

GLI EFFETTI DELLA LEGGE ANTIFUMO

La pausa sigaretta accorcia le riunioni

I manager fumatori, circa la metà del totale, hanno reagito con soluzioni fai-da-te al divieto di fumo in ufficio scattato il 10 gennaio: 4 manager fumatori

Pochi spazi per gli amanti del tabacco	
Uffici	%
Con appositi spazi per fumatori	3
Senza appositi spazi per fumatori	97

Troppo costoso creare aree per fumatori	
Motivi	%
Costi eccessivi	71
Impianti troppo complessi	22
Scelta "no smoking"	7

Fonte: MCS

su 5 rivelano di aver drasticamente ridotto la durata delle riunioni per potersi permettere una sigaretta, mentre 3 su 4 hanno introdotto la "pausa sigaretta" con brevi uscite dall'edificio o sosta in terrazzi e aree aperte.

È quanto emerge da una indagine su

un panel di circa 1.000 manager di imprese ed enti pubblici medio-grandi, interpellati da MCS.

Le imprese, secondo il survey, non sembrano voler favorire in alcun modo il fumo in ufficio. Meno del 3%, infatti, ha creato le aree in cui è ammesso fumare, che secondo la normativa devono garantire un adeguato ricambio dell'aria e una separazione "ermetica" rispetto alle altre zone frequentate dai lavoratori.

I motivi principali di questa ritrosia sono gli elevati costi (71%) e la complessità degli impianti necessari a garantire gli spazi per fumatori (22%). Quasi una azienda su dieci (7%) ha infine scelto l'opzione del divieto assoluto ("no smoking company").

In conclusione le imprese, secondo la maggior parte dei manager interpellati da MCS (93%), hanno accolto di buon grado il divieto, che pone fine a diffuse dispute fra dipendenti.

In media, secondo l'indagine MCS, i manager che fumano sono circa 52%

del totale. La legge antifumo ha risvegliato la coscienza dei manager-fumatori. Fra chi fuma, infatti, il 68% ha ammesso di aver preso coscienza dei pericoli per la salute grazie alla nuova legge restrittiva. Il 66% riconosce di avere ora maggiore rispetto dei colleghi "fumatori passivi". E poco più della metà (52%) si ripromette di smettere di fumare entro un anno.

Ma nel frattempo, come affrontano lo stress da divieto di fumo? Circa tre manager fumatori su quattro (73%) hanno confessato nell'indagine di aver trovato soluzioni fai-da-te: frequenti pause sigaretta con uscite dall'ufficio o soste sui terrazzi o nelle aree all'aperto. E l'82% ammette di aver drasticamente ridotto la durata delle riunioni per potersi permettere una sigaretta.



messo insieme un piccolo gruzzolo, equivalente a 1.000 euro di oggi".

"Interessante", osservò il manager, "ed è con questo capitale che ha creato il suo impero?".

"Oh no!", replica l'imprenditore, "l'anno successivo il padre di mia moglie morì e ci lascio in eredità l'equivalente di 10 milioni di euro di oggi. Abbiamo iniziato con quelli".

BUSINESS HUMOUR

Il segreto degli affari

Un giovane manager partecipa ad un convegno. Al momento del pranzo si trova vicino ad un ricco e affermato imprenditore, ormai anziano.

Il giovane chiede all'anziano qual è il segreto del successo. "Lavoro duro, fiuto per gli affari e un pizzico di fortuna", risponde l'imprenditore.

"Lei come ha fatto a fare fortuna?", chiede allora il giovane.

L'anziano imprenditore sorride e gli racconta. "Ho iniziato negli anni '30 nel pieno della grande crisi. Ero rimasto senza lavoro. Ho inve-

stito la mia ultima moneta in una mela".

"Una mela?", gli chiede incuriosito il giovane manager.

"Certo, perché la gente avrà sempre bisogno di mangiare. Ho impiegato un giorno intero per lavare e lucidare quella mela. Poi sono andato al mercato e l'ho venduta per due monete".

"Il giorno successivo", continua l'imprenditore, "ho investito le due monete acquistando due mele. Ho impiegato tutto il giorno per lavarle e lucidarle. Il giorno successivo le ho rivendute per 5 monete. Ho continuato a fare questo per un anno e alla fine ho

EDITORIALE

L'entusiasmo produce valore ma va coltivato dalle aziende

Sempre "Nulla di grande è stato realizzato al mondo senza l'entusiasmo", ha scritto il filosofo Georg Wilhelm Hegel.

L'entusiasmo crea valore per le aziende e favorisce la creatività e l'impegno delle persone. Eppure nei bilanci e nei report quasi mai si parla di questo "valore intangibile".

Molti manager sono concentrati solo su numeri, scadenze e procedure, dimenticando che sono le persone il cervello e il motore delle aziende di successo.

Coltivare, giorno per giorno, l'entusiasmo del proprio team è allora un compito molto importante, che può portare risultati straordinari. Non si può trascinare un team verso importanti traguardi o nuovi importanti progetti se non si coinvolgono le persone nel sogno.

Basta, del resto, guardare a cosa succede in altri ambiti, come lo sport o la musica. Una squadra di calcio non può ottenere grandi risultati se non ha una grande carica di entusiasmo, che spesso si nutre anche dal supporto dei propri tifosi. Un battitore di baseball non colpirà mai la pallina in modo straordinario

senza passione ed entusiasmo. Lo stesso accade per un gruppo musicale che propone un nuovo disco. Il successo arriva solo con la passione, con l'impegno per un obiettivo che si considera proprio. Coltivare l'entusiasmo significa impegnarsi in un mix di attività. Innanzi tutto, dedi-



care attenzione ogni giorno alle persone che lavorano con noi o in altri reparti, compresi consulenti e agenzie esterne. Informare i propri collaboratori dei progetti e delle iniziative in corso. Spiegare le grandi scelte strategiche e la direzione verso la quale l'azienda sta andando e gli obiettivi che persegue. Far capire a tutti che stanno fa-

cendo qualcosa di importante, partecipando ad un disegno più grande. Incoraggiare le persone ad accettare le sfide, ad assumersi responsabilità, ad innovare.

Gestire con attenzione eventuali sbagli o ritardi, riuscendo a reindirizzare le energie verso la soluzione dei problemi, invece che una sterile "caccia al colpevole". Delegare con chiari obiettivi e vincoli, piuttosto che imporre sistematicamente ordini perentori.

E soprattutto riconoscere i risultati, l'impegno e gli sforzi (anche quando magari l'esito non è proprio al livello desiderato). Anche un pizzico di umorismo, da questo punto di vista, aiuta a creare entusiasmo e a ridurre stress e fatica. Essere seri non significa essere seriosi.

Insomma, oltre che ai risultati "tangibili", rappresentati da numeri e valori, un buon manager dovrebbe anche curare i risultati "intangibili" rappresentati dal livello di entusiasmo e passione del proprio team.

Spesso, anzi, questo secondo elemento è il presupposto per raggiungere e mantenere i risultati economici.

