Le migliori pressioni del mese

Ogni giorno la creatività dei nostri capi ci regala nuove classifiche sempre più varie e fantasiose. E allora, per non essere da meno, da oggi abbiamo deciso di fare anche noi la nostra classifica. Ogni mese selezioneremo le pressioni che ci hanno colpito di più e ti chiederemo di votare la tua preferita.
Il mese prossimo proclameremo il vincitore di ottobre, sapendo di correre un rischio: che per l'azienda i nostri premi facciamo curriculum…

GLI ARMOCROMISTI

E' ufficiale: le classifiche non esistono. Esiste la condivisione dei risultati per permettere di confrontarsi con le altre Filiali ed esserne stimolati. Almeno, questa è la versione dell'azienda. Quindi classifiche no, ma nessuno vieta di fare gli elenchi a colori indicando filiali verdi, filiali gialle e filiali rosse. E magari anche quelle nere.
La prima nomination è condivisa tra tutte quelle Aree che hanno saputo aggiungere una nota di colore al grigiore dei numeri, ed hanno avuto il merito di dimostrarci che non è difficile difendersi dalle pressioni commerciali. Basta essere daltonici…

LA MOTIVATRICE

Riuscire a motivare le persone è un lavoro complicato: bisogna saper toccare le corde giuste, e spesso quello che funziona con alcuni non funziona con altri. Per questo, è interessante la strategia posta in essere da una RTR durante una riunione. Parlando dei premi legati ai risultati, ha detto che bisogna impegnarsi perché lei prende 30mila euro l'anno. Detto francamente: chi vorrebbe tirarsi indietro rischiando di fare perdere questi soldi alla propria superiore? Verrebbe quasi voglia di devolvere a lei anche i propri premi, se non fossero briciole del tutto trascurabili.
Quindi meritata nomination, ammettendo che forse ha trovato la strategia giusta, e che magari in futuro sarà imitata. Quale cuore potrebbe essere così insensibile da non sciogliersi, ad esempio, davanti a un dirigente in lacrime che chiede aiuto per arredare la sua villa al mare?

L'ANTIDIVANISTA

Lavorare da casa non riduce la produttività, anzi esistono fior di studi che testimoniano l’esatto contrario. Ma a lui non la danno a bere. Lui sa benissimo che che in realtà il lavoro agile è una scusa, un pretesto per starsene buttati sul divano alla faccia di quelli che producono. Parliamo di un DR che, nel corso di una riunione tra filiali, ha pubblicato una classifica, anzi no scusate, un “elenco condiviso di dati”, nel quale erano indicate per le varie filiali le ore di lavoro agile godute da quelli che lui considera fannulloni divanisti. E quindi la chiara indicazione: devono venire a lavorare, basta stare sul divano. E comunque l’offerta terminava domenica…

Vota la tua pressione preferita

Scegli dal menù qui sotto:

—Seleziona un'opzione—

Invia

Δ