

Nicolas Caron, Frédéric Vendeuvre

# PICCOLA BIBBIA DEL CAPO DIABOLICO

Dipendenti stanchi, infelici e depressi...  
in sole due o tre mosse

**RESISTENZA UMANA**

(epilogo)

Come previsto, i risultati di Patrick hanno continuato a peggiorare, finché non è riuscito a farsi licenziare con una generosa buonuscita esentasse. Il suo successore sarà costretto a riassorbire il cospicuo esborso con un ulteriore giro di vite salariale.



Come ci confermava uno specialista di grande talento, licenziato tre volte per mancanza di risultati, ma sempre con sostanziose buonuscite: *«In Francia, farsi licenziare è il modo migliore per arricchirsi»*.

## Opporsi con successo alle richieste di aumento

Purtroppo nella formazione di un vero capo questo argomento, peraltro molto concreto, non viene trattato a fondo. La nostra etica ci impone di colmare questa lacuna, perché si tratta di un vero momento cruciale. Saper contrastare efficacemente le domande di aumento è una competenza necessaria, che deve essere sviluppata per demotivare efficacemente.

Ovvio che per ottenere buoni risultati ci vuole un po' di metodo... Prima di tutto, va tenuto presente che molti dipendenti consacrano buona parte delle loro capacità riflessive dell'ultimo trimestre, per scervellarsi sul modo migliore di affrontare il discorso dell'aumento di stipen-

dio. Se ne evince che è fondamentale arrivare preparati quanto loro al momento. Eppure molti capi dimenticano ancora che un'adeguata preparazione è alla base di ogni colloquio ben riuscito. Fortunatamente, c'è sempre la possibilità di evitare qualsiasi colloquio, che non è niente male come alternativa.

Per definizione, la preparazione degli argomenti atti a contrastare una richiesta di aumento è un esercizio individuale che va impostato in base allo specifico contesto. Vi proponiamo alcune idee che possono servire per una prima riflessione.

### Appellarsi ai fattori macroeconomici

La macroeconomia è sempre utile come argomento introduttivo per un colloquio centrato sull'aumento di stipendio. Si può iniziare ricordando che l'assenza d'inflazione e la fluttuazione dei prezzi di mercato hanno costretto l'azienda a contenere la crescita dei costi retributivi al 1,125% annuo. Poi conviene fare una panoramica dei fattori congiunturali:

- ✓ in fase di crescita e con mercato finanziario in salita: *«Il trend è destinato a cambiare e le aziende che si saranno fatte prendere dall'entusiasmo, si mangeranno le mani»;*
- ✓ in fase di crisi e con mercato finanziario in flessione: *«Nessuno può prevedere quando usciremo dalla crisi. Bisogna tenere duro, senza correre rischi avventati».*

Dalla hit parade dei buoni argomenti macroeconomici, si possono citare alla rinfusa la Guerra del Golfo, le 35 ore, Osama Bin Laden, il passaggio all'euro, il baco del

millennio, le elezioni, la coalizione di governo, la caduta dell'impero sovietico e il risveglio della Cina.

## Colpevolizzare in base ai risultati

- ✓ con i dipendenti che hanno mancato gli obiettivi dell'anno, chiudere la questione (prima ancora di aprirla), spiegando che la regola è di aumentare gli stipendi solo ai dipendenti che hanno maggiormente contribuito al fatturato: *«Se quest'anno avessi voluto guadagnare di più, sapevi come fare»;*
- ✓ con i dipendenti che sono stati bravi e hanno raggiunto gli obiettivi previsti, spiegare che non hanno fatto nulla di rilevante: *«È vero che hai lavorato bene quest'anno e che hai ottenuto dei buoni risultati che molti ti invidiano. Però, d'altra parte, non sei stato nemmeno uno dei migliori»;*
- ✓ con quelli che hanno dato davvero un contributo eccezionale, proporre un modesto aumento (per salvaguardare gli equilibri interni, naturalmente) e sottolineare la loro fortuna paragonandoli ai colleghi: *«Bravo, hai lavorato bene quest'anno. Sei fra i pochi che avranno l'aumento più consistente: il 2,5%. È il doppio della media, bravo!».*

## Cambiare il quadro di riferimento

- ✓ se l'impresa va bene, fare riferimento ai risultati dell'intero gruppo, che sono in calo: *«Bisogna essere solidali con gli altri. Sai anche tu che quest'anno abbiamo goduto di circostanze favorevoli in confronto alle altre filiali»;*
- ✓ se i risultati del gruppo sono buoni, ricordare che l'impresa (o la squadra) non è stata all'altezza: *«Con i nostri risultati, i margini di manovra con la sede centrale sono quasi nulli, lo sai bene».*