

GLAMOUR®

€ 2,20

n. 245 LUGLIO 2012

**RIFARE LA CASA
ORA È LOW COST**

ecco gli architetti
che costano pochissimo
e i nuovi outlet

AMORE&SOLDI

temi caldi:
cosa fare perché
il denaro non
ti mandi in tilt

**10 esercizi strong,
very shaping**

PERDI 2 TAGLIE PER
AGOSTO: È FACILISSIMO.
LI FAI A CASA

**FENOMENO
SOCIAL PORNO**

funziona come facebook,
inizia come un gioco e poi...

***OROSCOPO
PROFETICO**

scopri se lui ti farà felice ora, nei prossimi mesi... o sempre!

TUTTI
AMANO
emma

**NUOVA FACCIA
PULITA
D'AMERICA**

Emma Stone 23 anni
e già sfiorata dagli Oscar.
Ora mette su casa
con un supereroe.

**siì, adoro
le vacanze!**

10
**METE AL MARE
IN ITALIA**
per week end
intensi come vacanze

32
LOOK SEXISSIMI
(e i Meet Up per
scambiarsi gli accessori
e comprare
direttamente
dai nuovi stilisti)

IN PIÙ
abbronzarsi
con i nuovi solari
e le nuove app

ISSN 1121-5348



20245

9 771121 534002

c'è crisi, tutto cambia...

tu fatti in

4

Ossia impara continuamente qualcosa di nuovo. Migliora le tue doti personali e le tue capacità tecniche, non smettere di aggiornare e contaminare il tuo sapere. Te lo dicono gli esperti e tre donne speciali.

di Nicoletta Spolini (@lavorincorsa). Foto di Marco Falcetta

così ho imparato il cloud

Francesca Di Massimo, Cloud Sales Manager per le piccole e medie imprese in Microsoft.

Una laurea in Ingegneria, 4 anni in IBM e due figli.

«Il mio primo ruolo, appena arrivata in Microsoft, era legato al marketing e alla sicurezza», ci dice Francesca.

«Ma un anno e mezzo fa la mia azienda ha deciso di **dirottare risorse e investimenti sul cloud** per le piccole e medie imprese. **Ho accettato la sfida e ho aggiornato tutte le mie competenze più tecniche** per conoscere ogni aspetto dei servizi in cloud. E, per questo, **mi sono scelta un tutor interno** che mi desse una mano a capire più velocemente tutto il nuovo che c'era. **Sapere chiedere, fare mille domande mirate è fondamentale per accelerare al massimo il tuo processo di apprendimento.**

Ma quando il cambiamento è così radicale, devi sapere adattare anche **le tue cosiddette soft skills**. Da un ruolo vicino al marketing sono passata alle vendite. E qui **ho dovuto affinare le mie doti relazionali e, soprattutto, apprendere l'arte dell'ascolto**: devi capire molto bene le esigenze del tuo cliente per poterlo soddisfare».

S *tart up of you*, ossia diventa tu l'impresa di te stessa. Prendo a prestito il titolo americano del libro di Ben Casnocha, fondatore di LinkedIn (in Italia s'intitola *Teniamoci in contatto*, e l'ha pubblicato Egea) perché tutti gli esperti che ho intervistato sono partiti da qui: oggi per farcela, crescere, fare fronte alla crisi, devi metterti il cappello da startupper. «È vero, noi nella nostra impresa parliamo di ownership», mi ha detto, per esempio, Federico Balzola, direttore risorse umane di Reckitt Benckiser (prodotti per la pulizia). «Chiediamo ai nostri dipendenti di **agire come se fossero davvero i proprietari del business**, di prendersi responsabilità e rischi di ogni loro scelta». Da qui dunque l'esigenza di farsi in 4, di fare sempre meglio e imparare ogni giorno qualcosa di nuovo.

Fatti la tua big picture

«È finita l'epoca delle imprese "top-down", dove decisioni e responsabilità spettano solo alle alte sfere della dirigenza», dice Francesca Parviero, coach e cofondatrice di The Hr Jungle (servizi di gestione delle risorse umane). «Oggi si parla di **bottom-up**: si cresce

vendere con più stile

Lisa Maloney, Floor Manager di Excelsior Milano, lo store del Gruppo Coin.

«Con la crisi, chi compra ha bisogno di una ragione in più per spendere. Devo trovargliela io. Devo continuare ad acquisire competenze nuove. Qui facciamo spesso corsi sulla gestualità, sullo stile di vendita. Ma io devo trasmettere ai clienti la passione per il prodotto. Se per esempio propongo Greg Lauren (il nipote di Ralph) devo saperlo raccontare. Io mi aggiorno sulla storia dei nostri stilisti, cerco di sapere tutto sui tessuti e i materiali che usano. Ti dico i siti-bibbia per me: style.com, dove vado a vedere le scelte di stile delle star. Ma anche blog come jakandjil.com, alltheprettybirds.blogspot.it, streetetiquette.com e the sartorialist.com. Tengo d'occhio anche le app, come quella nuovissima per iPad del *New York Times*, The collection. È una fonte inesauribile di notizie e curiosità».

e si innova con il contributo di tutti». Allora vediamo subito quali doti speciali devi cominciare a sviluppare. «Una è a monte di tutte le altre ed è la capacità di guardare al di là del tuo compito, del tuo ruolo», dice Cristina Scialino, direttore risorse umane di L'Oréal Italia. «Ai miei talenti migliori parlo sempre dell'importanza di **costruirsi una big picture, che è una sorta di visione più ampia, direi dall'alto, delle cose: di come funziona la tua azienda, il tuo settore e anche un po' più in là.** Oggi, per esempio, solo se hai una buona big picture puoi essere davvero corresponsabile del momento economico che viviamo. Di conseguenza, ti consiglio una capacità da sviluppare subito: è quella di inventarsi tutti i

“ 3 skills da coltivare: la capacità di dare giudizi complessi, di comunicare. E di problem solving. ”



Lisa Maloney continua ad aggiornare il suo stile di vendita.

modi possibili per ridurre i costi. Nessuno si può più sentire escluso da questo obiettivo».

Cercati un tutor

Ma veniamo alle competenze più tecniche e trasversali in ogni mestiere. E diamo ormai per scontate le lingue e la conoscenza del web. «In America, su 10 nuovi posti di lavoro solo 3 prevedono ruoli ripetitivi. Sette richiedono **capacità complesse di giudizio, ottime doti di interazione con gli altri e problem solving**», dice Roger Abravanel, coautore con Luca D'Agnesi di *Italia, cresci o esci!* (Garzanti). «Sono queste le tre skills su cui punterei. Certo nessuno in Italia te le ha insegnate, perché non lo fanno le università né le imprese. Cercati un bravo tutor tra i senior della tua azienda,



Benedetta Ronchetti ha lavorato sulle sue skills tecniche e sulle doti caratteriali.

cerca chi ti aiuti a sviluppare la capacità di ragionare e comunicare. E che ti dia un feedback vero sul tuo lavoro. Anche qui, ecco un altro neo della cultura italiana: se qualcuno prova a dirti dove migliorare, pensi che ti stia rimproverando. Niente di più sbagliato: impara ad accettare le critiche intelligenti, anzi a richiederle tu stessa, a rischiare in prima persona, a sbagliare e anche a fallire. È solo così che acquisisci sicurezza in te stessa. Se il tuo obiettivo è crescere,

“ Immagina di essere un software in versione beta: così anche tu puoi cercare sempre di migliorare. ”

da un asilo alle app

Benedetta Ronchetti, free lance. Con il brand Benny Nanny sviluppa app gioco per bimbi. La crisi ha colpito anche lei: dopo una laurea in Scienze dell'educazione, lavorava in un centro per l'infanzia, ma le ore d'impegno nel tempo si erano ridotte. «20 la settimana sono poche per mantenersi, così ho pensato di reinventarmi. Il settore più promettente era quello delle app. Non avevo competenze tecniche, così mi sono messa a studiare. E via, sono partita con www.bennynanny.it e il primo gioco per i bimbi da 0 a 4 anni Benny Nanny for iPhone. Ma sai qual è stata la difficoltà più grande? Se proponi un tuo brand, devi andare in giro a presentarlo. Io ero brava a intrattenere i bambini ma trovavo già difficile gestire una riunione con le mamme. Ho dovuto imparare a comunicare in pubblico, a usare tutti gli strumenti social per promuovere la mia app. Non è stato facile ma ce la sto facendo».

dare un contributo alla tua azienda e al tuo Paese, evita le aree protette, allontanati dalle zone di comfort dove nessuno ti giudica. Cerca le situazioni difficili, confrontati con culture diverse, sviluppa la capacità di ascolto e di empatia con gli altri».

Mettiti in "beta"

«Sai quale metafora ha usato il fondatore di LinkedIn, Ben Casnocha, per consigliarci il giusto approccio mentale da adottare in questo difficile momento?», mi chiede la coach Francesca Parviero. «Quando è venuto in Italia al Meet the Media Guru, ha parlato della necessità oggi di avere un mindset beta permanente. Mi spiego: la versione beta di un programma è quella non definitiva, in corso di aggiornamento, che viene modificata e migliorata in base agli input che arrivano da ovunque. Ecco allora cosa devi fare: aprirti a tutti gli stimoli possibili, lasciarti contaminare dai saperi. Farti ispirare da tutto quello che vedi, anche quando non c'entra nulla con il tuo lavoro, con il tuo settore di competenza».