

A woman with long dark hair, wearing a light-colored long-sleeved top and dark pants, is sitting on a metal chair. She is looking back over her right shoulder towards the camera. The background is dark and out of focus, suggesting an indoor setting like a bar or club.

Ti senti un po' seduta?

Non sei una che si tira indietro. Ma piuttosto che chiedere qualcosa, ti faresti cavare un molare senza anestesia. Problema diffuso, tra noi donne. Soprattutto in ufficio, dove le nostre buste paga pesano spesso molto meno di quelle dei colleghi maschi. Tu, però, sogni la nuova borsa di Gucci e più tempo per massaggi & palestra, giusto? Qui trovi le infallibili Cosmodritte per spiccare il volo!

DI NORMA LITRICO

■ Già fai fatica a discutere di quello che ti tocca fare, figurati chiedere un aumento o tre giorni di ferie. Piuttosto cammineresti sui carboni ardenti. E si vede. Perché quando devi fare una richiesta al capo, hai la bocca più asciutta del Sahara, le guance come due pomodori e una fretta boia di concludere la faccenda. Ma non buttarti giù: per noi ragazze difendere i nostri interessi è un po' come scalare una montagna. Lo confermano anche Linda Babcock e Sara Laschever, autrici di *Women Don't Ask* (su amazon.com, € 15,95 circa), un illuminante saggio sull'abitudine/incapacità, tutta femminile, di non farsi valere. La morale? Se facciamo fatica a fare carriera e tendiamo a guadagnare meno dei maschi è anche colpa del nostro silenzio. «Per gli uomini trattare è un gioco eccitante, per noi è come andare dal dentista!», spiegano le autrici. In effetti, la capacità di batterci per la propria causa sembra estranea al nostro Dna. «Fin da piccole, impariamo che il successo dipende da quanto siamo gentili e disponibili», scrive Lois Frankel in *Le bratte ragazze non fanno carriera* (Corbaccio, € 16). «E, appena proviamo ad agire diversamente, siamo subito mal viste». Quindi? Per abbattere i pregiudizi e uscire allo scoperto ci vuole coraggio. Ma se inizi a liberarti di quella vocina che ti ripete dentro «Tanto è inutile, decidono loro», ti renderai conto che chiedere è già una piccola grande vittoria.

IL PRIMO SCOGLIO: PARLARE DI SOLDI

Inutile girarci intorno: il denaro è l'ultimo grande tabù. Tanto vale

iniziare da qui e da quanto ci "costa" discutere il nostro stipendio. «Mi sono posta il problema dell'aumento solo quando, parlando con i colleghi, ho scoperto di prendere meno di tutti», racconta Paola, 29 anni, informatica di Napoli. «Ma invece di affrontare chi di dovere, tergiverso da sei mesi. Un giorno il capo è troppo impegnato, un altro è nervoso, e così rimando». Trovare mille giustificazioni pur di evitare un incontro difficile è un classico. «L'ipotesi di un rifiuto o di una scarsa considerazione ci spaventa molto», spiega Barbara Demi, esperta di comunicazione negoziale. Ma a frenarci è anche il fatto che qualsiasi rivendicazione ci fa sentire in colpa «perché ci sembra di portar via qualcosa a qualcun altro», precisa Frankel. E perché non siamo mai certe di meritarcelo davvero. E qui entra in gioco pure il fatto che non siamo capaci di darci un valore economico. «Non riusciamo ancora a dirci: "Valgo abbastanza per ottenere di più". E anche una giusta pretesa ci sembra subito una protesta», precisa Demi.

FATTI VALERE Appurato che nessun altro può trattare al posto tuo, valuta bene i tuoi assi e, se non hai tanti punti al tuo attivo, collezionane qualeuno. Poi, non indugiare troppo. Per rompere il ghiaccio, chiediti quanto ti pagheresti se fossi tu ad assumere te stessa. Non è un rompicapo, ma un esercizio per calcolare, in termini realistici, lo stipendio che potresti ottenere. E mentre mediti, non confrontarti solo con le colleghe donne, ma anche con gli uomini. È così che legittimi e monetizzi il tuo valore, liberandoti da quel sottile senso d'inferiorità che

ti porta spesso ad accontentarti. Il momento più propizio per farti avanti? Quando il capo è sereno e l'azienda in attivo. Ma non improvvisare mai. «Per tenere a bada la tensione, chiediti anche cosa vuoi fare con quei soldi in più», dice Demi. «Se rendi concreta la finalità dell'aumento, sarai più determinata». Tre bei respiri profondi per spazzare via lo stress e poi, vai! «Al momento di specificare quanto vorresti in busta paga evita frasi tipo "Faccia lei"», suggerisce Alessandro Amadori, psicologo e amministratore delegato della società Coesis Research. «Meglio indicare una cifra precisa, ricavata da un'analisi dei trend di mercato». E per non fare flop, dà un'occhiata al libro *Decidere e negoziare* di Marco Mariani (Il Sole 24 Ore, € 18). Siccome pare che il 68 per cento delle trattative si concluda male, ti fornisce le dritte per ottenere il massimo. Non ti decidi? Allora, ragiona in prospettiva. «Gli uomini trattano sul loro compenso da due a nove volte più di noi», ricorda Linda Babcock. «E se il famoso salary gap tra maschi e femmine resiste, dipende anche dalla mancata negoziazione delle donne sul loro primo stipendio. Che, negli anni, porta a un divario economico impressionante». Sei ancora sicura di voler lavorare solo per passione?

FERIE E PERMESSI. UNA VERA TORTURA

Sai benissimo che sono un tuo diritto, ma, tant'è, quando cerchi di strappare un giorno in più o prenderti un pomeriggio libero, ti senti una ladra. O, meglio, sguardi e commenti ti fanno sentire una ladra. «Mi >

«Gli uomini trattano sullo stipendio da due a nove volte più delle donne. Ecco perché, alla fine, non reggiamo il confronto»

hanno detto no con tono seccato perché c'erano delle urgenze; allora mi sono scusata, con la faccia di chi non merita nessuna considerazione», dice Loredana, 25 anni, impiegata di Treviso. È tipico restare lì, con la coda tra le gambe e una bella rabbia dentro. Ma non è il massimo. «Viviamo queste richieste con pudore e quasi imbarazzo a causa del nostro attaccamento al lavoro», osserva Demi. E tale è la nostra empatia, che c'immedesimiamo fin troppo nell'interlocutore, mettendo in secondo piano le nostre esigenze. Ma capire gli altri non significa temere sempre di metterli in difficoltà. È la solita Please-like-me-sindrome per cui, pur di non dispiacere a qualcuno, ci mettiamo in seconda fila. E tendiamo a cedere subito di fronte al primo ostacolo che ci si pone davanti. Magari sfornando una serie di «Scusi» e «Grazie, ha ragione lei...» fuori luogo. Perché fare il tappetino, invece di favorire le tue quotazioni, infastidisce e basta.

FATTI VALERE In frangenti come questi, cerca di tenere viva la tua motivazione e non fermarti davanti a un rifiuto. Potresti ribattere dicendo: «Capisco, martedì no. Quale altro giorno di questa settimana andrebbe bene?». Farai passare il concetto che, per te, quella richiesta è davvero importante e non un capriccio di chi ha poca voglia di lavorare o non si assume le proprie responsabilità. Perché è questo il primo pensiero che si materializza nella mente del capo anche più aperto e disponibile. «La tecnica della doppia scelta ti aiuta a essere determinata, ma ragionevole e flessibile, quindi hai più chance di ottenere ciò che vuoi», ricorda Demi. Altra tattica utile è non parlare troppo in fretta: «L'iper-carburazione fonica, anche se motivata dal desiderio di concludere velocemente il

discorso, ha lo stesso effetto di una tempesta di meteoriti. Funziona molto meglio la pausa significativa, perché dà peso a ciò che dici», spiega Frankel. Evita anche bisbigli e sussurri. Chi si esprime con un filo di voce (raucedine a parte) comunica più insicurezza che discrezione.

UN TEMA CHE SCOTTA: LA PROMOZIONE

Qui, altro che training... Se è già un'impresa convincere te stessa che fai bene il tuo lavoro, persuadere il capo che sei la persona giusta per un ruolo diverso è più impegnativo di un torneo di scacchi. Ci vogliono tattica, tempismo, intuizione, insomma... non proprio robetta! Aver paura, quindi, è il minimo. «Avevo guidato un team per definire l'inserimento di una nuova attività in azienda ed era andata molto bene. Pensavo da tempo a un salto di qualità, ma mi sembrava brutto rilanciare la mia posizione dopo il primo successo», ammette Francesca, 32 anni, manager di Genova. «Ho preferito aspettare. Così, nel frattempo, è stato promosso un collega meno titolato di me». Cosa era suc-

I rischi di chi non risica

A volte, rimanere sempre muta come un pesce può rivelarsi davvero un passo falso. Ecco cinque possibili conseguenze da eccesso di silenzio

1
2
3
4
5

- Il talento va sempre messo in luce. Se non lo fai emergere, riduci di molto le tue possibilità di carriera.
- Non chiedere riconoscimenti per le mete raggiunte ti fa accumulare frustrazione, risentimento e aggressività.
- Se ricopri ruoli esclusivamente esecutivi, forse non hai fatto conoscere abbastanza bene il tuo lato creativo.
- Non uscire mai allo scoperto, ti porta all'isolamento e quindi a relazioni difficili o conflittuali.
- Tacere ed evitare discussioni per il quieto vivere? Nella pratica, ti adegui passivamente alle decisioni altrui.

cesso? Semplice: lui lo aveva chiesto, senza perdersi in tante dietrologie. Francesca, invece, temendo di passare per quella che se ne approfitta, ha perso un'occasione d'oro. Questo è un chiaro esempio di temporeggiamento controproducente dovuto a un eccesso di scrupoli. Il momento giusto va colto al volo, senza troppi tentennamenti. In fondo, qualsiasi ufficio è un'arena in cui devi metterti in gioco. Se resti in tribuna, per quanto stimata, farai la spettatrice a vita. Il principio è sempre lo stesso: se non chiedi, non ottieni. E più lo fai, più verrai ricompensata. Ma molte ragazze sono convinte che, nel momento in cui ti distingui per qualcosa, saranno gli altri a riconoscerlo e a premiarti. Bella favola... A tenerti ferma ai blocchi, però, non c'è solo la tua discrezione. Spesso hai paura di non essere pronta per il nuovo incarico o di perdere le sicurezze date da una routine, vanificando conoscenze, capacità ed esperienze accumulate negli anni», precisa Demi.

FATTI VALERE Ricordati che "Tentar non nuoce". Ma prima di chiedere un cambio di scrivania, «lavora un >

«La prima persona che deve "autorizzarti" a puntare più in alto sei tu. Ma solo dopo aver riconosciuto il tuo vero valore»

po' dietro le quinte, magari facendo cordata con altre donne», consiglia Amadori. In effetti, stringere alleanze ti rafforza e ti crea anche un utile paracadute in caso di bisogno. Detto questo, preparati alla fase due, ovvero il faccia-a-faccia. «Qualsiasi trattativa ha un suo rituale che non puoi ignorare. Insomma, il gioco tra le parti va rispettato», continua Amadori. Un esempio? Per renderti papabile per la promozione, devi essere convincente. Dunque, non fare la modesta e ricorda tutti gli straordinari e i sacrifici personali compiuti in nome dell'azienda. Il capo non sembra gradire e ti guarda come se fossi un'arrogante? Sta usando il suo potere e la sua autorità. «Non farti impressionare: state discutendo solo della tua posizione, non dei tuoi valori, del tuo modo di essere o della tua vita», rassicura Demi. «L'importante è autorizzarti a puntare più in alto. E poi, un secco no di oggi può anche diventare un sì domani. E un sì dopodomani».

ANCHE I CHIARIMENTI SEMBRANO OFF LIMITS

Magari è per timidezza oppure per paura di apparire un po' "lenta" di comprendonio. Fatto sta che tornare su un argomento già ampiamente toccato in riunione ti sconcerta. Così cerchi di cavartela da sola, ma basta che ti manchi un solo passaggio logico, per impostare il lavoro nel modo sbagliato. Eppure, esiti e taci. «Quando finalmente ho chiesto una spiegazione al mio responsabile, sono ripartita in quarta. Pensare che rimuginavo da una settimana senza venire a capo. Se gli avessi parlato subito...», racconta Valentina, 25 anni, product manager di Bari. Di certo avrebbe risparmiato tempo e spremitura di sinapsi, ma l'insicurezza e il timore di sentirsi dire «Ora non ho tempo» le ha fatto credere il contrario. E il suo orgoglio non le ha permesso di mostrarsi confusa o incerta. Be', se non lo sapessi, fare domande legittime per accertarsi di aver capito bene «è un

segno di sicurezza più che d'ignoranza o incapacità», precisa Frankel. È la prova che vuoi lavorare bene e soddisfare le aspettative che i tuoi superiori hanno su di te.

FATTI VALERE Superato il blocco del Farò-la-figura-della-tonta, uno dei trucchi più efficaci per uscire dal mutismo amletico («Sarà così o sarà cosà?»), è trovare il linguaggio giusto. «Invece di utilizzare espressioni tipo "Disturbo?" o "Avrei un problema..."», scegli termini positivi e ottimisti. E occhio ai verbi, che fanno la loro parte. Dimentica il condizionale, troppo titubante, e abbonda con il presente o il futuro: apparirai più affidabile di un airbag», suggerisce Demi. Se ti resta il dub-



bio che chiedere sia sinonimo di debolezza, sappi che anche ponendo una domanda puoi risultare una tipa decisa. Come spiegano Robert Alberti e Michael L. Emmons in *Essere assertivi* (Il Sole 24 Ore, € 14), basta che, quando chiedi attenzione, tu ti dia tempo e importanza, portando in superficie anche un po' della tua personalità. E facendo capire che, se afferrì bene, a beneficiarne sarà l'intero ufficio.

PIUTTOSTO CHE CHIEDERE CONSIGLIO

Non è che vuoi fare la saputella o la presuntuosa. Ma siccome nel lavoro investi proprio tanto, ti piacerebbe fare la tua corsa a ostacoli quotidiana senza avere mai bisogno dell'allenatore. Il che è pressoché impossibile. Anche perché chi si ostina a fare il battitore libero, arroccato alla scrivania, rischia di non crescere, umanamente e professionalmente. «Un giorno non riuscivo ad accedere alla mia work page. Mentre ero lì che trafficavo, il capo si è avvicinato e mi ha ripreso perché non avevo chiesto assistenza», ricorda Veronica, 22 anni, grafica di Torino. In effetti, il suo vero problema era la resistenza a mostrarsi in difficoltà.

FATTI VALERE Chiedere aiuto vuol dire ammettere di aver bisogno di qualcuno. E a molte "costa" parecchio. Perché siamo convinte che non saper trovare una soluzione significhi perdere la stima degli altri, magari faticosamente conquistata. Del resto, avendo dovuto imparare a sfangarcela nelle emergenze più diverse, «ci sembra che ciò che riusciamo a raggiungere da sole abbia più valore», spiega Demi. Perché non provi ad avere uno sguardo più sereno? Insomma: sdrammatizza e ridimensiona. Rivolgerti agli altri non è la fine del mondo, anzi stimola il tuo senso critico. E se non sai come lanciare un S.O.S., immagina di avere davanti a te uno scudo di plexiglas. Ti sentirai protetta dalle malelingue, ma nello stesso tempo risparmierai tempo e fatica! □