



## IL LUPO PERDE IL PELO MA NON IL VIZIO...

**Le rassicurazioni aziendali sulle cosiddette pressioni commerciali non trovano adeguati riscontri nei comportamenti dei responsabili nei vari territori. Purtroppo ci sono ancora, qua e là, "Pierini" che disattendono le indicazioni dei vertici.**

Le buone intenzioni, almeno a parole, del Responsabile del Servizio Risorse Umane di FriulAdria sulla metodologia comunicazionale soprattutto in campo commerciale, **purtroppo, non trovano seguito negli atteggiamenti tenuti dai responsabili di vario livello**, magari a macchia di leopardo, nella Rete. Probabilmente il vero problema di comunicazione sta a monte, visto l'**acuirsi del numero di lamentele** provenienti dai colleghi delle filiali.

Una volta si chiamavano pressioni commerciali. **In Area Veneta**, invece, si sono trasformate in **oppressioni commerciali**. Non bastavano le quintalate di email, di classifiche, di statistiche, di consigli, di sollecitazioni e chi più ne ha più ne metta, a rendere il **lavoro quotidiano frustrante**.

I colleghi ci segnalano che, durante una recente **riunione del segmento premium**, si siano **mostrate classifiche con tanto di nomi e cognomi sul venduto**, prassi che credavamo aver ormai preso la via del pensionamento. Invece le "bad practice" cercano di risorgere ad ogni "buona" occasione.

La FISAC Cgil stigmatizza questo comportamento, lesivo della dignità dei lavoratori. Vogliamo sperare che si sia trattato di una svista - forse l'ennesima - ma ne dubitiamo. Invitiamo la **Direzione** di questa Azienda a **ri-sensibilizzare i propri preposti alle funzioni commerciali** a comportamenti più consoni e coerenti ai Codici etico e di comportamento che molto spesso vengono confusi con il libro di "Alice nel paese delle meraviglie".

In una situazione di turbolenza economica e sociale come l'attuale **ci sembra del tutto opportuno che i toni siano i più pacati possibile**, evitando eccessi che possono solo deteriorare un clima lavorativo già in parte compromesso.

