



WALK ON JOB®

lunedì, 9 settembre 2013

Cerca...

Home Mondo del lavoro Formazione Stage Concorsi Estero Storie Vivere lowcost Magazine Offerte di lavoro Login

Dal chiedere un aumento al capo al trattare con i clienti, è una questione di stile. Intervista a Edda Abbagliati

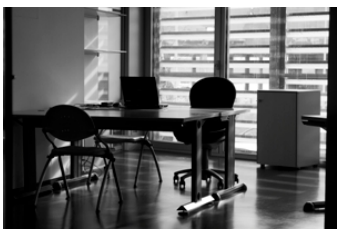
Scegli Tu! >

[Job lavoro](#)

[Lavoro](#)

15 ottobre 2012

Mondo del lavoro



E se trovare lavoro fosse anche una questione di stile? Probabilmente non si riduce tutto a come ci si comporta e come ci si veste, ma non si può nascondere che al giorno d'oggi anche questo tipo di approccio conti (anche per chiedere un aumento di stipendio...).

Per sapere fino a che punto, ne parliamo con **Edda Abbagliati** che, insieme a **Lisa Lorenzini**, gestisce Edda Accademia di Stile e ha scritto il libro, edito da Hoepli, dal titolo *Business & Etiquette*.

E se trovare lavoro fosse anche una questione di stile? Probabilmente non si riduce tutto a come ci si comporta e come ci si veste, ma non si può nascondere che al giorno d'oggi anche questo tipo di approccio conti (anche per chiedere un aumento di stipendio...).

Per sapere fino a che punto, ne parliamo con Edda Abbagliati che, insieme a Lisa Lorenzini, gestisce Edda Accademia di Stile e ha scritto il libro, edito da Hoepli, dal titolo *Business & Etiquette*.

Edda, in base alla sua esperienza professionale, quanto conta nel lavoro il sapersi vestire e il sapersi comportare? Ci sono cose che sui luoghi di lavoro non andrebbero fatte o dette?

«Contano moltissimo. L'abito fa il monaco, senza nessun dubbio, ci sarebbe da scrivere un intero capitolo su questo, ma gli atteggiamenti sono parte fondamentale della business etiquette. Sul luogo di lavoro passiamo più tempo (se togliamo le ore di sonno) di quelle che trascorriamo in famiglia. Pertanto diventa di fondamentale importanza riuscire a mantenere un clima di armonia in ufficio (o in altri tipi di ambienti di lavoro) puntando sull'educazione, il rispetto e il senso comune. Sembra banale, ma non lo è. Assolutamente».

Nel suo libro, si parla anche di come portare avanti delle trattative. Proviamo a dare qualche dritta per i vari casi specifici. Cominciamo: come fare quando si devono incontrare nuovi clienti?

«Che un cliente sia nuovo o meno, non cambia la sostanza delle cose. Intanto, bisogna sapere ascoltare il cliente. Se cerchiamo di capire il suo mondo, le sue necessità, ecc. saremo in grado di poter proporre una soluzione per lui. Il medico che non ascolta, conosce poco del suo paziente e non darà sicuramente la miglior soluzione. La stessa cosa succede con il cliente. Se cerchiamo di capire il suo mondo, le sue necessità saremo in grado di poter proporre una soluzione per lui. Per un buon ascolto, raccomando l'“active listening”. L'ascolto attivo è una tecnica che ci aiuta a capire meglio chi abbiamo davanti, i suoi problemi, e i suoi punti di forza. Poi siate cortesi e prestate attenzione al luogo dove vi incontrate. Se siamo noi gli anfitrioni, il protocollo aziendale vuole che

Registrati a Walk on Job

Registrati su Walk on Job per ricevere la newsletter e gli annunci di lavoro!

Email:

Password:

Login

Hai dimenticato la password?

Non sei ancora registrato?

[Registrati!](#)

@WalkonJob

#master in Design management per designer, architetti, ingegneri e non solo. Dal 18 novembre BusinessSchool Sole24Ore <http://t.co/65eYn4qqjG>

12 giorni ago

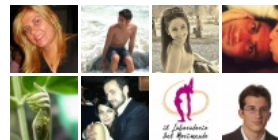
Retweet

Seguici su Facebook

Trovaci su Facebook

Walk on Job
Mi piace

Walk on Job piace a 4.604 persone.



Plug-in sociale di Facebook

Sponsor

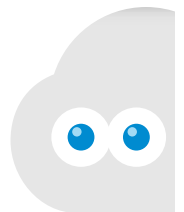
Promozione
Fino al 30%
sugli hotel

[PRENOTA ORA](#)

Offerta soggetta a termini e condizioni

Meteo

Cloudy
in Unknown
25°C



Powered by Metwit we

Sondaggi

Che ne pensi de

- Bello, mi piace!
 Preferivo il predece
 Non saprei...

Vota Visual

Dai blog

La domenica dei lavoro

curiamo l'accoglienza, l'ambiente, i tavoli, la cancelleria, l'attrezzatura tecnica, il catering, ecc. Infine i tempi: non forzateli, ma se la situazione è in stallo, e' meglio fare il punto della situazione e, compatibilmente con le regole dell'etichetta rimandare la riunione ad un altro momento».



Momento critico per tutti: quando si vuole chiedere un aumento al capo. Consigli?

«E se si vuole chiedere un aumento al proprio capo? Intanto studiamo il momento giusto (a volte il capo è occupato in altri problemi e/o urgenze del suo reparto oppure della azienda). Poi chiediamo un "suo momento libero" e fissiamo un appuntamento. Evitate di entrare nel suo ufficio per parlare dei nostri interessi. È un atteggiamento che non viene visto molto bene e tradisce impulsività».

Altri "preziosi" suggerimenti?

«Motivate l'aumento. Così come succede per una trattativa, anche con il capo dobbiamo presentarci con tutto il "materiale necessario", cioè dire le ragioni della richiesta. Se le presentiamo in modo corretto, educato, tranquillo avremo sicuramente più possibilità di ottenerlo. E se comunque l'aumento non sarà concesso, così facendo, rimarrà comunque una buona impressione di noi e non è detto che non arrivi. Evitare ragioni per motivare l'aumento come "lui/lei lavorano meno di me..." o "quella persona non fa nulla e guadagna più di me". Se la giriamo in positivo, dicendo ad esempio: "Ritengo che in questo periodo (da.. a...) io mi abbia preso molte responsabilità' (elenchiamole)... e ho anche sviluppato questi progetti... (elenchiamoli) ... e sono stato e sono disponibile a nuove sfide".. (se abbiamo qualche idea.. diciamola).

Last but not the least: ormai tutti comunichiamo tramite i social media. In proposito, due domande: come costruirsi una buona reputazione online, su cosa puntare? Quali cose evitare?

«I social media formano una parte importante della nostra vita, personalmente trovo che usarli va benissimo, ma non credo nel fatto (al contrario di tante persone) che la nostra vita professionale debba esistere solo ed esclusivamente su Internet. Sulla reputazione online, leggiamo ogni giorno "regole varie, elenchi di cose da fare e da non fare" proprie e vere "bibbie" dai guru dei social media. E aggiungerei... e chi più ne ha ... più ne metta...Personalmente ritengo che la reputazione online non sia diversa da quella che dobbiamo mantenere "offline". Pertanto le regole da applicare sono le stesse, basate sull'educazione, buon senso e rispetto. Se siamo anche bravi a comunicare, allora si trasforma anche in un "plus" o valore aggiunto. Aggiungerei: essere sempre noi stessi!».

Like 0

Articolo precedente:

Todo cambia. Se lo vogliamo

Articolo successivo:

Lavorare in uno studio legale. Cosa viene richiesto al giorno d'oggi e qual è il futuro della professione

Tags:

Articoli correlati:

Sponsor



Seguici Google+

We're on +19

Partners



Focus Estero



Tirocini all'estero, i bandi per laureati, disoccupati...

Vorreste andare a lavorare all'estero, in realtà avete già adocchiato aziende che fanno al caso vostro e che valuterebbero positivamente il vostro profilo. A frenarvi, però, sono le spese extra che dovrete sostenere, dal viaggio all'affitto. Se è qu...

Lavorare all'estero, 2500 euro per disoccupati under 3...

La meta è la Spagna, il profilo quello di insegnante di italiano. Se è ciò che state cercando, l'Istituto Italiano di

porta impegno, autoc lavoro che dà dipend droghe, sì. Nel senso può fare a meno. Que dall'esperienza perso Bencivelli, affermata ;

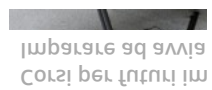
"La mia (in)dipend lavoro", Silvia Beni

Gli eventi



Formazione

...e sarò poter c coetaneo, madrelingu



«Mentre vi riposare c pietre», diceva ai suoi capomastro che costi miei nonni. Tranquilla spirito con cui vi pres pagina dedicata ai co estivo di Walk on Job.