

3.3. Fattori critici di successo del lavoro intraprendente

3.3.1 Autodisciplina, focus, perseveranza

C'è chi dice che volere è potere; c'è anche chi dice, che affermare questo significa mostrarsi indifferenti ai problemi di chi realmente vorrebbe, ma non può affatto; se è vero che la verità sta nel mezzo, diciamo che chi vuole ottenere successo nel lavoro intraprendente, deve per prima cosa stabilire un limite al suo potere, un confine entro cui però poi espandere al massimo la sua volontà; a quel punto, volere è potere, e non c'è rischio di creare delusioni. Se questo volere fosse espresso in denaro, se il denaro fosse un obiettivo da realizzare, allora dovrebbe essere un obiettivo possibile, realistico, commisurato alle effettive capacità che si possiedono. Una volta che l'obiettivo è stato definito nel migliore dei modi, dunque ritorniamo al nostro Volere è potere, avrà sicuramente un peso decisivo nel farci raggiungere i risultati desiderati. L'autodisciplina è il primo fattore critico di successo nella realizzazione della propria impresa di lavoro intraprendente. L'autodisciplina è l'espressione più naturale del volere, della volontà che ci guida e motiva, che ci dà la forza e il potere di realizzare quello che desideriamo. L'autodisciplina, consta di una serie di regole, pratiche, comportamenti a cui bisogna attenersi per sviluppare un continuo miglioramento esteriore e interiore. Siamo noi a dare a noi stessi le regole come siamo noi ad assicurarci che vengano rispettate, allo stesso tempo siamo chi controlla e chi è controllato, di modo che una qualunque mancanza porta comunque un problema a entrambe le parti.

3.3.2 Obiettivi e pianificazione

Non esiste vento favorevole per il marinaio che non sa dove andare, disse Seneca, parecchi anni fa; è diventato un po' ossessionante parlare di obiettivi, mi pare che se ne sia abusato un po': desideri e obiettivi, obiettivi e desideri. Chi viene ai miei corsi spesso mi racconta che quello che ha imparato gli è stato utile anche nella vita privata; non ho mai voluto approfondire, ma la sensazione è che, se gestisci la tua famiglia come la tua attività professionale, forse qualcuno potrebbe risentirsi, quando arriverai a fare un bilancio del tuo amore, o a misurarne le attività e le passività.

3.3.3 Sfera di influenza e sfera di coinvolgimento

Uno dei libri che mi è piaciuto particolarmente tra quelli dedicati al successo personale, è il capolavoro di Stephen Covey, i Sette pilastri del successo che personalmente considero un'ottima lettura per chiunque, indipendentemente dalla professione che svolge; nella prima parte l'autore dedica un capitolo intero alla proattività, ovvero all'atteggiamento mentale che ognuno dovrebbe cercare di promuovere in sé stesso; per evitare di delegare il controllo della propria vita a cause indipendenti dalla nostra volontà, Covey invita a incoraggiare invece i comportamenti e i pensieri che rinforzano il senso di responsabilità, ovvero tutte le cose che possiamo fare o pensare al fine di cambiare, anche se di poco, la nostra vita; viene definita quindi *proattiva*, la sfera della nostra vita che noi possiamo direttamente influenzare con le nostre azioni, *reattiva*, quella sfera in cui ci troviamo tutte le volte che attribuiamo ad altro da noi, le cause della nostra felicità o infelicità.

Per il nostro scopo, divenire intraprendenti nel lavoro, è un argomento da meditare un po', perché il passaggio dalla sfera di coinvolgimento, dove io non sono mai responsabile di niente, a quella di influenza, dove la possibilità di avere successo o di fallire dipende solo da me, non è così scontato.

Molti aspiranti imprenditori infatti faticano a compiere il passo fatidico: a parole magari dicono di averlo fatto, ma dentro restano dell'idea di partenza, animati da convinzioni che non possono provare, ma che tuttavia sentono come vere.

Ecco dunque una formula take away, per passare lestamente dalla sfera di coinvolgimento, alla sfera di influenza.

Prova a fare una lista, sapete oramai che scrivere non è un optional, è la differenza che separa chi riesce nei suoi intenti e ottiene risultati da chi parla solo di fare e ottenere cose che non avrà mai;

perciò, scrivere, tutte le cose che ci impediscono di realizzare un obiettivo. Esempio, se voglio avviare la mia attività domani, e fatturare entro i prossimi 330 giorni, 50000 euro, scriverò che cosa mi potrebbe impedire di raggiungerlo. Quindi, dopo aver riempito un foglio con cose più o meno così “concorrenza agguerrita, difficoltà a trovare clienti, recessione economica, atteggiamento critico nei confronti dei prodotti/servizi ecc. ecc. ecc.”, passate alla fase 2;

scrivete ora su un altro foglio, meglio se di un altro colore, o scritto con una penna rossa, se il primo era blu o viceversa, tutto quello che voi, indipendentemente da quanto avete scritto sul foglio precedente, potreste comunque fare, in ogni caso, per raggiungere il risultato desiderato, dalle cose più facili, alle cose più difficili.

Supponiamo che dopo aver scritto il foglio 1, vi sentiate depressi perché non credevate neppure voi vi fossero così tante difficoltà a portare a termine il vostro progetto, fermatevi un attimo, prima di scrivere sul foglio 2; ascoltate che cosa vi suggerisce il vostro corpo, la vostra respirazione, le vostre immagini mentali, la voce che ascoltate dentro di voi. Molto probabilmente l'insieme di questi segnali non sarà incoraggiante, se siete depressi, ma non dispensatevi dall'ascoltare tutto ciò che accade in voi; cercate di distaccarvi da quanto sta accadendo; ascoltate e osservate dall'esterno; c'è una parte di voi che sta interpretando un foglio in cui ci sono scritte cose che potrebbero accadere, ma che nessuno potrebbe confermare o dimostrare che certamente accadranno; a questo punto chiedetevi come questo stato d'animo che avete osservato potrà aiutarvi a realizzare i vostri obiettivi; se volete fatturare cinquantamila euro nei prossimi 330 giorni e ognuno di questi giorni voi avrete questo stato d'animo, riuscirete a raggiungere il risultato desiderato? Chiedetevi dunque, quale altro stato d'animo potrebbe invece aiutarvi e motivarvi di più ad agire per ottenere quello che volete; una volta che l'avete individuato, ecco che cosa dovrete scrivere sul foglio due.

Quindi: nonostante le difficoltà che ci sono per raggiungere e ottenere quello che voglio, io, comunque, che cosa posso fare per portarmi ogni giorno più vicino? La risposta è: sviluppare un atteggiamento proattivo, ogni giorno, scegliere il proprio stato d'animo, modificare quelli che non ci aiutano e trasformarli in stati emotivi che lavorano al nostro fianco, per la realizzazione di quello che vogliamo. Questo significa, passare da una sfera di coinvolgimento a una sfera di influenza, da un atteggiamento reattivo a uno proattivo, far dipendere da sé stessi e non da altro il successo del proprio lavoro intraprendente.

3.3.4 Prendere decisioni

Al termine dei miei seminari dedicati a chi vuole mettersi in proprio, c'è sempre qualcuno che viene a chiedermi qualche informazione in più, a parlarmi del suo caso personale, a chiedermi un contatto; facendo un bilancio degli ultimi anni, posso dire che moltissimi avevano idee grandiose ed erano così entusiasti mentre raccontavano i progetti da realizzare che la possibilità che essi potessero fallire mi sembrava realmente remota. Poi però ricevevo le loro email, e nuovamente rispondevo loro cercando di offrire il supporto che necessitavano; più rispondevo alle loro richieste, più richieste arrivavano; la fase successiva era una telefonata e una richiesta di consulenza privata; nei primi incontri rivedevo quelle persone che avevo già incontrato, private dell'entusiasmo iniziale, con il volto segnato dalla preoccupazione, dal turbamento, dall'esitazione, incapaci di compiere un solo passo senza l'approvazione di qualcun altro: che cosa era successo? Ve lo racconto con una storiella che mi piace tanto, non si sa se sia vera, pare sia un fatto storico, ma sa un po' tanto di mito, comunque... Alessandro il Grande, aveva un nemico da sconfiggere, uno dei tanti; nella fattispecie si trattava di un osso duro, un tiranno che dominava un'isola inespugnabile, perché tutti i tentativi fatti dagli altri eserciti erano finiti con delle sconfitte pesantissime. La fama di quel tiranno era cresciuta, perciò tutti i soldati che venivano costretti alla battaglia portavano la loro paura con sé e venivano annientati. Alessandro allora organizza una spedizione, raggiunge nella notte la parte meridionale dell'isola, quella che non offre approdi per attraccare, fa salire tutti i soldati su piccole imbarcazioni e quando tutti sono in mare, dà ordine di incendiare le navi. I soldati si terrorizzano e per un attimo

si rischia la rivolta o l'ammutinamento, ma il grande condottiero sa tenere alto il morale dell'esercito e sprona ognuno a raggiungere l'isola e a vincere la battaglia. All'alba del giorno successivo, il tiranno era stato sconfitto e con poche perdite, l'esercito di Alessandro aveva conquistato l'isola. Il significato di questa vicenda è semplice, e si applica molto bene a chi deve vincere il proprio tiranno, che è quello della procrastinazione: fino a che io ho una seconda possibilità, un'alternativa, di fronte a un compito che richiede da parte mia il massimo dell'impegno, cercherò di trovare sempre e comunque delle scuse per sottrarmi ad esso; se elimino l'alternativa, incendio le navi, o vinco, o muoio. A quel punto la motivazione è molto più forte e i risultati arrivano, o se non arrivano comunque ci si potrà consolare pensando che forse è meglio pentirsi per qualcosa che si è fatto piuttosto che per qualcosa che non si è fatto, oppure pensando che alla fine tutto andrà bene, e se non andrà bene, vorrà dire che non è ancora finita.

Entusiasmarsi facilmente di fronte alla prospettiva di lavoro intraprendente non è del tutto negativo, anzi, è un buon segno, che ci sono emozioni buone che accompagnano un'idea di cambiamento nella propria vita. Il passaggio successivo però dev'essere l'azione, se questo non accade, allora anche l'entusiasmo va messo un po' in discussione, diviene, autoreferenziale, ovvero è bello sognare, fine a sé stesso, non è un'emozione che serve a qualcos'altro, serve solo a rendere meno monotona la vita di tutti i giorni, sognando grandezza.

Gli imprenditori non sognano grandezza, la vogliono realizzare. Qualunque grandezza essa sia. E' straordinario per chi ha lavorato finora come dipendente, chiudere il primo anno di attività di lavoro autonomo con un fatturato tale da garantire uno stipendio uguale a quello che percepiva, è grandioso per un disoccupato riuscire a mantenere con una piccola impresa creata dal nulla, per un gruppo di studenti riuscire a organizzarsi insieme per racimolare qualche soldo mentre danno vita a una nuova start up; piccole o grandi che siano, le nuove imprese portano sempre con sé grandi risultati: la differenza tra chi diventa imprenditore e chi parla di diventarlo, molto probabilmente è che il primo ha avuto il coraggio di incendiare la propria nave.