

Non posso dimenticare quando mi trovai a dover lavorare per una delle più grandi aziende del settore alimentari del mondo, e, trovarmi proprio nel bel mezzo di una periodica e sana ristrutturazione di tutta l'azienda, per poter affrontare nuove sfide e mercati in mutamento. A coordinare questo gigantesco cambiamento, fu chiamato un nuovo amministratore delegato francese che aveva fama di grande tagliatore di teste, e con lui, una squadra di Advisor con l'aspetto e l'anima da jene. Dopo pochi giorni mi trovai ad un tavolo di lavoro con loro e si doveva affrontare il problema di esuberanti maestranze, fabbriche ed impiegati d'ufficio che, a dire il vero, erano veramente troppi, rispetto alla più rosea previsione d'impiego.

E' chiaro che la loro posizione era quella del leone di fronte ad un branco di povere zebre spaventate, ma la discussione fu subito improntata sulla volontà di recuperare o almeno convertire le forze lavoro esistenti per fare meno danni possibili. Le loro proposte però erano aberranti dal mio punto di vista; personale specializzato riqualificato mandandolo alla manutenzione delle macchine o ai servizi di sorveglianza, impiegati di concetto trasferiti a 500 km di distanza in nuova sede, e via di questo passo.

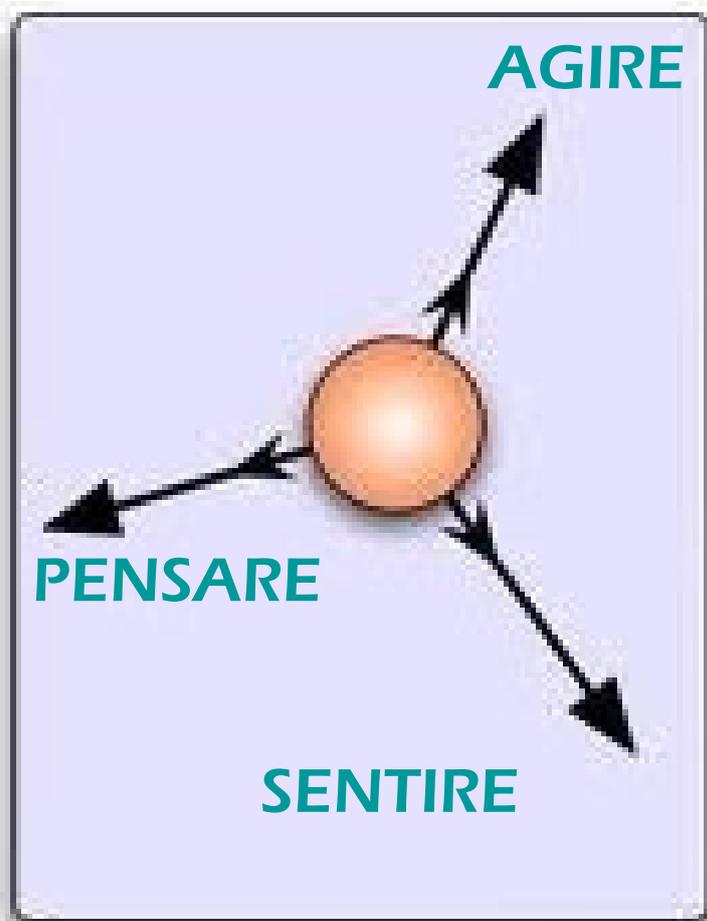
Le controparti sociali si opponevano, loro, insistevano nel loro progetto massacrante. Una delle jene, in una pausa di riflessione, pronunciò una frase che mi è sempre rimasta scolpita nella mente, perchè si è sempre rivelata una grande verità.

QUANDO UN MERCATO CAMBIA, E CHI VIVE IN QUEL MERCATO NON GOVERNA IL CAMBIAMENTO, DEVE ESSERE CAMBIATO PER IL BENE DEL MERCATO.

Non ci voleva molto per capire che la discussione si stava trascinando troppo a lungo, e che i nostri interlocutori stavano alzando il tiro. Tradotta la frase era inequivocabile, "cari signori, se voi non siete capaci gestire il cambiamento in atto, cambieremo voi". E così fu. In giro di 2 anni, la dirigenza della Società fu radicalmente cambiata, il personale ridotto ai minimi termini, l'azienda riportata a utili più che dignitosi. Avevano avuto ragione loro, come sempre, ma la lezione fu più profonda per me.

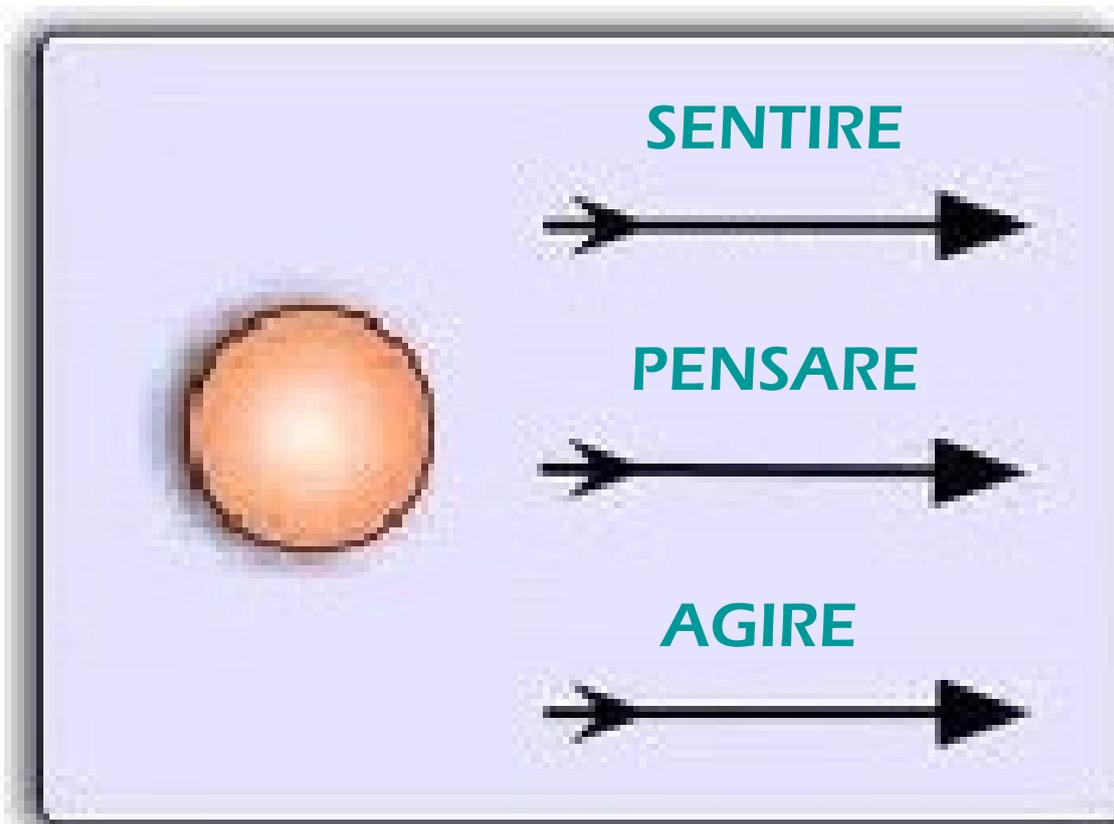
Quando è in atto un cambiamento, le regole in essere fino a quel momento saltano senza che nessuno lo denunci apertamente, e si deve avere la forza, la fantasia di crearne delle nuove, anche diverse e un pò più scomode, ma che permettano un rilancio autogestito, piuttosto che farsi imporre regole da altri che impongono cambiamenti ancor più drastici e non governati dal nostro volere.

Per il mio secondo meeting foggiano con i Titolari, e questa volta, anche con qualche Collaboratore, delle Farmacie della Provincia, ho voluto continuare, facendo il riassunto di quanto discusso nel meeting precedente e soffermarmi ulteriormente sull'ESSENZA DELL'INCOERENZA del comportamento degli esseri umani, ma in particolare del modus oramai conclamato dei Titolari di Farmacia che, davanti a difficoltà o problematiche non più appartenenti alla Galenica o a materia loro confacente, dimostrano spesso d'applicare lo schema qui sotto riportato, rivelando la loro incapacità d'analisi e la loro fragilità di strategia.



Molte volte, si ascolta con partecipazione l'analisi di un problema che ci riguarda, ma poi, nel riesaminarlo ci si ripensa e si adatta alla propria condizione, senza dare un vero valore a quanto si è sentito e compreso, e non si agisce, conseguentemente in modo coerente a quanto accettato in un discorso logico, dimostrando l'incoerenza del nostro essere davanti a difficoltà che non ci piacciono e che non vogliamo affrontare logicamente. Ci piace di più essere incoerenti e duplicare e ampliare l'errore, anche se conosciuto, analizzato e compreso.

L'ampiezza di certi margini ci permetteva di poter agire secondo questo schema, oggi, dove i margini si sono compressi, e la sopravvivenza della propria Azienda è a rischio, è conveniente non sottovalutare i problemi e agire con coerenza e rapidità.



Preso atto che il primo nemico da sconfiggere è il modo di ragionare o di affrontare il problema da parte del Farmacista Titolare, e che la prima battaglia vinta potrebbe essere proprio quella della presa di coscienza della situazione attuale, il secondo problema che ho voluto evidenziare è stato quello dell'esercito con cui andremo a combattere questa guerra, che è rappresentato dai Collaboratori di Farmacia.

Ho voluto evidenziare come, senza la loro collaborazione attiva e diretta, senza la condivisione al progetto, e la presa di coscienza che la guerra si combatte anche per la salvaguardia del loro benessere, derivante dal loro posto di lavoro, le battaglie perse saranno notevoli, e anzi, la più puerile strategia militare scongiurerebbe proprio di non iniziare nemmeno questo tipo di guerra, senza il loro incondizionato appoggio.

Abbiamo così analizzato quello che si dovrà fare da subito per prepararci ai primi passi operativi, armando e forgiando un team consapevole e capace, che conosca il terreno di battaglia e che sappia individuare il nemico all'istante, avendo un addestramento idoneo per mettere in atto tutta la loro professionalità, che fino ad oggi hanno espresso svolgendo il proprio lavoro con tecniche e azioni specifiche, e che forse, nel corso delle varie battaglie dovrà essere modificato e ampliato.

Visto che la battaglia sarà una battaglia totale, non importerà se la vostra squadra sarà composta da Laureati o non Laureati, tutti dovranno mettere in pratica la propria professionalità, ognuno nel suo ruolo, nella sua specializzazione, e quindi la caratteristica maggiore che dovranno espletare sarà la CAPACITA' di saper svolgere il loro ruolo, non di arroccarsi su posizioni acquisite o presunte tali. Si dovrà tornare tutti a scuola e imparare il nuovo ruolo. Questo ruolo forse però cambierà radicalmente, dovrà essere svolto in modo diverso, con obiettivi fino ad oggi sconosciuti.

La squadra che avete a disposizione è la migliore per affrontare le prossime sfide ?

Come un grande allenatore di calcio, l'importante non è acquistare i giocatori più forti sul mercato, ma è plasmare in ogni ruolo i giocatori che si hanno a disposizione, portando la squadra a livelli eccezionali rispetto agli investimenti fatti.

Lo stimolo che ho voluto dare su questo argomento è quello di lavorare con i Collaboratori che oggi avete in farmacia, condividendo con loro il progetto, facendoli partecipi delle problematiche, chiedendo loro della disponibilità e capacità d'adattamento alla situazione che supera le normali regole di un mercato che purtroppo è passato, ma chiedendogli di adeguarsi a scenari diversi e futuri, ma non per salvaguardare il Mercato come mi insegnò la jena della Multinazionale, ma per far sì che le jene non arrivino mai ad occuparsi della vostra farmacia, salvaguardando l'autonomia della vostra azienda e dei posti di lavoro dei vostri Collaboratori.

Buone Vacanze