

Mestre, 19/04/2013  
Comunicato 5/2013

# SUPERCLASSIFICASHOW

Archiviato il bilancio 2012 con discreta soddisfazione degli azionisti, siamo ora tutti impegnati per migliorarci nel 2013.

Anche in assenza di budget ufficiali tutti i lavoratori e le lavoratrici sono ben consapevoli che la vendita dei prodotti è elemento indispensabile per garantire positivi risultati economici in un momento congiunturale particolarmente difficile.

In questo momento di pressioni commerciali che ad ogni livello vengono esercitate, ognuno ci mette del suo, come ad esempio assegnare obiettivi di vendita nominativi.

Ma gli obiettivi di budget non sono di Filiale?

E gli obiettivi commerciali non sono assegnati per Modulo?

## **NON SONO PREVISTI OBIETTIVI DI VENDITA PERSONALI/INDIVIDUALI**

Non dubitiamo della buona fede che porta a promuovere queste iniziative, ma siamo proprio sicuri che non portino anche altri risultati?

Rischiamo che oltre alle già odiose e psicologicamente faticose classifiche fra Filiali, si aggiungano classifiche di lavoratrici e lavoratori all'interno di una stessa Filiale pregiudicando il clima di collaborazione, il famoso "gioco di squadra", necessario per il raggiungimento dei risultati.

Non è il momento di dividerci fra buoni e cattivi, bravi e meno bravi, stimolando gli istinti primitivi di chi vuole "arrivare uno" e chi si sente stritolato dalle pressioni.

**All'interno di un grande meccanismo ogni ingranaggio ha la sua dignità,  
se si inceppano le rotelline più piccole anche quelle più grandi.....**

Coordinamento FISAC CGIL Area CR Venezia