



By: [<3 Revolution](#) - All Rights Reserved

Un lavoratore ci scrive:

La dislessia è un disturbo che a seconda dei casi rende il dislessico incapace di esprimere il proprio sapere, pur non essendo affatto stupido. Così i bambini e ragazzi dislessici faticano tanto a partecipare con profitto alla vita scolastica, ripeto, pur non essendo stupidi o poco studiosi (anzi).

Ho un figlio dislessico è tutti i giorni vivo la sua fatica nello studio. Osservandolo mi sono reso conto di come la società di oggi ed in particolare il mio lavoro (il bancario ... brutta parola ormai) mi abbiano reso un "dislessico del lavoro".

I brillanti risultati universitari mi avevano dato grande fiducia e la convinzione di poter fare qualche cosa di importante. Invece mi ritrovo tutti i giorni a dover fare i conti con alcuni capi assolutamente analfabeti sia dal punto di vista strettamente linguistico che intellettuale. Persone che accompagnano richieste prive di buon senso e logica con terminologie rozze e spesso infarcite di parolacce ... si proprio quelle che dico sempre a mio figlio di non usare.

Le richieste che ci vengono fatte sono quasi sempre (a voler essere buoni) prive di logica e molto spesso in conflitto palese con l'obiettivo che dovrebbe caratterizzare il lavoro di tutti i giorni: la creazione di valore nel tempo.

"Numeri immediati" sono le parole d'ordine. Poco importa se questi numeri non hanno futuro.

Bisogna riempire la casella dello zero sulle carte vendute questa settimana; occorre incrementare il numero delle Polizze costi quel che costi. Non importa ciò che accadrà domani, occorre fare a prescindere.

Grandi esperti si propongono di aiutare i colleghi nelle filiali a fare Polizze provvedendo personalmente all'inserimento dei dati al computer e lasciando a noi il compito di parlare con il cliente per convincerlo in caso di premio non competitivo. Ma che aiuto è questo?

Non siamo stupidi. E' chiaro che anche l'espertone scappa dal colloquio con il cliente perché sa che la relazione commerciale (quella vera) richiede tempo, attenzione, dedizione e trasparenza.

Che logica c'è nel proporre la sottoscrizione di Polizze e Pac a chi ci chiede un Combatti la crisi? Una vera e propria contraddizione in termini. Si combatte la crisi con le stesse cause della crisi, la finanza.

E così ogni giorno il mio entusiasmo si spegne.

Sono ancora convinto di non essere uno stupido ... ma faccio una gran fatica a lavorare così.

Viterbo, 18 ottobre 2013 La segreteria