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