

€1,80 €1,70  
MONDADORI  
settimanale n. 20  
20/5/2008

# GRAZIA

## ICONE DI STILE

**KATE MOSS** e il  
"radar" della moda  
**MISCHA BARTON** e il  
segreto di mixare tutto

## LA TV DELLE RAGAZZE

**CRISTINA CHIABOTTO**  
«La mia svolta sexy»  
**CAMILA RAZNOVICH**  
«La mia svolta seria  
(e senza sesso)»

## DIEGO DELLA VALLE

«Sono un anarchico  
rispettoso»

## LA DIETA VERDE

Più sapore,  
più colore,  
più salute.  
Meno calorie

# SPECIALE occhiali

BIANCHI, COLORATI, MAXI, A SPECCHIO  
PER (FARSI) GUARDARE



## NON RIESCI A CHIEDERE UN AUMENTO? CI PENSA IL COACH

**C**he ci sentiamo (e siamo) discriminate rispetto ai colleghi maschi, specialmente per quanto riguarda le opportunità di carriera e la retribuzione, già lo sappiamo. E succede a tutti i livelli, anche alle dirigenti o quadri. L'ennesima prova arriva dall'indagine che Gfk Eurisko ha condotto su un campione di 500 donne con ruoli importanti nella gestione delle aziende. Ma una novità c'è. Si tratta di una figura professionale "su misura" che ci può aiutare a farci riconoscere un aumento di stipendio, una qualifica guadagnata sul campo o altre gratificazioni. È il coach. Letteralmente significa "allenatore" (sportivo) ma qui fa tutt'altro. Che cosa esattamente? Lo chiediamo a Patrizia Saolino ([www.retailcoach.it](http://www.retailcoach.it)), di professione coach.

*Ci spieghi qual è il suo ruolo e come aiuta i suoi clienti a fare carriera...*

«Il coach non dà consigli diretti e non è uno psicoterapeuta, ma aiuta a prendere coscienza delle proprie potenzialità e a valutare oggettivamente le aspettative. Il problema di molte donne è la difficoltà persino di provare a chiedere un aumento: io le aiuto a capire se e come farlo».

*Le persone si rivolgono a lei con quali obiettivi?*

«I più comuni sono due: guadagnare di più e aumentare il tempo libero. Mettiamo che una donna si dedichi anima e corpo al lavoro, sacrificando la vita privata. Un classico è quella che, a un certo punto della vita, si trova nella necessità di disporre maggiormente del suo tempo, ma si sente in colpa a mostrarsi meno disponibile nei confronti dell'azienda. A quel punto entro in scena io, e le faccio capire che cosa vuole davvero e come ottenerlo».



*Come si svolgono gli incontri?*

«Il primo si tiene preferibilmente nello studio del coach. In seguito, i colloqui possono essere anche telefonici, ma in entrambi i casi la durata è di un'ora, con cadenza settimanale».

*Quanto costano?*

«Il prezzo medio di un incontro è 70 euro più Iva».

*In genere, quanto tempo serve?*

«Dipende dagli obiettivi. Se si vuole migliorare la propria situazione lavorativa, tre mesi possono bastare. Per i cambiamenti radicali, come intraprendere un'attività in proprio, i tempi si allungano: da sei mesi a un anno».

*Come si riconosce un bravo coach?*

«L'importante è sentirsi a proprio agio da subito, già dal primo approccio, perché quello con il coach è un rapporto che si basa sulla fiducia e sulla riservatezza».

*E a chi rivolgersi per trovarlo?*

«Agli istituti di formazione specifici, come, per esempio, la Scuola italiana di life coaching, che ha sede sia a Milano sia a Roma». ■

### CONTRATTI REGOLARI NEI CALL CENTER

Chi lavora in un call center con l'obbligo di rispettare i turni in azienda ha diritto a un contratto: con questa sentenza la Corte di Cassazione ha di recente confermato quanto deciso dalla Corte d'Appello di Venezia sul caso di 15 donne padovane impiegate in una società del settore pubblicitario. Secondo gli ispettori dell'Inps che avevano portato il caso in tribunale, le impiegate non avevano alcun contratto di lavoro (quindi né contributi, né ferie pagate, né copertura per la malattia) nonostante rispettassero gli orari, fossero costrette a giustificare le assenze e usassero i telefoni del call center. L'azienda dovrà ora pagare 260 mila euro per i contributi non pagati e la multa.