



## PMI - Clienti e Fornitori

Primavera del 2017, ci sono ancora aziende che non hanno chiara la differenza tra **Cliente** e **Fornitore** perdendo in questo modo l'opportunità di crescere professionalmente.

In queste realtà esiste ancora una visione della società come **lotta di classe**, la relazione tra le persone è incrostata di vecchie logiche marxiste, miopi e squalificate dalla storia.

Si parla ancora di **PADRONE** e **OPERAIO** perdendo in questo modo l'occasione di innovare le relazioni sindacali iniziando a parlare di **SQUADRA**.

Continuare a lavorare in questo modo porta ad un solo risultato:

- 1) il Padrone chiude la fabbrica perché non produce più utile;
- 2) l'Operaio si ritrova a casa disoccupato senza più uno stipendio.

Questa cosa è capitata molte volte e purtroppo continuerà ad accadere.

Come si può cambiare la fine della nostra storia trasformandola in "*E vissero tutti felici e contenti.*", è semplice, occorre iniziare a vedere il mondo del lavoro come un confronto di professionalità tutte orientate ad ottenere lo stesso risultato, **IL BENE DELL'AZIENDA**.

Utilizzando in modo innovativo le categorie di **Cliente** e **Fornitore** noi possiamo iniziare questo processo di cambiamento, diamone una definizione:

- a) con il termine **Cliente** si intende, "*Chi ha un rapporto continuativo con un fornitore, con un professionista ecc.*";

- b) con il termine **Fornitore** si intende, “*Chi abitualmente fornisce o provvede alla consegna di merce a negozi, a un'azienda o a privati.*”.

Se analizziamo attentamente le definizioni del dizionario potremmo dire che:

- c) il termine **Cliente** può essere considerato sinonimo di **Padrone**;  
d) il termine **Fornitore** può essere considerato sinonimo di **Operaio**.

Proviamo ora a vedere le relazioni all'interno della nostra azienda utilizzando questo punto di vista, noi siamo i **Fornitori** del nostro datore di lavoro e lui è il nostro migliore **Cliente**, anzi l'unico.

Se si inizia a guardare il mondo del lavoro da questa prospettiva tutta una serie di comportamenti ed atteggiamenti poco collaborativi dimostrano la loro insensatezza. Si capisce molto bene che solo se la relazione è costruttiva si avranno entrambi dei vantaggi.

Il mondo è cambiato e continua a cambiare sempre più velocemente, chi nei prossimi anni perderà l'opportunità di salire su questo treno e rimarrà fermo in stazione sarà destinato ad un inevitabile declino.

Leggere il cambiamento che ci circonda ed avere la capacità di interpretarlo facendo le innovazioni necessarie dentro alla propria azienda è l'obiettivo da perseguire. La capacità di **lavorare all'interno di una logica di squadra** sarà sempre più una delle attività strategiche che ogni imprenditore dovrà imparare a fare.

◆ Se desiderate mettervi in contatto con me, per chiarimenti od approfondimenti, eccovi i miei riferimenti:

✉ [info@studiosardelli.it](mailto:info@studiosardelli.it)

☎ + 39-335-5328248

Grazie per avere letto il mio articolo, a presto.

Cordialmente,

Gianluca Sardelli

**Pubblicato su PULSE di LinkedIn il 10-06-2017 - SABATO**