombre que persiste subyacente en todas las grandes civilizaciones duraderas de la historia. En un resumen sucinto, diríamos que conforme a la filosofía clásica, el hombre se caracteriza por dos notas: dominio de sí mismo y afán de trascendencia.

-La ética debe, por consiguiente, señalar un tenor de vida que sea potenciador de estos dos atributos del hombre, para hacerlo más hombre.

-Sin embargo, a lo largo de este siglo han aparecido diversas concepciones supuestamente fuertes del ser del hombre, contrarias al concepto clásico vigente. Aunque tales concepciones han mostrado su debilidad congénita dentro del mismo siglo en el que aparecieron, feneciendo prácticamente con sus propaladores, han dejado sus restos, a veces de manera no banal, dentro del modo de trabajo de la empresa.

-Nos hemos referido al hombre tal como lo concibieron Marx (materialismo), Freud (psicologismo del subconsciente), Darwin (evolucionismo), Nietzsche (superhombre), Skinner (conductismo) y Marcuse (hedonismo libertario). Estas distintas concepciones del ser humano generan consecuentemente modos de conducta diversos y, también por ello mismo, éticas diferentes, aunque sólo una de ellas constituiría el verdadero desarrollo del verdadero hombre.

-Quien asume la tarea de conducir el trabajo de una empresa atendido a una universalidad ética acertada, debe necesariamente optar por un concepto del hombre que sea, por un lado, demostrativamente verdadero y, por otro, sociológicamente viable. Ésta es una tarea de la que el empresario no puede eximirse, pues la causa principal, a nuestro juicio, por la que han fracasado los intentos de reivindicar la moral en la empresa, reside precisamente en emprender la tarea de una codificación ética, sin optar previamente por una idea de ese hombre cuya conducta pretende éticamente codificarse.

Llano, C. (2015). Dilemas éticos de la empresa contemporánea. Fondo de Cultura Económica.