

1 MESE GRATIS

L'RC AUTO È PIÙ LEGGERA.

Chiedi subito un preventivo per la tua polizza auto: 848.800.641 - www.directline.it
FINO AL 30 NOVEMBRE 1 mese in regalo se acquisti la tua polizza annuale con carta di credito almeno 4 giorni prima della scadenza.

direct line

Sorrentino a Metro
"Viviamo in un periodo buio"

SPETTACOLI, P/17

metro

QUOTIDIANO NAZIONALE A DIFFUSIONE GRATUITA - ROMA - MERCOLEDÌ 8 NOVEMBRE 2006 - ANNO 7 - WWW.METRONews.IT

Giallorossi stasera in Coppa Italia



SPORT, P/13

Nairobi: il clima minaccia anche i tesori culturali

KENYA Passato, presente e futuro sono messi a rischio dal surriscaldamento della Terra. A Nairobi, dove il mondo discute di clima, emerge che i beni culturali, le risorse, gli animali e le piante sono in pericolo. P/3

Appello Onu: bandire le bombe a grappolo

MONDO, P/4



LA PROTESTA dei padri.

Padri separati in strada "Ridotti in mutande"

ITALIA, P/2

Immigrati La diversità è una grande risorsa

ALBEGGIANI, P/25

Million Dollar Baby messa Ko da una giarrettiere

SPETTACOLI, P/17

Lavoro a tempo per uno su dieci

Secondo l'Istat, i precari rappresentano l'11,8% dell'occupazione totale.

Non si ferma la crescita dei contratti a tempo determinato in Italia: e a dirlo questa volta non sono i sindacati, ma il presidente dell'Istat, Luigi Biggeri, ascoltato ieri in Commissione Lavoro alla Camera nell'ambito dell'indagine conoscitiva per stabilire "Le cause e le dimensioni del precariato nel mondo del lavoro".

«Nel secondo trimestre 2006 - ha spiegato Biggeri - le persone con un rapporto lavorativo subordinato a termine risultavano 2 milioni 214 mila, pari al 9,5% del totale dell'occupazione. Se poi ai dipendenti con contratti a termine si aggiungono i collaboratori e i prestatori d'opera occasionale, si raggiunge la cifra di 2 milioni 735 mila persone (pari all'11,8% del totale). METRO

Più donne che uomini

• Dei 2 milioni e 735 mila lavoratori precari registrati in Italia dall'Istat, 1 milione 327 mila sono uomini e 1 milione 408 mila donne.
• Il 90% dei collaboratori e dei prestatori d'opera occasionale ha un solo committente e il 52% lavora anche sempre nella stessa sede e in un orario imposto dal datore di lavoro, indicatori questi di parasubordinazione. METRO

Rimborsi È record di ritardi e debito

NUOVO record negativo per il fisco italiano che a ottobre ha raggiunto la cifra di 41,4 miliardi di euro da rimborsare a oltre 10,8 milioni di contribuenti. Sono i dati forniti da Contribuenti.it - Associazione Contribuenti Italiani, secondo cui il debito, ricalcolato dopo la sentenza della Corte di Giustizia Europea che ha bocciato l'indennità dell'Iva sulle auto aziendali, è cresciuto di 26,1 miliardi rispetto a settembre 2003. Record anche per i tempi d'attesa: per ottenere un piccolo rimborso fiscale Irpef - dice l'associazione - bisogna attendere 11,8 anni contro i 7,7 anni del 2003, con punte di 24,3 anni. Per l'Agenzia delle Entrate i dati sono del tutto infondati. METRO



ZINEDINE ZIDANE GIOCA A PALLONE con i bambini del Bangladesh. L'ex stella della nazionale francese e del Real Madrid, ritiratosi alla fine dei Mondiali di Germania, è arrivato a Dacca, la capitale del Bangladesh, per una visita di due giorni su invito del "banchiere dei poveri" Mohammed Yunus, premio Nobel per la pace. Accompagnato da Yunus, la star francese ha visitato due popolazioni povere nei pressi della capitale dello Stato asiatico e ha giocato a pallone con i bambini di Kamarbasulla, un villaggio a 50 chilometri da Dacca. «Sono molto sorpreso - ha commentato Zidane - non mi aspettavo un'accoglienza del genere». AOKI/ONIS

L'UOMO DEL TEMPO

di Alessio Grosso
www.metrolive.it
a pagina 26

Mal di testa Una scossa lo curerà

UN ELETTROSHOCK tascabile potrebbe liberarci dall'emicrania. Lo sostengono scienziati Usa che stanno studiando l'apparecchio pronto a entrare in commercio entro 18 mesi. Il sistema, che ha il vantaggio di evitare l'assunzione di farmaci anti-emicrania, si basa sulla stimolazione elettroneurale. METRO

6 metro
MERCOLEDÌ 8 NOVEMBRE 2006

MANAGER & CARRIERE

PAGINA SETTIMANALE
A cura di REDAZIONE ROMA
redazione@metrolive.it

"Malati" di dominio

Si sente un leader naturale: è il maschio Alfa, il manager del terzo millennio. Secondo il chirurgo Eddie Erlandson e la psicologa Kate Ludeman, il 75% del top manager soffre della sindrome del maschio Alfa: da un lato il coraggio, la fiducia in sé, la preparazione e l'ambizione. Dall'altro il risentimento, l'arroganza, la competizione spietata. METRO

Unire coscienza e profitto Il manager "solidale"

Il Terzo Settore vive di contratti a termine, ma cerca professionalità

HA FATTO tanta strada, ma molta ancora ne resta da percorrere. Il Terzo Settore in Italia è in costante crescita, anche se rispetto al resto d'Europa, in termini di occupazione, è ancora il fanalino di coda.

«Il valore nazionale dell'occupazione nel settore è stimabile tra il 2 e il 3% del totale - conferma Marco Crescenzi, presidente di Asvi, l'Agenzia per lo sviluppo del non profit - contro il 6-7% dell'Europa e il 7% degli Usa».

Lavorare in questa realtà è oggi uno dei modi più significativi per unire coscienza e reddito, per contribuire a creare una società più equa e sostenibile. È un'opinione diffusa tra gli operatori che quest'area economica rappresenta, nei Paesi sviluppati, il miglior bacino occupazionale dei prossimi anni.

Questa convinzione si basa su due considerazioni: l'aumento progressivo delle deleghe dei servizi sociali gestiti dalle amministrazioni locali alle realtà del non profit da un lato, e la trasformazione in fondazione di mol-



BENEDETTO XVI AZIONISTA della solidarietà. Il Papa ha acquistato i primi bond dell'emissione da 1 miliardo di dollari per finanziare campagne di vaccinazione.

Ecco l'identikit di chi lavora nel non profit

- In Italia il non profit è costituito da 250 mila organizzazioni, dà lavoro retribuito a un milione di persone.
- È un impiego a forte presenza femminile (60%) e giovanile (25% sotto i 30 anni e 55% tra i 30 e i 40).

ti soggetti pubblici operanti in settori chiave come sanità, cultura, ricerca, università, banche e attività sportive dall'altro.

Flessibilità

L'Asvi, per capire le dinamiche che caratterizzano questo mercato del lavoro, ha studiato le tipologie contrattuali utilizzate ed è risultato che nel 2005 circa il 50% dei contratti era a progetto.

In questa fase di estrema

vività sono sempre di più e varie le professionalità ricercate. Il fundraiser è una di queste. Ma ce ne sono molte altre. Prima di tutto servono esperti di comunicazione, professionisti del project management nell'ambito della cooperazione internazionale, euro project manager per la gestione dei progetti europei; in crescita e molto richieste sono anche le figure dell'agente di sviluppo locale e del campaigner,

cioè colui che organizza le campagne di sensibilizzazione.

Sviluppo

Un'altra figura è il manager dello sviluppo, che ha la responsabilità operativa di gestione del territorio in cui opera l'organizzazione. All'elenco si aggiunge il manager di rete, colui che gestisce i rapporti nazionali, internazionali e le partnership.

«Tra le professioni che serviranno tra cinque-sei anni - conclude Crescenzi - posso indicare il manager di sviluppo locale e il campaigner. Per quanto riguarda invece il profilo generale, le organizzazioni hanno bisogno di persone che abbiano delle forti capacità operative».

Chi vuole lavorare in questo ambito deve essere in grado di progettare concretamente l'attività, deve saper pianificare e saper fare un piano finanziario. Per acquisire queste competenze la preparazione deve essere soprattutto pratica e orientata al raggiungimento del risultato. WWW.LAVORARE.NET

"Lasciamoci così senza rancori" Hit Parade delle superbuonuscite

CIFRE A NOVE ZERI: negli ultimi anni, in Italia i manager hanno incassato milioni di euro come buonuscita quando hanno lasciato le aziende in cui lavoravano, siano esse private che controllate dallo Stato.

In testa alla classifica delle liquidazioni milionarie c'è la Pirelli che, nel 2004, ha sborsato 17,7 milioni di euro per la buonuscita dell'ex amministratore delegato Giovanni Ferrario. La medaglia d'argento spetta al gruppo Rcs che, sempre nel 2004, ha liquidato l'ex amministratore delegato Maurizio Romiti con 16,8 milioni di euro. A seguire, Marco De Benedetti che ha lasciato la carica di presidente della Tim con 11,5 milioni di euro in tasca.

Per quanto alte e al cen-

Ecco chi ha intascato di più

Nome	Azienda	Anno	Buonuscita (in euro)
Giovanni Ferrario	Pirelli	2004	17.700.000
Maurizio Romiti	Rcs	2004	16.800.000
Marco De Benedetti	Tim	2005	11.500.000
Vittorio Mincato	Eni	2005	9.649.000
Paolo Scaroni	Enel	2005	9.184.700
Elio Catania	Fs	2006	7.000.000
Giancarlo Cimoli	Fs	2004	6.500.441
Luciano Sgubini	Eni	2005	2.286.000
Francesco Mengozzi	Alitalia	2004	1.364.662
Marco Zanichelli	Alitalia	2004	814.767

Fonte: Sole 24 Ore e Italia Oggi

tro di recenti polemiche, le liquidazioni dei manager di Stato non fanno segnare la doppia cifra. È pur vero che nel 2005 l'Eni ha sborsato 13 milioni di euro, ma ha liquidato ben due dipendenti: l'ex amministratore delegato

Vittorio Mincato (9.649.000 euro) e il direttore generale Luciano Sgubini (2.286.000 euro).

L'Enel, invece, sempre nel 2005, ha salutato l'ex amministratore delegato Paolo Scaroni con più di 9 milioni

di euro di buonuscita. Più "economica", 7 milioni di euro, quella sborsata quest'anno al presidente e amministratore delegato Elio Catania da Ferrovie dello Stato. L'azienda, nel 2004, aveva liquidato con più di 6,5 milioni il predecessore Giancarlo Cimoli, ora seduto sulla poltrona traballante di amministratore dell'Alitalia, la compagnia aerea di bandiera italiana che versa in gravi condizioni. Eppure, tra tutte, è stata l'azienda a far segnare le cifre più basse delle liquidazioni dei cosiddetti "super manager": nel 2004, Francesco Mengozzi e Marco Zanichelli, entrambi suoi amministratori delegati, hanno intascato rispettivamente 1,3 milioni di euro e 800 mila euro. R.C.

I bravi venditori non sono furbetti

VENTIMILA copie vendute e altre 10 mila pronte per la terza ristampa. "Siamo tutti venditori" è un libro che parla di come vendere bene se stessi per migliorare la comunicazione con gli altri e ottenerne il consenso, nel lavoro e nella vita di tutti i giorni. L'autore Gianfranco Conte, 48 anni, imprenditore, esperto di marketing, giornalista, è sicuro: «Alla base della vendita c'è la motivazione: bisogna spiegare il perché è utile fare qualcosa».

Perché ha scritto questo libro? L'idea è nata alla fine di un corso di formazione per venditori che ho creato l'anno scorso. Il libro è la sintesi di questa esperienza. È un manuale per venditori, ma ha raggiunto tutti coloro che hanno esigenze di approvazione e considerazione da parte degli altri (clienti, fattori di lavoro, parenti, amici), che hanno il bisogno di convincere con la motivazione e non con la manipolazione.

Perché ha avuto successo? È scritto in modo semplice, con un linguaggio chiaro e diretto. Riporta esperienze concrete da cui trarre suggerimenti e consigli su come intraprendere un percorso di successo. E poi, l'esigenza di avere approvazione è di tutti.

Venditori si nasce o si diventa? Sicuramente si diventa. C'è chi ha delle predisposizioni, ma l'importante è la formazione.

Qual è la cosa più importante da vendere per fare carriera? Per far carriera servono le idee e se stessi. Bisogna porsi come consulente, fare proposte, entrare in empatia con l'interlocutore, imparare ad ascoltare.

Cos'è indispensabile per vendere la propria immagine? Bisogna essere se stessi, senza manipolazione. Se ci si presenta in un modo diverso da quello che si è, non si va avanti per molto. R.C.



CONTE: successo in libreria

Anatomia del successo

«Siamo tutti venditori» di Gianfranco Conte, a cura di Gianfranco Virardi. Editore: Lupetti. Anno 2006

237 pagine, 10 capitoli con esempi, esercitazioni, test, citazioni, tabelle riassuntive. Il libro è venduto in circa 560 librerie d'Italia e oltre 60 autogrill.

www.siamotuttivenditori.it è il sito internet ufficiale dedicato al libro.

Per lei l'etica è alla base della vendita. Come ci si comporta eticamente? L'etica dovrebbe essere alla base di ogni professione soprattutto in quest'epoca dove predomina la cultura del "furbismo". Innanzitutto si deve consigliare chi si ha di fronte, vendere prodotti o idee utili spiegandone le motivazioni.

Cosa deve fare un giovane che vuole diventare un manager di successo? Essere umile. Cominciare a fare la gavetta, indispensabile per imparare un lavoro e poi riuscire a insegnarlo ad altri.

Un manager di 50 anni in cerca di nuova occupazione cosa dovrebbe vendere? I dirigenti di 50 anni hanno l'esperienza. Anche loro, però, devono essere umili, rimettersi in discussione e capire le esigenze del mercato. ROSANGELA CORTESI