
Ogólnopolskie Stowarzyszenie Przedstawicieli Handlowych chce szkolić swoich członków ich z zakresu bezpiecznej jazdy. Zdaniem ekspertów motoryzacji to świetny pomysł – przedstawiciele nie cieszą się zbyt dobrą opinią wśród innych kierowców, w dodatku to grupa zawodowa szczególnie narażona na udział w wypadkach drogowych

Nie są zawodowymi kierowcami, ale „za kółkiem” spędzają wiele godzin dziennie. Kiedyś królowali na szosach w seicento, dziś w pandach na gaz. „Zawsze spóźnieni”, jeżdżą szybko, żeby zdążyć na kolejne zaplanowane spotkanie. Nie przeszkadza im jazda na wprost z pasa do skrętu, nie widzą linii ciągłej, wyprzedzanie „na trzeciego” to dla nich zwykły manewr.

- Niestety taki styl jazdy w wykonaniu przedstawicieli handlowych to wciąż jeszcze dość częsty widok na naszych drogach. Największe zagrożenie polega na tym, że ci kierowcy robią takie rzeczy samochodem małym, wychodząc z założenie, że „przecież się zmieszczą”. Niestety chodzi o samochody małe, ale równocześnie słabe, bez zapasu mocy – mówi Witold Rogowski, ekspert ogólnopolskiej sieci motoryzacyjnej ProfiAuto, która na łamach swojego serwisu www.ProfiAuto.pl zbadała nastawienie polskich kierowców do innych uczestników ruchu drogowego. Najwięcej ankietowanych, którym zadano pytanie „Jacy kierowcy najbardziej wkurzają Cie na drodze”, wskazało właśnie przedstawicieli handlowych (37% respondentów). Handlowcy wyprzedzili w sondażu „kobiety za kierownicą” (23% odpowiedzi), kierowców TIR-ów (19%), kursantów L-ek (16%) i motocyklistów (5% ankietowanych).

Zawał gorszy niż wypadek

Zdaniem Piotra Szymandery prezesa, Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Przedstawicieli Handlowych stereotyp przedstawiciela, jako młodego, „narwanego” kierowcy w małym białym wanie z komórką w jednej ręce i notesem w drugiej, pędzącym przez miasto z ponad standardową prędkością, to mocno przerysowany obraz jaki można było spotkać na początku lat 90-tych. Stowarzyszenie stawia sobie jednak za cel m.in. propagowanie etyki zawodu PH i kultury w ruchu drogowym.

- Mamy w planie prowadzenie kursów z udzielania pierwszej pomocy w wypadkach drogowych i zabezpieczenia miejsca wypadku, szkoleń z techniki jazdy, mających na celu doskonalenie umiejętności PH, zwłaszcza młodych, słabo doświadczonych i nieobitych z zagrożeniami z jakimi spotykamy się na co dzień na drogach w swojej pracy – mówi Piotr Szymandera. - Uważam, że nie tylko PH, ale także wielu innych kierowców, powinno sobie bardziej zdawać sprawę z niebezpieczeństw jakie mogą być spowodowane nieprzestrzeganiem zasad ruchu drogowego, zasad zdrowego rozsądku i zwykłej ludzkiej życzliwości, której najbardziej brakuje na drogach, np. znana a rzadko stosowana zasada wpuszczania w korkach na tzw zamek czy jodełkę – dodaje prezes OSPH.

Żeby uświadomić sobie, że przedstawiciel handlowy to zawód niebezpieczny, wystarczy porównać statystyki śmiertelnych wypadków na drogach ze śmiertelnymi wypadkami np. w górnictwie.

- Zdaję sobie sprawę z tego, że robiąc miesięcznie od kilku do kilkunastu tysięcy kilometrów na drogach, jestem szczęściarzem, że żyję i nigdy nie miałem wypadku. Jednak gdyby każdy PH myślał o tej pracy w takich kategoriach, a nadmienię, że często pracujemy pod ciągłym stresem, ciśnieniem na wynik sprzedażowy, do tego szkolenia produktowe, sprawdziany wiedzy i kompetencji w firmach, od których jest uzależnione nasze być albo nie być, ciągła inwigilacja przez GPS, smycz jaką jest telefon służbowy, życie od maila do maila, rozłąka z rodziną spowodowana wyjazdami służbowymi i wiele innych problemów zawodowych naszej profesji, to może rzeczywiście lepiej byłoby odbijać pieczęć do godz. 16-tej i zostawić pracę w pracy i wrócić do domu – mówi Piotr Szymandera. - Sądzę, że obecnie przedstawiciele bardziej obawiają się zawału serca po trzydziestce albo wypalenia zawodowego w pracy pod permanentnym ciśnieniem niż udziału w wypadku drogowym - dodaje.

Jego zdaniem handlowcy jeżdżą dziś bezpieczniej także dlatego, że firmy, chcąc zwiększenie ich skuteczności w kontakcie z klientem, bardziej niż kiedyś stawiają na jakość ich pracy. Standardem stają się systemy monitorowania pracy (GPS) montowane w telefonach, iPAQ-ach i samochodach.

- W niektórych firmach wręcz zatrudnia się osoby do śledzenia pracy PH, co powoduje, że PH rozpędzony na autostradzie otrzymuje telefon z firmy, że chyba się troszkę zagalopował i powinien zwolnić, to przykład z życia. Taka reprimenda wiąże się z konsekwencjami służbowymi – mówi Piotr Szymadnera. - Oczywiście jeszcze wiele brakuje, aby pracodawcy inwestowali nie tylko w szkolenia sprzedażowe i GPS-y, ale również umiejętności jazdy, czy pierwszej pomocy na drogach – dodaje. A fakt, że pracodawcy są zobowiązani przed zatrudnieniem przedstawiciela handlowego do skierowania go na specjalne badania dla kierowców i do okresowych kontroli, to jeszcze za mało. Także zdaniem Witolda Rogowskiego z ProfiAuto w kwestii bezpiecznej jazdy przedstawicieli handlowych, których na polskich drogach jeździ codziennie ok. 100 tys., wciąż jeszcze jest dużo do zrobienia.

- To dobrze, że samo środowisko przedstawicieli dostrzega problem i chce ich szkolić, obawiam się jednak, że problem może tkwić gdzie indziej. Przedstawiciele po prostu często mają tak wyśrubowane normy codziennych spotkań, że zwyczajnie nie są w stanie sobie z nimi poradzić jeżdżąc zgodnie z przepisami – mówi ekspert ProfiAuto. - Nie mówimy tu przecież o przedstawicielach-menedżerach, którzy mają dobre samochody i więcej czasu, ale o „szeregowych” pracownikach, których w tym zawodzie jest najwięcej.

Upada mit „babie za kierownicą”

Drugie miejsce w sondażu ProfiAuto.pl zajęła „kobieta za kółkiem”. Zdaniem Witolda Rogowskiego kobiety denerwują na drodze mężczyzn kierowców, przede wszystkim dlatego, że jeżdżą przepisowo, a więc także wolniej i ostrożniej. Owszem zdarza się, że kobieta małuje się stojąc na skrzyżowaniu, jednak coraz więcej kobiet czuje się pewnie za kółkiem, choćby z racji wykonywanego zawodu.

Trzecie miejsce w sondażu ProfiAuto.pl zajęli kierowcy TIR-ów, którzy jednak zdaniem eksperta ProfiAuto wcale nie jeżdżą niebezpiecznie.

- Za niebezpieczne sytuacje winiłbym raczej kierowców „osobówek”, bo to oni nie mają wyobrażenia o prowadzeniu TIR-a. Nie wiedzą ile drogi zabiera hamowanie czy manewrowanie, jak bardzo ograniczoną widoczność mają kierowcy ciężkiego sprzętu, zatem to raczej „małym” brakuje wyobraźni – mówi Witold Rogowski.

L-ki uczą, ale tylko parkowania

Mniej krytyczni respondenci ankiety ProfiAuto okazali się dla kursantów L-ek. Jako „wkurżających” wskazało ich 16% głosujących. - Kierowcy są dla nich wyrozumiali, bo przecież uczą się jeździć, problem w tym, że w Polsce są oni uczeni fatalnie. Bardzo krytycznie oceniam polski system szkolenia kierowców. Jedyne co mogę doradzić tym, którzy chcą bezpiecznie jeździć to doszkolenie się w którejś ze szkół doskonalenia techniki jazdy i to jak najszybciej po zdaniu egzaminu na prawo jazdy, żeby nie nabrać złych nawyków, np. pokonywania zakrętu z wciśniętym pedałem sprzęgła – mówi Witold Rogowski. - Kursy niestety często odbywają się w rejonie ulic, na których zdaje się egzamin, a L-ka rzadko przekracza 30-40 km/h, więc jak potem taki świeży kierowca ma odnaleźć się w „normalnym” ruchu? - ubolewa ekspert ProfiAuto.

Najmniej polskich kierowców „wkurżają” motocykliści. Zdaniem ekspertów motoryzacji to efekt tego że motocyklistów jest po prostu coraz więcej na drogach i wreszcie my - kierowcy samochodów zaczynamy traktować ich jako pełnoprawnych współużytkowników dróg.

- Oni potrafią jeździć, pytanie, czy my dorośliśmy do tego, że ktoś jest szybszy od nas, że nie musi stać w korku bo zmieści się między stojącymi autami. Powoli chyba dorastamy – mówi Witold Rogowski.

Jak głosowali polscy kierowcy?

W sondażu ProfiAuto.pl wzięło udział 200 respondentów. Na pytanie „Jacy kierowcy najbardziej wkurżają mnie na drodze?” odpowiedzieli:

- Przedstawiciele handlowi – 37% (74 głosy)

- Kobiety za kółkiem – 23% (46 głosów)

- Kierowcy TIR-ów 19% (38 głosów)

newss.pl

Handlowcy będą jeździć bezpieczniej?

- Kursanci L-ek – 16% (32 głosy)
- Motocykliści – 5% (10 głosów)

ProfiAuto