



# 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