

UILCA Coordinamento Cariveneto

“Ma questi dove vivei?”

Negli uffici è questa la domanda più ricorrente, da un po' di tempo a questa parte. Ci riferiamo agli interventi a dir poco imbarazzanti di certi direttori di Area o responsabili di filiera commerciale - come dicono loro - i capetti che si credono chissà chi - per come li vediamo noi.

Riassunto delle puntate precedenti... il COO Lodesani è stato chiarissimo fin dal suo insediamento: “A noi interessano SOLO i numeri dei contatti, i risultati verranno di conseguenza.” A quanto pare il messaggio è passato forte e chiaro!!! Anche se con qualche *deviazione interpretativa*... Molti di questi esecutori del pensiero strategico aziendale ci han messo del loro aggiungendo allo slogan “Facciamo i contatti” anche un “Ma anche risultati” o “A tutti i costi”.

Ma come si può immaginare un cambio di mentalità fatto dall'oggi al domani sulla base di uno slogan? Invece di indicare la strada del cambiamento, di come approcciare la quotidianità, cosa è stato fatto? E' stato applicato il nuovo dictat al modello comportamentale vecchio! Già, così è tutto più faile, per loro. Se si vuole un cambiamento nella mentalità dei colleghi (non diciamo che sia sbagliato...) bisogna anche fornire il supporto al cambiamento, gli strumenti. E invece... nulla! Solo slogan con i quali veniamo martellati in continuazione: “Appuntamenti, appuntamenti, appuntamenti”... E tutto il resto chi lo fa? Siamo arrivati al punto che andare in ferie – non per necessità ma perché le devo esaurire – è diventato un lusso che ti fa sentire in colpa! E allora vai con lo straordinario non retribuito (NRI) che ti devi pure inserire da solo (da noi si dice “*beco e bastonà*”). Ultima chicca? Ti fermi oltre orario, non pagato, ti inserisci da solo la giustificazione (NRI=*scusate, mi son fermato e non ero autorizzato*) e... alle 17 ti staccano anche l'aria condizionata!!!

Pensate, c'è chi si presenta in filiale chiedendo come mai i gestori hanno inserito così pochi appuntamenti... magari a chi è appena rientrato dalle ferie, a chi ha sostituito i cassieri che sono stati ammalati... e la lista sarebbe lunga.

A livello centrale l'Azienda, che sempre più assomiglia ad un mostro bicefalo, ci dice che i capi mercato devono aiutare, supportare i direttori di filiale ed i gestori in difficoltà. Non controllare e bacchettare! Ed invece...

Che serva un cambio di mentalità potrà anche essere vero ma questo deve iniziare dai vertici. Non può essere chiesto a chi tutti i giorni occupa il 90% del proprio tempo a sopperire alle carenze aziendali per “mandare avanti la baracca”. La conclusione è la stessa con la quale abbiamo esordito: “*ma questi in che mondo vivei?*”

Uilca Cariveneto
Segreteria di Coordinamento

Padova, 30 luglio 2015