



Lunedì 23/12/2019

"Movement does not mean achievement". La pericolosa trappola del tempo

A cura di: BDM ASSOCIATI Srl

Perché dovrebbe essere importante rendicontare il tempo? In fondo lo sto impiegando per le cose che devo fare...

Certo, ma poiché le 24 ore quotidiane sono un grande equalizzatore per la specie umana, dobbiamo concludere che la chiave per una maggiore produttività risiede nel modo in cui questa risorsa finita viene utilizzata.

Nelle parole di Jim Rhon, grande motivatore americano che ha focalizzato la propria carriera sul miglioramento personale, "Movement does not mean achievement".

Questa frase, che si può tradurre in "Il movimento non significa progresso", è molto significativa dal mio punto di vista perché è un invito a prendere consapevolezza del proprio operato. Senza dubbio sono molto impegnato, ma a fare cosa? Come sto utilizzando le mie preziose giornate? La strada che sto seguendo è realmente capace di condurmi al raggiungimento dei miei obiettivi?

Purtroppo, seppure questo concetto sia facilmente condivisibile, non sempre ci si concede il tempo per fare il punto della situazione e l'inerzia e l'abitudine rischiano di essere i veri motori della nostra attività quotidiana. Non solo, in anni di affiancamento agli studi, abbiamo notato che la continua rincorsa delle scadenze e la gestione delle richieste dei clienti toglie, oltre che tempo, la lucidità necessaria per questo difficile esercizio.

Per ovviare a questi problemi, lo studio deve dotarsi di un sistema di rendicontazione del tempo - il timesheet - che raccolga dati chiari sull'impegno richiesto da ciascuna attività. Dati oggettivi e condivisibili con la struttura, oltre che con eventuali soci, servono da bussola per la gestione dello studio e da propellente per superare l'abitudine e la resistenza al cambiamento.

Pensiamo ad esempio alla stessa situazione descritta con e senza il supporto dei numeri.

L'azienda Brontolo Srl è molto impegnativa, spesso disordinata, e richiede un grande impegno per la consulenza ordinaria, che si sostanzia in e-mails e chiamate quasi quotidiane. Lo studio ha la percezione che questo cliente abbia una bassa resa economica, ma non ha ben chiaro come intervenire, anche perché la Brontolo Srl paga 8.000? all'anno allo studio... che non sono proprio risibili...

Immaginiamo ora che lo studio stia utilizzando un sistema di pianificazione e controllo capace di intercettare l'impegno richiesto dal cliente nel corso dell'anno. Emerge che lo studio ha imputato 400 ore complessive per il supporto alla Brontolo Srl. 8.000?/400ore fanno 20?/h che, considerato l'impegno dei professionisti per bilanci, incontri, consulenze e quant'altro, sono probabilmente insufficienti a coprire il mero costo diretto.

Le due spiegazioni sortiscono la stessa reazione? Nella mia esperienza, no. Di regola, la seconda è forte a sufficienza da motivare il titolare all'azione, specialmente se supportato da una strategia concreta per negoziare con il cliente. Con quest'ultimo sarà necessario capire, forti del supporto dei dati, se c'è disponibilità a corrispondere il servizio fornito o se sia preferibile razionalizzare l'impegno richiesto.



Generalmente, snellire l'impegno passa attraverso ordine, precisione, puntualità, evoluzione tecnologica, nonché formazione del personale amministrativo dell'azienda. La logica infatti è evitare che lo sforzo venga dissipato in attività poco produttive, con clienti poco remunerativi, o con processi interni inefficienti.

L'evidenza del numero ci darà la forza di guardare con occhio critico anche le abitudini stratificate in decenni di lavoro e, passo dopo passo, lo studio ritroverà le marginalità economiche e il tempo per dedicarsi al proprio sviluppo. Ricordiamoci che l'ora dedicata al cliente da 20€/h viene sottratta ad altre attività o ad altri clienti che potenzialmente la meritano di più. Inoltre, non dimentichiamo che quando l'impegno è richiesto anche al titolare, questo rischia di essere a scapito del tempo libero o di quello in famiglia. È dunque solo attraverso l'eliminazione delle attività non produttive che si potrà ritrovare il tempo necessario per riprendere il controllo del proprio lavoro e per raggiungere i propri obiettivi.

Dott. Lorenzo Losi