

GESTIONE D'IMPRESA

di **EROS TUGNOLI**

La lettera del presidente

Come ci si comporta di fronte ad un compito difficile? Autonomia e lavoro di gruppo sono antitetici? Assolutamente no, il segreto si chiama? Rowan.

Nella **ricerca dei collaboratori di uno Studio Professionale** spesso si prediligono il curriculum, le competenze tecniche, la predisposizione al ruolo richiesto, la capacità relazionale. Benissimo, tutte doti utili per chi deve lavorare con professionalità. Ma non viene quasi mai ricercata e valutata la capacità di **agire e gestirsi in autonomia**. Per fare un esempio, ecco una interessante metafora.

Nell'anno 1899, durante la guerra ispano-americana, un generale degli Stati Uniti, Garcia, fu **assediato con le sue truppe** sull'isola di Cuba. Garcia fu obbligato a nascondersi nell'interno della giungla.

Nessuno sapeva dove. Non aveva nessun contatto con il mondo esterno. Né lettere, né telegrammi potevano raggiungerlo, ma il presidente degli Stati Uniti, McKinley, doveva in tutti i modi prendere rapidamente contatto con lui. Uno dei collaboratori del Presidente diede un consiglio: " *Io conosco un uomo che riuscirà a trovare Garcia. Il suo nome è Rowan* ".

Il presidente fece venire questo Rowan, gli porse una lettera dicendo: " *Consegnate questo scritto al generale Garcia e portatemi una sua risposta* ". Rowan rispose: " *Sì, signor Presidente, sarà fatto!* ". E portò a termine il compito.

Come Rowan avesse sigillato lo scritto la lettera in seta oleata, come avesse raggiunto in barca le coste cubane, come si mimetizzò nella giungla camminando in territorio nemico, come avesse portato a termine la sua missione, sono particolari sui quali non staremo a dilungarci.

Importante resta per noi il fatto che Rowan, prendendo in consegna la lettera, disse " *Sì, signor Presidente, sarà fatto!* ".

Rowan non aveva fatto domande inutili e dispersive tipo: " *Dov'è Garcia? Come arriverò sull'isola? Dovrò affittare una barca o comprarla? Come farò a ricercare un uomo nella giungla? Come attraverserò le linee nemiche senza farmi scoprire? Da chi riceverò i soldi per pagare il viaggio?* "

La figura di Rowan dovrebbe essere molto più nota e diffusa nei **gruppi di lavoro** : rappresenta forza di carattere, iniziativa, azione, concentrazione delle proprie energie all'obiettivo.

Questo atteggiamento sviluppa motivazione, evita di far perdere tempo a sé stessi e agli altri colleghi e, paradossalmente, aiuta il lavoro di gruppo, dal momento che ogni componente dello Studio sa che può fidarsi dell'altro.

E se parliamo di sviluppo e crescita dello Studio Professionale, questa mentalità alla "Rowan" differenzia i **professionisti che cercano soluzioni** da quelli che hanno la costante abitudine a porsi (e a porre) un sacco di problemi, invece di studiare ed ingegnarsi per risolverli: " *E dove trovo i nuovi clienti? E come li contatto? E se hanno già altri consulenti? E se i miei concorrenti hanno prezzi più bassi? E se... E se... E se...* ".

Purtroppo, queste persone saranno sempre a rimorchio dei colleghi, dipenderanno sempre dagli altri.

E **se qualcosa va male** ? La colpa sarà sempre del mondo, del mercato, della politica, degli alieni.

Questa mentalità, purtroppo, non è molto diffusa, ma c'è. Spesso è sopita, nascosta: va cercata e stanata. Molti giovani sono assoggettati alle regole scolastiche e universitarie e ai **colloqui di selezione** o nei periodi di prova, sono valutati su altri fattori.

Fate qualche prova : date loro dei compiti impegnativi, con poche informazioni, e osservate come si comportano. E vedrete se emerge il " *Rowan* " dal loro carattere.