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

CONSULENZA AZIENDALE, COMMERCIALE E MARKETING

di MARIO ALBERTO CATAROZZO

Come convincere i soci sull'adozione dell'AI in studio

Negli studi associati non tutti i soci possono essere d'accordo sull'adozione di strumenti di AI in studio. Che fare in questi casi?

Arriva il momento in uno studio associato in cui uno o più soci propongono l'inserimento dell'intelligenza artificiale nell'organizzazione dei flussi di lavoro. A questo punto, non tutti i soci possono essere d'accordo. Le ragioni possono essere le più disparate, a cominciare dalla non conoscenza dello strumento, al timore di perdere il controllo, al timore che si possano commettere errori imprevedibili.
Prima, dunque, di capire come introdurre questa nuova tecnologia in studio, scegliere a quale affidarsi e predisporre un piano di implementazione, è necessario **superare le diffidenze o il veto esplicito dei soci dissenzienti.**
Per scegliere come intervenire su di essi per convincerli della bontà della scelta, **è bene immedesimarsi nella loro posizione e porsi alcune domande:** si sentono responsabili del brand di studio? Non vogliono semplicemente investire denaro in tale direzione? Temono di essere *"superati"?* Non vogliono mettere mano a meccanismi che ritengono essere perfettamente funzionanti?

Dobbiamo sempre considerare che, agli occhi di chi non è abituato a utilizzare queste tecnologie, la sensazione è che **una parte del lavoro da sempre gestito in prima persona o sul quale hanno sempre sentito di avere il controllo completo, questa volta passa nelle mani di un'entità** (intelligenza artificiale); la sensazione (in parte del tutto fondata) è che i sistemi di intelligenza artificiale sfuggano al loro controllo; in più, hanno sentito dire e hanno letto su diverse fonti che l'AI commette errori e che addirittura a volte si inventa i contenuti. Timore e diffidenza appaiono quindi perfettamente comprensibili in una prima fase.
La conseguenza è che discutere in astratto sulla questione non porta molto lontano. Se infatti insistiamo sui vantaggi che ne possono derivare in termini di risparmio di tempo, il socio sentirà semplicemente la pressione delle argomentazioni e tenderà a irrigidirsi ancor più. Il problema per lui non è risparmiare tempo, andare più veloci e spesso neppure la tempestività delle risposte al cliente; il vero tema è il controllo e la responsabilità per le decisioni che escono dallo studio.
Dall'altra parte troviamo gli altri soci, che invece vogliono inserire questa nuova tecnologia in studio, convinti dei vantaggi e che hanno anche una certa fretta di partire. Ciò porta a forzare i tempi e a mettere il socio diffidente davanti al fatto compiuto, che non è altro che un ulteriore modo per farlo irrigidire ed andare in scontro.

Vediamo allora come possiamo muoverci per gradi. **Il primo passo è ascoltare.** Prima di proporre qualunque decisione o argomentazione è utile ascoltare le opinioni e le ragioni dei soci diffidenti. Facciamo tante domande per esplorare il loro pensiero, la loro posizione, spesso fatta di abitudini di cui gli stessi non sono più consapevoli. Niente giudizi o pressioni in questa fase: siamo in un momento di confronto che dev'essere pacifico, tranquillo e aperto. Tutte le difficoltà legate a paure, abitudini, sentito dire, devono emergere per poter essere adeguatamente affrontate e superate. Tutto ciò che resta latente e inespresso rappresenterà un freno e ritornerà costantemente nei discorsi e nella quotidianità. Inutile cercare di tagliare i tempi e andare subito al sodo, perché il tempo che si pensa di risparmiare, lo abbiamo solo spostato in avanti nelle continue discussioni che verranno.
Il secondo passo è quello di proporre un test. Non partiamo subito con l'introduzione dell'AI che stravolge organizzazione e abitudini decennali. Si parte in modo perimetrato, su singole aree o attività, in modo da poter verificare difficoltà, benefici e modalità. Si effettuano le opportune verifiche a fine test e si decide se e come espandere ad altre aree o a tutto lo studio il meccanismo che si è visto funzionare. Questo non è solo un modo cauto e opportuno di procedere, ma anche il modo migliore per evitare di *"spaventare"* i soci diffidenti ed evitare così discussioni inutili.
Anche il socio più scettico accetterà un test perimetrato, da cui si può tornare anche indietro e che non comporta conseguenze per il resto dello studio.

Riproduzione vietata - venerdì 27 novembre 2026