

GESTIONE D'IMPRESA

di **LORENZO LOSI**

Ottenere uno studio florido facendo leva su se stessi

Ci sono tanti modi per arrivare a un miglioramento dei risultati, ma qualunque evoluzione parte dallo stesso motore: un professionista che cresce.

Il professionista è il principale limite alla crescita della propria struttura . Come mai? Perché nella stessa persona abbiamo il motore e il freno allo sviluppo. Tu sei chi ha la facoltà di decidere cosa è importante, e quindi se e come farlo, ma sei anche chi potrebbe tralasciare qualcosa di fondamentale.

All'inizio volevo intitolare questo articolo " *Sei il più grande limite del tuo studio* ", ma avrei dovuto contestualizzarlo, spiegare che non c'è assolutamente niente di male, che è una semplice constatazione, anzi, un cambio di lente davvero costruttivo per chi saprà capirlo.

Infatti, seppur sia ovvio che con qualcuno di meno " *capace* " al tuo posto, le cose andrebbero peggio, vale anche il reciproco: se ci fosse qualcuno di " *piùbravo* ", andrebbero meglio.

Per capirci, se ti trovassi catapultato **10 anni nel passato** , con le esperienze e le conoscenze di oggi, **come gestiresti le sfide che ti sei trovato di fronte allora?**

Le **gestiresti meglio** , perché ora hai più esperienza e sei " *cresciuto* ". Probabilmente, con il tuo attuale corredo di competenze avresti ottenuto, a parità di fattori, un risultato migliore e più rapido e questo va a dimostrazione del fatto che, con un titolare diverso, si possono ottenere risultati divergenti a parità di scenario.

Se migliori tu, una serie di scenari si sbloccano, mentre se non lo fai, questi rimangono inaccessibili.

Pensiamo come esempio a **uno studio che vuole crescere** .

Le competenze necessarie a esercitare da solo la professione con successo sono diverse da quelle necessarie per arrivare a una struttura di 10 persone, perché prima non dovevi gestire altri 9 esseri umani o centinaia di clienti in più. Per 50 persone devi sviluppare la **sensibilità** necessaria a garantire che le funzioni importanti siano tutte ben curate. Fare tutto da solo diventa davvero impossibile e realisticamente dovrai circondarti di **valide collaborazioni** su cui investire risorse. Per arrivare a 150 persone potresti dover approfondire l' *M&A* , e così discorrendo.

Se non sei cresciuto significativamente negli ultimi anni, probabilmente il motivo è che, con le competenze attuali, questo **non è possibile** . Non è un male, è un bene, perché significa che lavorando su te stesso e sulle cose a cui presti attenzione, puoi ottenere risultati migliori.

Ho preso l'esempio della dimensione di studio ma, allo stesso modo, il lancio di un nuovo servizio presuppone l'approfondimento di " *come si fa* ", passaggio senza il quale sarà difficile realizzare l'impresa, specialmente per un professionista abituato a un lavoro di " *mantenimento* " clienti.

La domanda, quindi, è: **come migliorare?** Distinguendoti dalla massa dei colleghi nella tua dieta di formazione, prediligendone una variegata, mirata ad espandere il raggio di visione e di pensiero imprenditoriale.

La gran parte della formazione dei professionisti in Italia è di natura tecnica. Mi sento di dire però che, per la maggior parte dei professionisti, il ROI di 20 ore investite nell'approfondire una competenza trasversale come " **la generazione di opportunità per lo studio** ", non sarebbe nemmeno paragonabile, in termini di impatto sui risultati, alle stesse ore dedicate a un approfondimento tecnico. E' una questione di legge dei rendimenti decrescenti.

Più nel pratico, il motivo per cui la formazione tecnica è necessaria ma non sufficiente a consentirti di sviluppare lo studio è il seguente: **il livello di competenza tecnica necessario affinché questa possa compensare le lacune in altri ambiti è sproporzionatamente alto** . Per esempio, il massimo esperto di qualunque cosa potrebbe non fare alcunché per cercare clienti perché questi lo troveranno.

Tuttavia, per la maggior parte di noi, quello status è ancora lontano e quindi un suggerimento molto pratico è che un investimento di qualche ora nell' **approfondire le competenze utili a raggiungere il prossimo traguardo** sarà tempo ben speso. E questo potrebbe essere un buon momento per fare la lista dei libri che vuoi ricevere a Natale!