

Gestione aziendale: ciò che è ovvio non è sempre da trascurare

scritto da Lavinia Furlani | 22 Novembre 2022



Dietro un'abitudine radicata si nasconde sempre una minaccia latente. **Nell'ovvio si annida un grande pericolo:** quello di abbassare la guardia, di entrare nella trappola del procrastinare, che non è solo una manifestazione di pigrizia.

Concederci la leggerezza di non riflettere su attività, situazioni e pratiche che conosciamo **ci espone a pericoli di errori grossolani e di sviste.**

Proviamo a mettere in una nuova luce un tema che può davvero fare la differenza nel nostro approccio interpersonale e lavorativo.

“Scontare” vuol dire praticare una riduzione di prezzo, ma non ci dimentichiamo anche **si sconta anche un errore, una pena, una noncuranza.**

Qui sta il punto! **Niente è privo di conseguenze.** Le

scorciatoie che l'ovvio ci sembra promettere le scontiamo in termini di scarsa focalizzazione e di superficialità.

Come possiamo evitare di cadere in questa trappola sul lavoro?

Il punto di partenza può essere **adottare un punto di vista diverso**.

Vuoi provare a rivedere un processo aziendale, un contratto, una prassi commerciale? Per enfatizzare il concetto potremmo dire: “fallo al contrario”, “fallo allo specchio”; più concretamente possiamo dire **“fallo da un altro punto di vista”**. Chiedi a chi si occupa di magazzino di rivedere il processo di acquisizione ordini, rodato, consolidato, immutato da anni. Ti sorprenderà capire quanto a volte siamo assuefatti alla consuetudine e quanto diventiamo impermeabili alle cose che ci sono più vicine e, quindi, più ovvie.

Nella comunicazione interpersonale, allo stesso modo, **credo che la chiave sia nel vincere la presunzione che gli altri sappiano cosa abbiamo in mente**, nell'umiltà di spendere quella parola in più, in fondo nell'intelligenza di non credere che il mondo ruoti intorno a noi.

C'è da dire, tuttavia, che affinchè un messaggio ovvio “passi” occorre capacità e autorevolezza da parte di chi lo trasmette. Ci sarà capitato di sentirci dire: “Ma perché non ci ho pensato prima?”. Questo accade perché funzioniamo in un certo modo e per colpire la nostra attenzione è necessario che qualcuno, per competenza e affinità, sia in grado di intercettare la nostra lunghezza d'onda.

Banalizzando, sappiamo bene **la differenza che corre tra uno speaker che recita una serie di ovvietà e una persona davvero illuminata** che, con esempi semplici e condivisione di esperienze reali, è in grado di catalizzare la nostra attenzione. Questo accade perché la semplicità non è mai ovvietà.

Noi ci occupiamo di comunicazione e **sappiamo bene quanto conti**

trasmettere messaggi autentici. Ci avrete sentito ripeterlo un'infinità di volte, e continueremo a farlo, finchè questo messaggio, ovvio ma profondamente vero, non sarà assimilato.

Non preoccupiamoci di perdere tempo quando **abbiamo l'occasione di seguire un corso di aggiornamento su una tematica che ci sembra di maneggiare da tutti i lati**; s'intende, se crediamo nel valore di chi ce lo propone. La vera utilità non sta nel ricevere nuove nozioni, ma nella capacità di mettere ciò che ascoltiamo in relazione ai nostri obiettivi.

E questo dipende, il più delle volte, dal nostro stesso modo di predisporci all'ascolto.