

Un utente su LinkedIn che si chiama Francesco Costantino Ciampa ha scritto questa breve storia che vi leggo.

Tempo a dietro ho risposto ad un annuncio di lavoro.

Una nota azienda emiliana cercava un responsabile della comunicazione con mansioni varie ma molto circostanziate.

Ho risposto inviando il mio curriculum e sono stato convocato per un primo colloquio.

L'utente qui poi prosegue il racconto dicendo che l'azienda in questione lo ha richiamato per altri due colloqui e in un'occasione gli ha fatto presente che avrebbe dovuto addirittura trasferirsi in Emilia Romagna.

Tutto dice l'utente senza mai parlare di soldi, continuo a leggere il suo racconto.

Passato il secondo colloquio vengo contattato dalla seconda esaminatrice che mi organizza una giornata a fianco del proprietario, il quale mi dice che alla stretta finale siamo rimasti in due.

Non parla di soldi, ovvio.

Torno in Emilia per la terza volta e passo un'intera giornata con il proprietario sedendo anche al suo fianco.

Parliamo di tutto, ma non di soldi, al termine dell'esperienza descritta mi viene addirittura chiesto un progetto che mi descriva e che li convinca a scegliere me piuttosto che il mio avversario.

Saluto e torno in veneto.

Il progetto mi porta via due giornate di lavoro, lo spedisco e mi danno un cenno di avvenuta ricezione.

Rimango in attesa e a quel punto realizzo una cosa.

Sto partecipando a una selezione per una posizione di cui non si conoscono gli emolumenti previsti.

Lo ammetto, mi sono vergognato.

Ecco, io oggi vi ho letto questa storia perché credo che sia un tipo di racconto che avete già sentito o forse addirittura vissuto.

Il tema della puntata di oggi è proprio questo.

In Italia non si parla di soldi, non ne parliamo noi e non ne parlano soprattutto le aziende.

Ma perché?

Io sono Marco Maisano e ogni giorno, assieme a chi ne sa più di me, provo a ripartire dalle basi per rispondere alla domanda più semplice del mondo.

Ma perché?

Dunque, il protagonista della storia di poco fa non è stato poi alla fine preso e non ha mai saputo poi il salario che gli avrebbero offerto.

Pochi mesi dopo però racconta sempre, lui si accorto che la posizione era ancora libera o meglio se era di nuovo liberata, forse quindi il salario dice non era commisurato all'impegno richiesto.

Ora, se ci pensiamo su, questa è veramente una cosa strana, eppure l'abbiamo vissuta tutti.

Di soldi si parla poco volentieri e credo che i motivi siano tanti, molti però credo che siano di carattere culturale, il nostro è un paese in cui ancora i soldi e soprattutto averli sono vissuti con uno strano senso di colpa, magari il remoto impercettibile ma

comunque presente, però per le aziende non dovrebbe essere così, le aziende non dovrebbero avere questo senso di colpa, eppure loro sono quelle che di soldi provano a parlare solo all'ultimo.

Ma perché?

A rispondere alla domanda di oggi è Carmelo Lamanna, avvocato e fondatore di EconoMia in 10 secondi, questa è la risposta che mi ha mandato.

Parlare di soldi durante un colloquio di lavoro è un argomento tabù, lo so, sempre un paradosso, perché lo stipende il principale per non dire unico motivo per cui si fanno i colloqui, eppure è così.

Il candidato dal suo lato preferisce

evitare la spinosa domanda almeno inizialmente per non sembrare più interessato al compenso rispetto che al lavoro, mentre capire le ragioni delle aziende di non inserire la ralla che sta di poco, ma c'è bisogno di lavoratori preparati e competenti.

In questo caso, se l'offerta fosse troppo bassa, il lavoratore non la prenderebbe minimamente a pochi Państwo couldificato.

come importanza del brand, opportunità di carriera e solidità dell'azienda.

Gli azienda potranno così assumere i lavoratori più talentuosi, pagandoli a prezzi più bassi possibili. E per questo che solo alla fine di una lunga trafila di colloqui, 4, 5, 6, 10, quando il candidato sarà quasi obbligato ad accettare, per una questione anche di coerenza, sarà offerto uno stipendio, quasi sicuramente al di sotto delle aspettative.

D'altrondo lo scopo dell'azienda è non dare lavoro, ma massimizzare i profitti.

Grazie a Carmelo Lamanna, credo che essere più incisive ad un colloquio di lavoro e chiedere subito quanto si vago ad agnare non toglie nulla, insomma non intacca la decisione finale di un azienda o meglio non dovrebbe. La questione quindi sembra davvero culturale e sembra anche nostra,

insomma ci sentiamo quasi in colpa a parlare di soldi e soprattutto a chiederli, anche se, come dice Lamanna e come tutti noi sappiamo, i soldi sono di fatto quasi l'unico motivo per cui lavoriamo. Io vi ringrazio per essere rimasti con me anche oggi e come sempre vi do appuntamento alla

prossima, ciao! Ma perché è un podcast scritto da me Marco Maisano, riprese e montaggio Giulio Rondolotti, musicisti originali Matteo Cassi, supervisione tecnica Gabriele Rosi, responsabile di produzione Denny Stucchi, una produzione One Podcast.