

Riferendoci alle segnalazioni che riceviamo in merito ai comportamenti di alcune figure di sintesi nella zona di Parma, quali Direttore Area Commerciale, Direttori di Distretto, Vice-Direttori di Distretto e responsabili di Filiale, notiamo una intollerabile recrudescenza delle pressioni commerciali ed una situazione relativa agli organici della Rete ancora più drammatica di quanto già non fosse, e questo nonostante i numerosi spostamenti di colleghi avvenuti in tutto questo periodo. Ciò inasprisce il clima sempre di più.

Le pressioni sembrano essere l'unico punto fermo a disposizione del management per superare i problemi dei quali i loro territori sono interessati....e il territorio di Parma è uno di questi.

Che importa se c'è stato un terremoto, un'alluvione, se la crisi non è passata, se chiudono molte fabbriche nel territorio, l'importante è sapere quanti mutui, prestiti o manifestazioni d'interesse del "mondo" Subito Casa oppure le nuove Azioni delle Poste Italiane, si faranno nei prossimi giorni o meglio nelle prossime ore. Alle pressioni classiche (mail, classifiche, telefonate anche fuori orario sui cellulari) si stanno però aggiungendo pressioni più subdole che prendono il nome di MOBBING. E' inaccettabile che esista qualcuno che pensa di potersi permettere di umiliare i colleghi, di schernirli, di instaurare un clima che non consenta al collega nemmeno di poter esprimere liberamente la sua opinione per paura delle conseguenze. Ormai non ci si stupisce più di nulla, pressare fino allo stremo il collega per arrivare primi nella classifica pare sia lo sport più in voga negli ultimi tempi. Le classifiche e i tabulati nominativi esistono e circolano, li devono compilare come novelli penitenti, i colleghi con il capo chino, al di là della tanto decantata carta d'integrità.

I colleghi devono indicare con precisione quante telefonate hanno fatto, quanti atti di vendita hanno tentato, e capire dal tono di voce del cliente che scala di interesse ha (ormai siamo tutti un po' psicologi). Continuare a scrivere e denunciare i problemi comincia però ad essere poco efficace. Nemmeno una lettera a firma Bergami/Farina ha sortito effetti tangibili....i nostri "capi" hanno continuato imperterriti nei loro comportamenti poco rispettosi.

Urge quindi l'esigenza di pervenire ad una ulteriore regolamentazione delle modalità con cui vengono attuate le politiche commerciali nei confronti dei colleghi per avviare un confronto, in sede aziendale o meglio di Region che porti ad un "Protocollo sul benessere nei luoghi di lavoro e sulle Politiche Commerciali". Tra le altre cose è un argomento in discussione anche nel nuovo accordo di "percorso" firmato pochi giorni fa.

E' solo attraverso una serena collaborazione fra azienda e dipendenti che il comune interesse della prosperità aziendale può essere raggiunto e non sicuramente con il logoramento della disponibilità, della pazienza e della professionalità dei colleghi.

Non può un'azienda comportarsi in modo "unilaterale" cioè pretendere sempre e non dare mai!

Come sempre ricordiamo ai colleghi il puntuale rispetto della normativa, mai farsi prendere dallo stress delle vendite, per non incorrere in contestazioni/sanzioni disciplinari.

[nuove pressioni \(1\)](#)