



POLITICA / OBIETTIVI

“Un’organizzazione esiste se esistono persone in grado di: avere un fine comune, offrire un contributo individuale, comunicare fra di loro”.

In qualsiasi realtà – professionale o aziendale – è fondamentale **stabilire il “fine comune”** e dividerlo, sia da parte dei professionisti, sia dei collaboratori.

E’ necessario valutare le proprie potenzialità ed i propri limiti e, conseguentemente, **pianificare le linee strategiche** entro le quali operare; quindi, cercare di porre in sintonia le fasi organizzative del lavoro con esse.

Dunque, la politica e gli obiettivi vengono stabiliti **per fornire indirizzi, per guidare** ogni organizzazione.

La politica fornisce **un quadro generale di riferimento, che si concretizza in obiettivi** – periodicamente stabiliti, pianificati, verificati, eventualmente modificati.

Questa logica consente di agire il più possibile in **maniera “attiva”**, valutando e **“scegliendo”** i progetti di sviluppo della propria realtà:

- a) in quale mercato operare ?
- b) quali aspetti dell’attività professionale sviluppare ?
- c) quindi, quali servizi offrire ?

E’ sempre facile seguire questo procedimento ?

Talvolta, al di là di determinazione e “buoni propositi”, ci troviamo costretti a “navigare a vista”, “travolti” dalle scadenze quotidiane, nonché impegnati in attività ed incarichi che non riusciamo e/o non ci possiamo permettere di scegliere o rifiutare.

Per evitare di rimanere disorientati in balia del mercato – nonché del suo continuo cambiamento – diventa necessario **“tracciare una rotta”** verso degli obiettivi definiti.

Fermarsi a pensare, analizzare la situazione è il “primo passo” per raggiungere la consapevolezza della propria realtà professionale, nonché lo strumento principale per individuare gli obiettivi da perseguire - nel breve, medio e lungo periodo.

Per stabilire una politica e fissare degli obiettivi, occorre tener conto sia di fattori esterni, sia di fattori interni, a titolo esemplificativo:

Fattori esterni

- ✓ l’ambiente in cui lo Studio è inserito, in particolare: clienti attuali e potenziali, concorrenti, variabili economiche, ecc.
- ✓ le opportunità che si intendono gestire e di rischi ad esse correlati.

Fattori interni

- ✓ chiarire a se stessi:
 - su quali valori fondare la propria attività professionale
 - con quale immagine,
- ✓ definire la tipologia dei servizi che intende erogare,
- ✓ identificare un target di clienti,
- ✓ considerare le Risorse Umane ed in particolare:
 - livello di competenza,



- orientamenti, tendenze, aspirazioni personali,
- rapporti interdisciplinari tra professionisti e collaboratori.

Successivamente, è necessario verificare la compatibilità dei traguardi prefissati con la situazione esistente e con il posizionamento sul mercato, e **poter poi scegliere il percorso** ritenuto migliore fra le varie possibili alternative idonee a realizzare gli obiettivi voluti.

La definizione del piano di attuazione presuppone la fissazione e formalizzazione degli obiettivi desiderati e dei relativi traguardi intermedi. Non sempre la situazione **di arrivo** è uguale a quella **di partenza**; di qui la necessità di risolvere i problemi connessi ai conseguenti interventi necessari.

L'esecuzione di un progetto ben pianificato e programmato nella sua attuazione risulterà facilitata sia nel coordinamento dei mezzi che nella verifica dello stato di avanzamento, nel controllo dei tempi, dei costi e dei dettagli, **consentendo di non perdere di vista l'insieme.**

*** **

In ogni luogo dove importi collaborare, un piano serve al **coordinamento**: chi ha preso conoscenza del piano, sa cosa fare, quando agire, come operare.
Grazie al piano, l'obiettivo comune può essere conseguito in tempo.

Nella vita non tutto può essere previsto e programmato, ma è già sufficiente lo sforzo compiuto per elaborare un piano, per immaginare ciò che deve o dovrà essere realizzato, **per acquisire sicurezza e libertà decisionale.**

Occorre un programma preventivo **per affermare se stessi e per convincere e trascinare gli altri.**