

Ξαμήνου, Πάντειο Πανεπιστήμιο, σ.σ. 14-15.

12. Ed. Schein, ό.π., σ.2.

13. Είναι γνωστή η θεωρία της οργανωτικής κουλτούρας (=organizational culture) στο βιβλίο του Ed. Schein, ό.π. σ.2, όπου αναφέρει «...the only thing of real importance that leaders do is to create and manage culture ...» (=... το μόνο πράγμα που πραγματοποιούν οι ηγέτες είναι να δημιουργούν και να διαχειρίζονται την κουλτούρα της ομάδας που ηγούνται), και σ.σ. 223-243.

14. T.E. Deal and A.A. Kennedy, Corporate Cultures, Addison-Wesley Publishing Company, Inc., U.S.A. 1982, σ.σ. 141-146.

A. Πετάσης, Μέθοδοι εκπαίδευσης προσωπικού Β' έκδοση, Γαλαίος, Αθήνα, 1987, σ.σ. 41-61.

M. Armstrong and H. Murlis, Reward management, Peat Marwick McLintock, Kogan Page, London, 1988.

ΓΓ/ΕΝ/Α: SINEDRIO

Πρόεδρος: Ευχαριστούμε την κυρία Τσακηρίδη και ελπίζουμε κάποια από αυτά που είπε να εφαρμοστούν και στην πράξη, να μπορέσει η Δημόσια Διοίκηση να προχωρήσει πιο ελεύθερα. Τώρα, θα έχουμε την εισήγηση του κυρίου Κοκορέ, που είναι επιστημονικό στέλεχος του ΚΕΠΕ και αμέσως μετά από αυτή την εισήγηση θα κάνουμε ένα 20λεπτο διάλειμμα, και θα συνεχίσουμε με το υπόλοιπο πρόγραμμα.

Θέμα : Τραπεζική εξυπηρέτηση και απορρόφηση κοινοτικών πόρων για δημόσια έργα.

Εισηγητής : **Τ. Κοκορές**, επιστημονικό στέλεχος ΚΕΠΕ.

Παρουσιαστής : **Σ. Θεοφανίδης**.

Τα συγκεκριμένα μηνύματα που θα ήθελε να περάσει ο κ. Κοκορές με την ομιλία του, την οποία επιφορτίσθηκα να σας μεταφέρω, περιέχονται στον εξής δεκάλογο:

Πρώτα πρώτα, το πρώτο πράγμα που ο νέος τεχνικός πρέπει να φροντίσει, είναι το ισχυρό μάρκετινγκ του εαυτού του. Τι σημαίνει αυτό; Όχι γιατί είμαστε σε μια γωνία της Ευρώπης, αλλά κυρίως γιατί δεν έχουμε τόσο συμπορευτεί με άλλες ευρωπαϊκές εξελίξεις, νοοτροπίες και τάσεις, πρέπει να προσπαθήσουμε όσο το δυνατόν ισχυρότερα, δυναμικότερα την παρουσία μας να την κάνουμε αισθητή μέσα στην Ευρωπαϊκή Αγορά.

Το δεύτερο στοιχείο, του δεκάλογου, είναι ότι ο νέος

μηχανικός, αρχιτέκτονας, τεχνικός πρέπει να είναι και έμπειρος στην έρευνα. Η έρευνα της αγοράς είναι το άλφα και περίπου το ωμέγα, σε κάθε δράση μας, εφόσον δρούμε ως οικονομούντα άτομα με επαγγελματικούς στόχους.

Ο τρίτος λόγος είναι, ότι ο νέος μηχανικός πρέπει να είναι και δυνατός στην εξωστρέφεια. Τι σημαίνει αυτό; Θα πρέπει να έχει μεγαλύτερη ικανότητα να δρα, να συνεργάζεται και να προσφέρει σε έναν ευρύτερο πια χώρο, των 350, 360 εκατομμυρίων καταναλωτών. Ο Έλληνας έχει εξωστρέφεια, αλλά κυρίως οι επαγγελματίες του προκαταλήψεις και οι αρχέγονες δομές, τον εξανάγκασαν να έχει μια κλειστοφοβία. Αυτό δεν είναι καθόλου ανταγωνιστικό μέσα στην αγορά της Ευρώπης. Η εξωστρέφεια σημαίνει να έχεις άνεση συναλλαγής με τους άλλους, οιοδήποτε και αν

είναι, ας πούμε, το ιστορικό τους, η εθνικότητά τους, η εθνική τους ταυτότητα. Γερμανός, Γάλλος, Ιταλός, πρέπει να είναι εξίσου πρόσφοροι για συνεργασία, χωρίς να μας επηρεάζουν εθνικές ταυτότητες και άλλα ταμπού.

Ο τετάρτος λόγος, είναι αυτός που λέει πολύ επιγραμματικά, ο μηχανικός και ο κάθε Έλληνας πια, μπορεί να είναι ανοιχτός σε συνεργασίες. Το σλόγκαν που βλέπουμε στους Ιάπωνες, κυρίως, μάντζερς μπαίνοντας στα γραφεία τους, είναι: "οι έξυπνοι συνεργάζονται". Να κάτι που πρέπει πια ο Έλληνας, ο οποίος δεν έχει και τόσο ισχυρές επιδόσεις στις συνεργασίες, όπως το είδαμε και από την προηγούμενη ομιλία, πρέπει να αλλάξει νοοτροπία, να είναι συνεργάσιμος.

Επίσης, ο πέμπτος λόγος, είναι να είναι επιθετικός σε δημιουργικές πρωτοβουλίες. Αυτό σημαίνει ότι δεν πρέπει να περιμένει να έρθουν, οι Γάλλοι, οι Αγγλοι ή οι Δανοί, οι φίλοι μας σε εισαγωγικά, να μας ανοίξουν τα μάτια ή να μας πουν το τι θα κάνουμε, πρέπει ο ίδιος να πάει να τους δει. Και μιλώντας για τους Δανούς και την πολεμική που μας κάνανε στο Μακεδονικό, κάνω μια δική μου παρένθεση, οι άνθρωποι αυτοί, πράγματι έχουν άλλη κουλτούρα. Ανοίγοντας την εγκυκλοπαίδεια "ΜΠΡΙΤΑΝΙΚΑ", είδα ότι για τον ελληνικό πολιτισμό, υπήρχανε 80 σελίδες. Κοίταξα στο δανικό πολιτισμό, η "ΜΠΡΙΤΑΝΙΚΑ", δεν είναι κάποιο βιβλίο που έγραψε κάποιος Έλληνας, είναι ένα μια εγκυκλοπαίδεια, μια προσφορά που έγραψαν όλοι οι επιστήμονες σε όλον τον κόσμο, ανοίγοντας λοιπόν, και ψάχνοντας το λήμμα "δανικός πολιτισμός", οι σελίδες ήταν μηδέν. Άνθρωποι, βέβαια, που έχουν αυτές τις επιδόσεις, δεν είναι τόσο ευαίσθητοι, όπως εμείς είμαστε στο θέμα της Μακεδονίας μας.

Επίσης, ο σώφρων, ο τεχνικός, πρέπει να είναι σώφρων στο management. Δηλαδή, πρέπει πια να ξέρει management και όλα αυτά που είχαμε πει χθες για τις λειτουργίες της ορθολογικής πια διαχείρισης των υποθέσεων και αντιμετώπισης των προβλημάτων. Επίσης, πρέπει να είναι κινητικός προς όλες τις μεριές σε όλες και τις 11 χώρες, αλλά κυρίως, να νιώθει ότι

πρέπει να ξέρει όχι μόνο τις ενιαίες πια ρυθμίσεις, και τους ενιαίους θεσμούς, αλλά πρέπει να αξιοποιεί αυτά που προσφέρουν, αυτά που προσφέρουν οι δυνατότητες της νέας αυτής αγοράς. Κινητικότητα σημαίνει ικανότητα να αξιοποιώ και να εκμεταλλεύομαι ευκαιρίες.

Πρέπει ακόμα ο νέος τεχνικός, να έχει ορισμένα τεχνικά χαρακτηριστικά και δεξιότητες, όπως να είναι υπολογιστής και να μην παίρνει αποφάσεις στο γονάτο, να κρατάει σημειώσεις, να έχει τον υπολογιστή κοντά του, να συσχετίζει, να εξετάζει εναλλακτικές λύσεις, και κυρίως, να είναι και πολύγλωσσος, γιατί αυτή η μεγάλη αγορά των 350 ή 360 εκατομμυρίων καταναλωτών έχει διαφορετικές εθνικές γλώσσες. Να ξέρει κανένας πια αγγλικά, είναι το οξυγόνο για την επιχειρηματική και την επιστημονική του δραστηριότητα.

Και τελευταία, ο δέκατος λόγος είναι, ότι ο νέος τεχνικός πρέπει να είναι και επιχειρηματικός στην ανάληψη ρίσκου.

Αυτά είναι τα δέκα μηνύματα τα οποία ήθελε να σας προσφέρει ο συνάδελφος κύριος Κοκορές.

Ευχαριστώ.

Πρόεδρος: Ευχαριστούμε τον κύριο Κοκορέ, αλλά και τον κύριο Θεοφανίδη που το παρουσίασε, θα κάνουμε ένα 20λεπτο διάλειμμα για καφέ, και θα συνεχίσουμε το πρόγραμμα.

Διάλειμμα

Πρόεδρος: Καθίστε λίγο γρήγορα στις θέσεις σας, γιατί ήδη το πρόγραμμα έχει καθυστερήσει και εσείς θα κουραστείτε περισσότερο, το μεσημέρι κυρίως. Παρακαλώ τους ομιλητές που είναι μέχρι το μεσημέρι, εάν μπορούν να επισπεύσουν τις ομιλίες τους, έστω και κατά 2,3 λεπτά, για να μπορέσουμε γύρω στις 3.15, να ολοκληρώσουμε τις εισηγήσεις.

Θα καλέσω τον κύριο Στυλιανόπουλο, ο οποίος είναι νομικός και οικονομολόγος, στο Εθνικό Κέντρο Δημοσίας Διοίκησης. Κύριε Στυλιανόπουλε.