



# *I will “Survey”?*

In questi giorni abbiamo ricevuto moltissime segnalazioni di colleghi preoccupati per l'intasamento della casella postale dai messaggi (più o meno automatici) relativi, oltre alla firma del Codice di Condotta, sui trasferimenti e cambi di recapiti nonché sull'effettuazione del questionario “People Survey”.

Non intendiamo assolutamente invitare i colleghi a non farlo; anzi, viste anche le nobili iniziative collegate, è certamente utile.

Sarebbe anche utile che l'Azienda, oltre ad affidarsi alle mode del momento (survey, feedback strani, trim index), utilizzasse di più e meglio gli strumenti tradizionali quali l'ascolto e il confronto.

Si potrebbero ascoltare di più i colleghi durante qualsiasi riunione commerciale anziché puntare tutto sulle vendite immediate e non tollerare alcun dissenso se non addirittura reprimerlo.

E si può anche ascoltare i legittimi rappresentanti dei colleghi; le cose emerse durante l'ultimo questionario (o “survey” che va più di moda) sono in fondo le stesse cose che il sindacato dice da anni.

Perché non tornare a modelli classici di ascolto e confronto anziché ad asettici questionari pseudo-anonimi?

Con l'ascolto di colleghi e clienti le banche da cui proviene ciascuno di noi hanno costruito le loro fortune in forma duratura.

Gli altri metodi ci hanno dato il ROE a due cifre per qualche anno, i derivati e una crisi di fiducia da cui ancora oggi non riusciamo ad uscire.

Perché non cambiare rotta? Why just “survey”?

Torino, 15 dicembre 2011

RSA Torino  
Direzione Network Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta - UniCredit s.p.a.