

## STRATAGEMMI (ANDRÀ TUTTO BENE)

*“Per fare in modo che l’avversario accetti una tesi, dobbiamo presentare la tesi opposta e lasciare a lui la scelta, avendo l’accortezza di esprimere tale opposto in modo assai stridente, cosicché, se non vuole essere paradossale, egli deve risolversi alla nostra tesi che invece appare molto probabile.”*

Inizia così lo **STRATAGEMMA 13 di Schopenhauer** ne L'ARTE DI OTTENERE RAGIONE.

Potremmo di certo affrontare la questione nella maniera del filosofo tedesco, ma **cercheremo di essere, in fede, brevi, netti e autentici.**

**Parlammo in passato della necessità di alimentare il mantenimento delle operational skills**, di esercitare la fluency nell'utilizzo della lingua inglese, di aprire un nuovo canale di comunicazione per lasciare sfogo al disagio serpeggiante tra molti colleghi nell'affrontare la pandemia.

**Avete risposto con argomenti diametralmente opposti**, adducendo come prioritarie le necessità di cassa, le esigenze degli azionisti (il più grande dei quali è il babbo MEF), l'opportunità di approntare con rapidità e semplificazione una trasformazione nella struttura dell'organizzazione operativa (piano industriale) che normalmente sarebbe giustamente graduale e complessa.

Allora come oggi **la forza dell'Azienda risiede nella capacità di rovesciare continuamente il discorso e lasciare che passivamente il sindacato (volutamente in minuscolo) faccia proprie le tesi di mamma ENAV.**

*"Per esempio: egli deve ammettere che uno ha il dovere di fare tutto ciò che gli dice suo padre: allora noi chiediamo: «Bisogna essere in ogni cosa disobbedienti oppure obbedienti ai genitori?». Oppure se di qualche cosa si dice «sovente», chiediamo se con «sovente» si intendono pochi casi oppure molti: l'avversario dirà «molti»." Continua il filosofo tedesco.*

**Ad inizio pandemia ci si accordò per effettuare dei refresh d'inglese** e sappiamo bene come andò.

**Non va bene.**

**Ci si accordò per una distribuzione del PDR** sulla base di obiettivi da raggiungere, in un comunicato incomprensibile e che si prestava e si presterà ad interpretazioni di comodo...

**Non va bene.**

Ci si è accordati, in tempi recenti, sullo scabroso tema degli ammortizzatori sociali, dopo le consuete levate di scudi a difesa di una giusta posizione ma poi si è rinnegato tutto in sede negoziale, senza per altro realmente scongiurare il problema.

**Non va bene.**

**E oggi? Su cos'altro ci si vuole accordare?**

Sulle simulazioni per il mantenimento delle **skills**?

Sul bypassare le regole per la **nomina degli RLS** come sta accadendo in questi giorni a Roma acc?

Avete **altri piani** in serbo?

**La domanda è retorica**, sappiamo che riuscirete a trovare tesi ed antitesi, nonché a condividere la sintesi, o forse la condividete già ab initio? Ahi, a pensar male...

*"È come il grigio che accostato al nero si può chiamare bianco, e accostato al bianco si può chiamare nero."* (ancora Schopenhauer)

Ma non basta... riportiamo a titolo di esempio l'**indecente situazione della mensa a Roma ACC.** che, la sera rimane chiusa.

Ormai è più di un anno... **siamo ancora in emergenza?** Ancora **per quanto?** E intanto gli operativi sono costretti ad arrangiarsi come possono per consumare il pasto serale, molti mangiano in macchina nel parcheggio.

Ciò a sottolineare le molteplici ricadute di questo comportamento sindacale.

**Non va bene.**

**Nel merito, noi pretendiamo si prenda una posizione in merito.**

Se non è possibile riaprire la mensa di sera è necessario e doveroso garantire un'alternativa dignitosa e soddisfacente al personale.

**Ci sarebbero molte altre questioni** meritevoli di commento di cui non abbiamo condiviso la forma e la sostanza ma **oggi preferiamo soprassedere** non dilungandoci oltre **per non essere etichettati come "quelli a cui non va bene niente"**.

Anche se guardandoci attorno a noi **torna in mente l'amaro "ANDRÀ TUTTO BENE" che campeggiava in tutti i balconi d'Italia... sappiamo come è andata a finire.**

18 marzo 2021

USB LP Gruppo ENAV