

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Acquisire uno studio professionale: cosa considerare per facilitare il processo

di Monica Bormetti, Psicologa del Lavoro - Smart Break



“Ho deciso di cedere il mio studio professionale con MpO”

*MpO è il partner autorevole, riservato e certificato nelle operazioni di cessione e aggregazione di studi professionali:
Commercialisti, Consulenti del lavoro, Avvocati, Dentisti e Farmacisti.*

Acquisire uno studio professionale comporta una serie di **dinamiche relazionali e psicologiche** delicate. Noi esseri umani siamo esseri emotivi che pensano, non esseri pensanti che provano emozioni, diceva il neurologo António Damásio. E da qui partiamo per questa riflessione in cui l'obiettivo è fornire degli insight concreti per capire come **affrontare nel modo più funzionale possibile l'acquisizione di uno studio, da un punto di vista relazionale**.

Come funziona il nostro cervello nella presa di decisioni?

Le nostre scelte e quelle delle persone con cui ci relazioniamo non sono esclusivamente razionali, nemmeno quelle che pensiamo siano molto ponderate. Daniel Kahnemann, autore di *Pensieri lenti e veloci*, è uno psicologo israeliano, vincitore del Premio Nobel per l'economia per aver teorizzato l'esistenza di due sistemi di pensiero nella mente umana: il Sistema 1 e il Sistema 2.

Il Sistema 1 è primitivo, inconsapevole e automatico. È sempre acceso, non lo controlliamo, ed è emotivo, intuitivo, impaziente, velocissimo, e impulsivo. Può svolgere più compiti nel medesimo tempo, usa poca energia, dà immediatamente senso a qualsiasi cosa che ci viene proposta, e viene influenzato molto facilmente.

Il Sistema 2 è invece consapevole, razionale e cauto. Non può occuparsi di più processi al medesimo tempo, è lento e non è in grado di controllare davvero il Sistema 1. In una situazione normale, il Sistema 2 – ovvero quello razionale – se opportunamente incentivato, può riuscire prendere il sopravvento sul Sistema 1 – irrazionale; ma se ci sono delle emozioni forti di mezzo o un certo grado di stanchezza, è difficile scavalcare il Sistema 1.

Quindi benché ci percepiamo spesso come esseri razionali, in realtà non lo siamo del tutto.

Comprendere i due sistemi di pensiero è il primo passo ma non significa essere poi in grado di controllare il sistema impulsivo perfettamente. È un po' quello che accade con le illusioni ottiche: sappiamo cosa sono, ma continuano a fregarci. Ciò accade nella nostra mente e in quella della persona con cui ci relazioniamo, comprenderlo ci aiuta a capire le scelte del nostro interlocutore.

Quando usiamo il Sistema 2, continua su <https://mpopartners.com/articoli/acquisire-studio-professionale-cosa-considerare-facilitare-processo/>