RATIO QUOTIDIANO
Il commento e la critica delle più importanti notizie del momento

GESTIONE D'IMPRESA

di ANTONIO DI GIURA

Fenomenologia dello studio professionale: lo stopper

Identifichiamo con tale figura quel tipo che ci mette sempre i freni: un collega, un cliente, un dipendente o chiunque sia, pronto a ostacolare ogni nostra iniziativa.

Vi ricordate lo stopper del Milan, della Juve e della Nazionale italiana di calcio, **Romeo Benetti** ? Un muro di cemento armato. Un tipo ruvido, come la sua faccia solcata da rughe profonde. Conosceva tutte le tecniche per fermare gli avversari che osavano violare il perimetro della retrovia. Era lui lo Stopper, molto simile al dirigente della Decca Records che, nel lontano 1962, in occasione di un'audizione di alcune band, disse a 4 ragazzi che il loro suono non gli piaceva e che la chitarra era fuori moda. Per fortuna non gli diedero ascolto perché quei musicisti erano i **Beatles** .

In questo prototipo potete rivedere un genitore, un insegnante o un amico. Ognuno di noi, almeno una volta nella vita, ha dovuto fare i conti con **qualcuno che ha anche soltanto tentato di fermare il nostro cammino** , **insinuando che non ce l'avremmo mai fatta** . Ritenendosi saggi, questi soggetti utilizzano il loro tempo a giustificare la propria negatività proponendoci di usare la **massima prudenza** .

Lo stopper ci elargisce un sacco di consigli, tra l'altro mai richiesti. La sua immediata reazione alle nostre iniziative è tendenzialmente un **no secco.** Gli stopper sono ossi duri e amano ascoltarsi, negando ogni diritto di replica allo sventurato interlocutore. " *Antonio, ma allora, come facciamo a riconoscerli?* " La mia risposta è: **prestare attenzione alle loro frasi** (" *è impossibile* "," *non si può fare* "," *è rischioso /pericoloso* "," *è una pazzia* "," *lascia stare* "," *costa troppo* "," *il cliente non capisce* "," *non ne vale la pena* "," *perché ti devi complicare la vita?* ").

Osservando il loro atteggiamento, noterete che spesso **si tirano indietro all'ultimo minuto** . Lo stopper è un seriale" *cacciatore di cavilli* ". Quando gli proponi qualcosa, troverà più di una sottile eccezione. Queste persone amano le riunioni per dare una parvenza di partecipazione, anche se scoprirete ben presto che l'unico obiettivo è giustificare il loro veto. Soffocano ogni idea e non è difficile immaginare il livello di qualità della prestazione o gli effetti lavorativi prodotti in alcune professioni (avvocato, commercialista, consulente del lavoro, medico, dirigente). Tali soggetti sono come quei mocciosi irritanti che spesso accompagnano i propri genitori nei nostri studi.

Gli stopper **non si lasciano convincere** , essendo, nella norma, dotati di una testardaggine abnorme. Perché sono fatti così? È ovvio: dire di no è molto più semplice. **Essere propositivi, invece, richiede altruismo e responsabilità** . Per cui, alcune efficaci strategie si rendono necessarie per reagire agli stoppers. Pensateci: cosa facciamo quando troviamo una strada chiusa? Deviamo, giusto? Allora quando vi diranno che non ci sono soldi o abbastanza tempo per il vostro progetto, rispondetegli in questo modo: " *Facciamo finta di averne* ". Un'altra tecnica consiste nel **portarli dalla vostra parte** :" *Ottima osservazione collega, sono certo che troverai un modo per superare l'ostacolo* ".

In alternativa, utilizzate l'attacco come arma di difesa. In questo modo **trasformerete la loro negatività in un invito alla creatività** :" *Collega, dimmi 3 cose che devo fare per far funzionare questo nuovo progetto* ". Vedrete che giocare d'anticipo fa miracoli. Ecco un ultimo esempio: siete certi che il vostro collaboratore vi dirà di non avere abbastanza tempo per ultimare quel numero di dichiarazioni prima delle ferie. Chiedetegli subito: " *Roberto, come hai pensato di organizzarti per concludere entro venerdì il lavoro? Ti conosco bene e so che un ragazzo in gamba come te ha già trovato una soluzione* ". Così, come chiedete consigli alla vostra dolce metà quando non siete convinti di fare un acquisto e lei vi troverà almeno 3 validi motivi per non spendere soldi, contate su uno stopper solo quando volete **raffreddare le vostre ambizioni** . Altrimenti, dribblate!

Riproduzione vietata - venerdì 18 settembre 2020