

ORGANIZZAZIONE STUDIO

Obiettivi e buoni propositi

di **Michele D'Agnolo**

E' tradizione iniziare ogni nuovo anno con **tanti buoni propositi**. Lo facciamo nella nostra vita privata e certamente tendiamo a farlo anche per quanto riguarda l'organizzazione e la comunicazione dello studio nel quale lavoriamo.

È altrettanto usuale che i buoni propositi che ognuno di noi fa, **rimangano in gran parte lettera morta**.

In alcuni casi non succede proprio nulla. L'idea rimane nella nostra mente o su qualche appunto che sonnecchia ai margini della nostra affollata scrivania o si nasconde nella memoria del nostro ultimo gadget.

Altre volte il "Vorrei dimagrire" diventa un mero acquisto di barrette energetiche o una sterile iscrizione in palestra, che non verranno mai utilizzate. Altre volte ancora si frequentano un paio di lezioni, poi alla prima emergenza – vera o supposta – tutto torna come prima. Come ammonisce lapidariamente il proverbio, **la via dell'inferno è lastricata di buone intenzioni**.

Viviamo infatti in una realtà economica dove **l'unica cosa che conta è la performance**, tanto che anche al professionista – salvo casi eccezionali – ormai sono ascritte obbligazioni di risultato e non di mezzi.

Le buone intenzioni hanno, tra l'altro, un grosso difetto. Quando **non vengono soddisfatte diventano fonte di stress**, quindi il suggerimento che ogni tanto ricordo in primis a me stesso è di non pensare nemmeno a cose che certamente non riuscirò a realizzare, perché altrimenti oltre a non realizzarle dovrò anche **gestire un carico non indifferente di illusioni e disillusioni**. Che può portare alla demotivazione cronica.

Un **tipico esempio di ottimi propositi** che alla prova dei fatti si sciolgono come gelato al sole è quello che molti di noi vivono durante la "notte prima degli esami". Si tratta della **notte precedente alla scadenza ultima per il versamento delle imposte sui redditi** a saldo e primo acconto. Notte che una volta segnava l'inizio di una tranquilla estate e che oggi, complici le proroghe e gli invii telematici, ce la divora tutta. Sono le quattro del mattino, in uno studio qualsiasi. Il titolare con uno sparuto gruppetto di fidati collaboratori ha appena finito di confezionare l'ultimo F24 a debito e lo spedisce per email al cliente.

Stanchi ma felici si brinda con una vecchia bottiglia rimasta in frigo dalle ultime festività natalizie. E coralmente si festeggia: **“anche per quest’anno ce l’abbiamo fatta”**. Segue l’amara constatazione: **“non possiamo andare avanti così”**. E a ruota arriva l’ottima petizione di principio: **“il prossimo anno dobbiamo cominciare prima”**. Poi tutti a nanna. Passata la nottata, nessuno si ricorda più di nulla. Il prossimo anno ci ritroveremo esattamente nelle stesse condizioni di prima.

Che cosa avremmo dovuto fare invece al risveglio?

Probabilmente avremmo dovuto ricostruire sull’agenda il giorno in cui abbiamo iniziato la campagna redditi nella stagione appena conclusa e, visto che quella data era troppo avanti nel tempo, **stabilire per il prossimo anno una data di inizio lavoro anticipata** di almeno una decina di giorni. Avremmo anche dovuto **assegnare a qualcuno la responsabilità** di ricordarci di iniziare a lavorare sugli adorati dichiarativi. Nessuno rinuncia volentieri alla primavera, tantomeno noi. Ma spesso sono proprio gli inizi contro voglia, lenti e progressivi che ci costringono poi alle nottatacce estive. Tutto diventa urgente, basta saper aspettare.

Quindi, **la differenza fondamentale tra una buona intenzione e un obiettivo è che quest’ultimo è misurabile**. Ma ci sono anche altre caratteristiche altrettanto importanti, che possiamo riassumere in un acronimo agevole da ricordare. **I nostri obiettivi devono essere SMART. Specifici, misurabili, ambiziosi, realistici e tempificati.**

Quando diciamo a Gina o a Pino che devono aggiornare più velocemente le contabilità li offendiamo e basta. Non gli facciamo capire quali sono i risultati che ci attendiamo. Ora che conosciamo il metodo SMART, potremo invece **fissare di comune accordo con loro un obiettivo individuale misurabile**, ad esempio di passare da 26.000 movimenti contabili l’anno a 28.500. Poi forniremo loro le risorse in termini di addestramento per poter migliorare la loro performance, aiutandoli a gestire meglio il loro tempo. E alla fine potremo misurare se hanno raggiunto l’obiettivo e analizzare assieme a loro eventuali scostamenti. Buon anno, e buoni obiettivi a tutti!