

di **LORENZO LOSI**

Ritrovare il piacere della professione

Tanti professionisti oggi si dichiarano stanchi e un po' delusi dai risultati della propria attività professionale.

Tanti professionisti lamentano una **scarsa soddisfazione**, a fronte di tanta fatica profusa, che sembra comunque non bastare mai, e oggi ci prefiggiamo di capire i motivi e le soluzioni di questa problematica.

Il primo elemento da avere sotto controllo per poter dire di essere soddisfatti del proprio studio professionale è la **capacità dell'attività di generare margini economici**. Risulta infatti molto raro trovare professionisti con risultati economici scadenti che si dichiarano soddisfatti della professione.

Al fine di influenzare e migliorare la redditività, la parola chiave è **consapevolezza gestionale**, perché è questa la principale differenza tra gli studi che vanno bene e quelli che si lamentano.

Gli studi che funzionano economicamente in questo contesto di mercato lasciano pochissimo al caso, prediligendo la **pianificazione e il controllo dei risultati**, come vera bussola del funzionamento dello studio. Al fine di evitare sforzi inutili, risulta fondamentale saper ricondurre i risultati prodotti alle azioni che ne sono responsabili, dinamica possibile solo in presenza di un sistema di pianificazione e controllo dei tempi, senza il quale risulterà impossibile cambiare *modus operandi* e di conseguenza i risultati.

Il secondo elemento (non in ordine di importanza) è quello di avere la **libertà di disporre del proprio tempo**.

Non sai quanti professionisti mi dicono: *"A me andrebbe anche bene questo risultato economico, ma desidererei avere più tempo a disposizione"*.

La possibilità di disporre del proprio tempo è la conseguenza di una **buona organizzazione**, condizione senza la quale sarà impossibile realizzarla. Considerando questo punto, e ricordando che tempo e denaro sono 2 facce della stessa medaglia, il sistema di pianificazione e controllo è la condizione di realizzabilità di questo obiettivo. Infatti, consente di potenziare la delega, la responsabilizzazione delle persone e di svolgere valutazioni di convenienza sul modo in cui il tempo viene utilizzato, per migliorarlo.

Il terzo elemento è **poter fare quello che si desidera**. Sono sicuramente tante le cose che sai e che sapete fare, ma quali ti piacciono veramente? Quali sono maggiormente utili ai risultati economici, professionali e personali che desideri conseguire?

La maggior parte degli studi si è sviluppata acquisendo clienti *"passivamente"*, attraverso il classico passaparola. Questo è stato meraviglioso fino a che è durato, perché rendeva superflui gli investimenti su comunicazione e marketing. Tuttavia, aveva anche un lato oscuro: il fatto che per accontentare la domanda lo studio si sia dovuto adattare a fare *"un po' di tutto"*, tra cui anche attività non in linea con gli obiettivi di *"specializzazione"* dello studio. Per invertire questa tendenza, l'unico modo è passare a un **ruolo attivo nella ricerca dei clienti e nella comunicazione**, con azioni che siano coerenti con una progressiva realizzazione di questa strategia competitiva.

Per terminare, L'ultimo elemento necessario per ritrovare il piacere della professione è quello di avere **fiducia nel futuro**. Non sapere cosa succede domani, fra 6 mesi, fra 2 anni è una situazione difficile da vivere, soprattutto per persone a cui piace avere tutto sotto controllo come i professionisti. È vero, una pianificazione precisa a 2 anni non è facile da fare, ma non sottovalutate l'importanza di un **piano per il futuro**.

Magari non lo seguirete alla lettera, ma come una mappa per il sentiero che devi intraprendere, ti aiuterà a mantenere la rotta e a valutare quanto rapidamente ed efficacemente stai procedendo verso la meta. Le cose da fare non sono tantissime, proprio per questo risulta importante avviarle e farle bene, ricordando che se l'obiettivo è meritevole, allora la fatica necessaria a conseguirlo sarà ben spesa.