

Donne e soldi



*Il denaro è mio
e lo gestisco
io: uno slogan
per una nuova
tappa sulla
strada della
parità?*

Perché non chiedi mai l'aumento?

Aspettare che siano gli altri, i capi, a riconoscere il nostro valore, avere poca autostima. Ecco il mix micidiale che impedisce di contrattare sullo stipendio. Ci sono cascate, da giovani, anche manager ora affermatissime. Poi hanno imparato e qui ci raccontano come

di Paola Centomo - illustrazione di Cinzia Zenocchini

È arrivato il momento di parlare seriamente di soldi. Facciamolo. Facciamolo perché abbiamo più o meno tutte un alto tasso di ambizione e il rigetto a guardare il mondo dal basso, e infatti stiamo scalando veloci le cime della carriera... Eppure. Eppure, se si tratta di parlare di soldi in azienda, figuriamoci se si tratta di chiederli, sopraggiunge un imbarazzo, un fastidio, la scomoda sensazione di fare qualcosa di sgraziato, di sbagliato, qualcosa di troppo. Sentite questa. Giuliana Paoletti è una donna che vola altissimo, da sempre. Ha tre lauree, docenze universitarie, una carica di console onorario della Danimarca e, soprattutto, un'azienda, la Image Building, che da trent'anni è sulla vetta della Comunicazione e delle Pubbliche Relazioni italiane. Gran talento, insomma, e poi potere, denaro, tante, tante relazioni... Ma la conversazione con lei comincia da un ricordo del suo debutto professionale che è una scena surreale.

«Quando ho iniziato a lavorare ero stupita che mi pagassero. Giuro. Era il 1981», racconta, «mi ero appena laureata ed ero una tennista sponsorizzata da Ellesse. Un giorno Ellesse, brand perugino come me, mi chiama. «Stiamo riorganizzando l'azienda, ti vogliamo con noi. Da dove vuoi cominciare?». Dalla finanza, rispondo io di slancio. Il giorno dopo, 9 luglio, ero lì, in amministrazione. La mia prima busta paga fu di 1.490 mila lire, tanti soldi per quei tempi! e quando li vidi sul conto provai una specie di imbarazzo, e forse di vergogna: mi sembrava assurdo che qualcuno mi pagasse per fare ciò che amavo fare. Per sette anni lavorai sodo, credo pure di averlo fatto molto bene. Non chiesi mai un aumento. Ed è questo il punto: se tu non chiedi, nessuno ti dà. Quando me ne andai, quel poco in più che guadagnavo, 200 mila lire, era il risultato di aumenti automatici».

Già, chiedere. In fondo, basta chiedere. Sembra tanto facile, e lo è, facile. Eppure... Si potrebbe azzardare che l'imbarazzo nel chiedere il denaro sia una declinazione dell'imbarazzo a chiedere tout court, dell'imbarazzo ad avanzare richieste,

a domandare per sé, insomma a tirare fuori la voce, tutta roba che fa sudare molte di noi, quasi più che lavorare sodo. «Mi ci riconosco», dice d'un fiato Giulia Baccarin, 38 anni, founder e amministratrice delegata di MIPU, holding del campo delle tecnologie predittive e dell'intelligenza artificiale per i processi di fabbrica. «Se devo chiedere per una persona a cui tengo o per la mia azienda sono molto determinata, anche perché – ammettiamo – noi donne siamo bravissime negoziatrici. Se invece devo farlo per me mi viene difficile», ammette. «Credo sia perché sin da bambine siamo state educate a stare al nostro posto, brave e obbedienti, a non chiedere troppo. E poi, le donne di successo sono ancora viste con il fumo negli occhi per cui, siccome per chiedere del denaro rivendicando risultati devi esibirlo, il tuo successo, ecco che ci castriamo per non incorrere nella disapprovazione», dice questa giovane imprenditrice che guida un'azienda che è un'eccellenza, con 56 dipendenti tutti venuti su con lei. «In 11 anni, mi è stato chiesto di discutere di denaro tre volte da dipendenti donne, i maschi lo fanno più o meno tutti i mesi».

**25%
più bassa**
La probabilità che
una donna riceva
l'aumento richiesto
rispetto alle chance che
un uomo ha di ottenerlo

(Fonte: Cass Business
School, Londra)

Relazioni pericolose

Come se non bastasse, infatti, in questa salita con il freno a mano tirato che è l'idea di chiedere per sé, il denaro ci mette il suo carico, un peso tutto suo e allora l'associazione del verbo "chiedere" con il sostantivo "denaro" diventa un match pieno di tormenti. «L'emozione primaria che le donne hanno in merito ai soldi non è quella del potere o dell'indipendenza ma quella della solitudine e della vergogna», riferisce al *New*

York Times una che sulle asprezze della relazione donne - denaro ha costruito una professione fino a poco fa inedita, Sally Krawcheck, ex pezzo grosso di Wall Street e ora amministratrice delegata di Ellevest, la piattaforma americana che lei stessa ha lanciato per aiutare le donne a investire e a centrare gli obiettivi economici. «Lo riconosco: è piuttosto frequente che le donne non si sentano a proprio agio con il denaro».

Valgo, ma quanto valgo?

Sul perché accada, le cose potrebbe stare così: mentre i maschi sono sempre stati fuori a sfidare il mondo per fare soldi, noi siamo state rintanate in casa a curare la prole e, visto che questo lavoro di cura non ha mai comportato compensi, ecco che oggi trattiamo di soldi con gli imbarazzi e le incertezze di ogni debuttante. Vi convince? Eccone un'altra: non essendo le donne campionesse in autostima, patiscono al momento di far valere e monetizzare le loro abilità. «Nella mia esperienza, colgo che le donne parlano di denaro con maggior pudore dei maschi e quando trattano un passaggio professionale non pongono al primo posto la negoziazione economica: per loro conta di più l'arricchimento professionale o la ricerca di una cultura aziendale vicina alle proprie corde», dice Cristina Calabrese, amministratore delegato di Key2people, organizzazione ai vertici della ricerca executive in Italia per multinazionali e medie imprese. «Al posto dei soldi negoziano spesso flessibilità dei tempi e welfare aziendale o, sapendo che

Il motore che fa girare il mondo

Poco romanticamente, è l'economia. Ecco un'iniziativa per conoscerla e saperla sfruttare per i propri nobili scopi

Saper chiedere il denaro che ci si merita non implica solo la consapevolezza di quel che si vale, ma la percezione del denaro come uno dei motori dell'esistenza. **Global Thinking Foundation** gltfoundation.com incoraggia da tempo le donne a conoscere da vicino l'economia familiare, ma anche la finanza. In queste settimane ha

organizzato seminari online su argomenti finanziari molto attuali, ora podcast che aiutano a navigare questi tempi complessi. Alcuni titoli: *I beni rifugio, quando il petrolio crolla e l'oro non basta, Sospendere il pagamento delle rate del mutuo: economia & solidarietà, Pacchetto UE anti-Covid 19: strategie economiche.*

Perché non chiedi mai l'aumento?

SEQUITO costruire una carriera sarà un cammino in salita, soprattutto all'inizio preferiscono rinunciare a parte di denaro, ma guadagnarci in formazione e prospettive di crescita. Detto questo, è vero che anche ai vertici le donne scontano un gap salariale piuttosto evidente rispetto ai loro pari maschi: sembra che arrivare in cima sia percepito come un traguardo già molto gratificante in sé, per il quale la componente economica seppur meritata non sia la prima priorità». E questo è un altro punto cruciale. «Secondo me è abbastanza tipica del femminile una certa ingenuità nel concentrarsi molto sui risultati da raggiungere e poco sul denaro che ci si merita per averlo fatto», dice Patrizia Zambianchi, Head of Products' Management a Deutsche Bank Italia.

E racconta: «Quando, nel '96, mi proposero di diventare direttore operativo di Dun&Bradstreet Italia, multinazionale che gestisce servizi per la gestione del credito, mi dissero: sei brava, il posto è tuo. Che giorno! Felice e orgogliosa di me, anche perché ero la prima donna del gruppo ad avere la carica, incassai la promozione senza neanche considerare che potessi negoziare una retribuzione allineata a quella nuova sfida. Io sapevo che avrei avuto responsabilità enormi e che avrei lavorato quattordici ore al giorno, ma non chiesi null'altro, non mi venne neanche in mente, figuriamoci se domandai denaro, come se quella squillante carica di dirigente - prestigiosa per una trentenne - esaurisse automaticamente il riconoscimento dell'intero mio valo-

56,6%
delle donne ritiene
che il denaro sia
soprattutto sicurezza.
Lo è per
il 36,5 per cento
degli uomini
(Fonte: Axa Paper 3)

re. Sbagliavo». Quel passaggio è stato la prima scintilla di una carriera importante che oggi, a 55 anni, Patrizia Zambianchi rilegge anche come un allenamento a vedere nel denaro uno strumento asettico di valutazione. «Dai trenta ai quarant'anni ho contribuito a costruire aziende, ho costruito una famiglia, ho costruito il mio valore. A quaranta ero lucida, coraggiosa, consapevole, in un equilibrio di forze che mi facevano negoziare in tranquillità quanto i risultati che portavo meritavano. E quando non mi sono sentita capace di farlo fino in fondo - è capitato in un grosso salto di carriera - ho lasciato l'ultimo miglio della contrattazione economica a un grosso "cacciatore di teste" affidandogli il mio obiettivo. In fondo, darsi un obiettivo economico importante è un'ottima leva per confermare a sé stesse chi si è e, soprattutto, chi si vuole diventare».

Una capacità da acquisire

Sono insegnamenti densi, quelli delle manager arrivate, dimostrazioni viventi che un rapporto come si deve con i soldi non è innato: è apprendimento. Prendi ancora la parabola di Giuliana Paoletti. A neanche 28 anni lascia il suo lavoro come dipendente per un'acrobazia

ardita: insieme a un partner fonda due S.r.l., una delle quali è tuttora il suo impero, Image Building.

«Nel giro di tre anni ho comprato la quota del mio socio e, giovanissima, ho iniziato a gestire, da sola, una azienda piccola ma in crescita. Però, siccome fino a quel momento era stato lui a occuparsi degli aspetti economici, mi trovai io a negoziarli. All'inizio mi imbarazzava: per evitare il disagio di parlare di soldi con i clienti, inviavo direttamente il progetto scritto con la sua valorizzazione economica, finché l'esperienza sul campo mi diede una consapevolezza netta del valore che le mie idee e competenze apportavano, tanto da liberarmi da ogni remora. Oggi rimango sempre bene impressionata dai giovani che, quando chiedono di entrare nel mio gruppo, comunicano chiari traguardi economici: dimostrano di saper costruire obiettivi, il che è un motore di vita straordinario. Sono convinta che un'altra molla importante per avere un rapporto sereno con il denaro sia la volontà di mantenersi da sole, senza la garanzia economica di padri o mariti: è la condizione base per essere donne e persone davvero libere, e anche più capaci di chiedere».

Farsi avanti è indispensabile

E conclude Patrizia Zambianchi: «Alle colleghe più giovani dico spesso: non aspettatevi che sia il capo a riconoscere il vostro valore con il denaro. Se pensate di aver portato valore, fatevi avanti, e chiedete. Lo dico perché invece noi donne tendiamo ad aspettarci che gli altri si accorgano di noi e ci premiano solo per il fatto che lavoriamo duro, cosa che il più delle volte non succede. Lo dico in particolare alle Millennials, che corrono il rischio di ritrovarsi disarmate nei momenti cruciali della carriera: in fondo, se all'inizio della vita professionale maschi e femmine hanno stipendi pressoché identici, è dopo, nel salire i gradini della carriera che il divario si allarga. Ecco, mi auguro che le giovani professioniste sappiano reagire grintosamente nel momento opportuno, quando si tratta di farsi valere veramente e di chiedere, sì, anche in termini di denaro, tutto quello che ci si merita. **IO**

Protagoniste nella finanza verde

Molte donne sul palco a parlare di futuro, innovazione e sostenibilità dal 25 al 27 settembre a Milano

Di soldi e, in particolare, di finanza green si parlerà a *Il Verde e il Blu Festival*, *Idee e progetti per il futuro del pianeta*: un grande evento, di cui *IO Donna* è media partner, che si terrà a Milano dal 25 al 27 settembre negli spazi The Theatre e BAM, la Biblioteca degli Alberi. Una tre giorni di talkshow e incontri live con scrittori, artisti, imprenditori, politici, intellettuali per lanciare proposte per un nuovo mondo post crisi nel segno del Verde, ovvero della sostenibilità ambientale, e del Blu, cioè dell'innovazione digitale. Venerdì 25 settembre dalle 16.30 alle 17.30, in un talk segnato da un grande protagonismo femminile, si parlerà di una nuova via per fare impresa. All'incontro *Finanza green e sostegno all'innovazione: impact investing* prenderanno parte la

politica ed economista Giovanna Melandri, la General Manager di Polihub Claudia Pingue, Michaela Castelli, Presidente del Gruppo Acea, Isabella Falautano, Chief Communication and Stakeholder Engagement Officer di Illimity e Simone Demarchi, AD di Axpo Italia/Pulsee. All'incontro di sabato *26 Boomers e Zoomers, Generazioni di ambientalisti a confronto* discuteranno invece Giovanni Mori di Fridays for Future, Roberto Della Seta, ex Presidente di Legambiente, e Annalisa Corrado, Direttore tecnico di AzeroCO2. Per sapere di più sull'evento milanese, organizzato da Beulcke+Partners in partnership con BAM, e prenotare un posto: verdeblufestival.it. Gli eventi si potranno seguire in streaming o su una tv nazionale.