

Anno XXV n. 137

Luglio-Agosto-Settembre 2021

Pubblicazione trimestrale



Sindacato Nazionale
Agenti di Assicurazione

L'Agente

di Assicurazione



ABBIAMO COLTO NEL SEGNO

10

Quantifichiamo
i danni
di Claudio Demozzi

24

Obiettivamente
bravi
di Roberto Bianchi

52

Il pensiero
di (quasi) tutti
di Sergio Sterbini

Spirito di squadra, la chiave del **SUCCESSO**

*Il coinvolgimento diretto genera consenso
a tutti i livelli e sviluppa orgoglio di appartenenza*



a cura di
FILIPPO GUTTADAURO LA BLASCA



Sono ormai spenti da tempo i riflettori della grande vittoria dell'Italia sull'Inghilterra che ci ha premiato a distanza di 53 anni con la coppa europea, una delle più prestigiose manifestazioni calcistiche, eppure lo spunto di riflessione che mi fornisce questa vittoria è sul com'è stata ottenuta.

A parere di tutti e soprattutto degli attori principali, i calciatori, in coro unanime, tutti affermano: con lo spirito di squadra. Quello spirito che a volte fa miracoli nell'ottenere il risultato sperato.

Nella nostra categoria, questo è un gioco che ultimamen-

te non lo si fa per niente, nonostante le straripanti percentuali elettorali a favore dell'attuale Presidente.

Dando per scontate, cose che scontate non sono, come i brillanti risultati per la categoria, ottenuti per iniziativa a volte personale del Presidente e che sarebbero certamente meno faticosi se ogni iscritto ci mettesse un pochino del suo, in SNA no, questo gioco corale non si fa. Piacciono di più le piccole scaramucce senza fama né gloria, perché alcuni preferiscono la gratificazione dell'ego personale alle vittorie per la collettività, con l'assurdo che, a volte, quando con la lungimiranza si ottengono risultati, sembra che alcuni se ne dispiacciano. Costoro, non vogliono il bene della propria organizzazione o la crescita della categoria. Essi sottovalutano che la chiave del successo per ottenere buoni risultati, per la vittoria di qualsiasi partita, è appunto, lo spirito di squadra, ingrediente fondamentale per la crescita e il raggiungimento degli obiettivi e del successo.



Alla base il rispetto reciproco

Non mi si fraintenda o si faccia confusione, come avviene nello sport, così nel Sindacato non deve esserci necessariamente l'amicizia tra le persone, ma il rispetto reciproco e la stessa unità d'intenti nel voler raggiungere l'obiettivo comune prefissato, quelli sì.

Altro aspetto per vincere è la coesione della squadra. Coesione sempre necessaria, per raggiungere gli obiettivi che sono stati stabiliti e decisi nei dibattiti a tutti i livelli, da quelli provinciali, a quelli nazionali, financo alle deliberazioni congressuali. Per arrivare però alla coesione del gruppo, è indispensabile che il leader sappia metterci del suo e sappia sviluppare il senso del "noi".

In questo momento lo Sna ha certamente un buon leader, a cui manca forse un tantino il gioco di squadra. Ritengo che per ottenere questo spirito, il leader non debba solo condividere spazi, obiettivi, strategie di comunicazione, credo che debba cercare di formare una squadra o un team coeso che sappia unire personalità e competenze, definendo ruoli e mansioni, evitando equivoci e valorizzando le singole competenze. E non mi riferisco al solo gruppo dirigente nazionale, ma ad una crescita generalizzata su tutto il territorio nazionale con formazione sindacale di base e socializzando le conoscenze delle materie in elaborazione o che si andranno a trattare, in modo da allineare il più possibile la categoria e gli iscritti.

In poche parole, quello che si dice sempre e puntualmente non si fa mai: valorizzare e premiare, con incarichi e responsabilità, le capacità e le competenze di ogni iscritto. Ogni singola iniziativa dovrebbe avere sempre questo obiettivo, stimolare la creatività e l'empatia e far emergere le singole capacità personali per aumentare la consapevolezza delle proprie capacità e responsabilità e creare nuove figure di dirigenti sindacali.

Nessun leader può fare tutto da solo

Nessun uomo sarà mai un grande leader se vuole fare tutto da solo, o prendersi tutto il merito per averlo fatto. Un leader non deve far muovere i componenti della sua squadra secondo le sue intenzioni, ma stimolare i componenti a muoversi per conto loro.

Il vero leader non è sempre il più forte o il più bravo, ma è quello che aiuta gli altri ad essere più forti e più bravi, quello che fa crescere chi ha attorno a sé, li aiuta a migliorarsi.

Le visioni, intuizioni e strategie del leader, devono essere condivise il più possibile da tutti, senza ambiguità, coinvolgendo, quando lo si ritenga necessario, la ampia base di collaborazione a sostegno delle iniziative intraprese dal gruppo dirigente, con i nuovi strumenti che la tecnologia ci offre.

Naturalmente penso che sia opportuno richiamare tutti i Colleghi a prese di posizione chiare e nette, anche attraverso scritti ed elaborazioni o anche, all'occorrenza e comunque, quando lo si ritenga necessario o opportuno, mediante consultazioni on line per il coinvolgimento degli iscritti.

Ritengo, senza voler richiamare lo Statuto e semplicemente per metodi conclamati, che in una organizzazione democratica com'è lo Sna, ogni iscritto deve partecipare attivamente alla vita del Sindacato, ne ha tutte le possibilità. Allo stesso tempo deve attenersi alle deliberazioni democraticamente prese dagli organi statutari, agli accordi e contratti collettivi stipulati dal Sindacato e ritenersi espressamente vincolanti.

Inutile lanciare sempre il sasso contro la mancata democrazia e poi nascondere la mano, non facendo proposte concrete e operative, accolte di principio dalla stampa Sna e dal suo direttore, persona sempre disponibile al confronto (personalmente in quasi 20 anni di stretta collaborazione con lui alle testate l'Agente di Assicurazione e Snachannel, non gli ho mai visto negare la pubblicazione di uno scritto, anche quando veniva attaccato ingiustamente sul piano personale, cosa che avviene impropriamente ancora oggi, per l'uso di regime che farebbe della comunicazione, niente di più falso) sulle idee e sulle proposte, ma avverso al chiacchiericcio ed ai cinguettii.