Scritto da Gianni Corto Dell'Aiuto
Martedì 19 Maggio 2015 17:48



Parliamo di motivazione. Non vi preoccupate, non voglio parlare di una sentenza o degli articoli che impongono ai magistrati di dare contezza dei motivi che li hanno portati alla loro decisione. Poi parleremo anche di allenamento. Ma state tranquilli, non voglio chiedervi di correre o saltellare per mantenervi in forma. Per non incorrere in possibli errori o ambiguità, da adesso in poi (giuro) userò i termini corretti ed adeguati al contesto, vale a dire MOTIVATION e COACHING (tanto per usare correttamente gli americansimi o essere tacciato di esterofilia), intesa la prima nel senso non tanto psicologico che le spetterebbe, ma in quello socio-economico che l'ha resa parte integrante della nostra quotidianità. Quanto al secondo come allenamento mentale. Entrambi come migliorare la propria predisposizione ed attitudine nella professione e (perchè no?) anche nella vita. MOTIVATION è un termine ben specifico, assunto a vero e proprio elemento dell'organizzazione di ogni azienda ed oggi oggetto di master, corsi di formazione, seminari più o meno specializzati. Difficile oggi fare carriera in un'azienda, più o meno grande, se non si è ben motivati. Anche nei Curriculum che riceviamo, inviati da aspiranti colleghi, collaboratori, segretarie, non si manca di porre in evidenza come il candidato sia seriamente motivato ad intraprendere la professione. Ridotta ai suoi minimi termini, la motivazione è la risposta alla banale domanda:*ma chi me lo fa fare di andare avanti?* Già, chi ce lo fa fare? Credo che ce lo siamo chiesto spesso oggi. Specialmente noi avvocati. Riforme a gettito continuo con novità legislative a raffica, che ci impegnano ed obbligano ad un continuo aggiornamento, ben più reale di quello che viene imposto con metodi che ci riportano ad essere bravi e disciplinati scolaretti. Aumento dei costi, delle tasse, delle spese non solo legate alla professione. Tutto a fronte di minori introiti, aumento della concorrenza (anche il nostro amato e fedele praticante domani sarà un infido collega rivale). Aumento dei disagi nelle aule; code che il processo telematico sembra non avere minimamente scalfito; ore in attesa di sentir chiamare la nostra udienza. E poi doversi giustificare (NOI!) davanti al cliente perchè il giudice è stato sostituito e la causa rinviata di un anno o due, o perchè la precisazione delle conclusioni è prevista a tre anni e, oltretutto, la sentenza non uscirà lo stesso giorno. Ma chi ce lo fa fare? Non ditemi che non ve lo siete mai chiesti. Chi ce lo fa fare di alzarsi al mattino per andare a presenziare ad un'inutile udienza, magari mentre piove e Roma è impraticabile? Magari mentre abbiamo quella noiosa febbriciattola che domani sarà un'influenza coi fiocchi. Chi ce lo fa fare di rimanere in studio fino a tardi a finire quell'atto che la segretaria non può scrivere perchè se ne va alle sette e trenta? Non voglio andare avanti con esempi di banale quotidianità giudiziaria che ben conosciamo (ahinoi). Si potrebbero fare tante altre cose meravigliose con le nostre capacità, la nostra intelligenza, la nostra creatività, ma la miseria della legge (quella scritta e quella applicata) ci impone uno stile di vita non propriamente elettrizzante (e mi fermo qui). Ho voluto estremizzare, e riportare tutto alla quotidianità locale, non certo comparabile con quella americana dove, però, i nostri colleghi (peraltro ben più pagati di noi), già si sottopongono a corsi e seminari motivazionali proprio come dirigenti aziendali. Da quelli destinati ai giovani per portare a temrine il loro impegno, a quelli per i senior, finalizzati anche all'acquisizione di nuova clientela, fidelizzandola. Ma, al di là della gestione in senso stretto, i corsi motivazionali focalizzano anche sul miglioramento del professionista, inserito nei nuovi contesti sociali,

giuridici, ed economici. Credevamo di vivere ancora in un'epoca industriale o post industriale, o forse nell'era dell'IT e forse non ci siamo resi conto che ci troviamo nella connect economy dove vengono premiati i leader e gli innovatori. Dove si richiede fiducia, originalità, carisma e capacità di comunicare che si concretizzino in relazioni che possano portare lavoro. Purchè, però, sia lavoro nuovo, creativo, anche redditizio. Insomma, per riuscire, dobbiamo diventare degli artisti che si applicano alla loro nicchia di mercato e di economia. E noi abbiamo ancora l'illusione che il mondo possa essere risolto a colpi di cavillo, mentre qualcuno segue già i corsi di coaching for lawyers dove, tra l'altro, non si perde di vista, giustamente, il life balance. Ed ecco che realizziamo come la nostra carriera è il nostro investiment. Ma è un investimento in realtà non programmato, non pianificato, ma preso necessariamente così come viene, fidandoci del passa parola, come avveniva in passato, o semplicemente sul buon nome dello Sudio in cui iniziamo la pratica o, illusi, nel nostro una volta spiccato autonomamente il volo. Ecco però che ci ritroviamo, magari dopo venti anni o più di professione, a chiederci, ma chi me lo fa fare. Probabilmente in molti, forse i più, abbiamo vissuto la la professione senza renderci conto di come i cambiamenti esterni potessero sconvolgere addirittura la quotidianità. Oltretutto senza essere preparati. Senza un minimo di anestesia. L'approccio mentale che finora ci ha guidato, basato sul libero professionista classico, è cambiato. Noi siamo aziende. Così come l'uomo delle caverne era un imprenditore che la sera mangiava ciò che aveva prodotto, noi lo siamo oggi. Ed ecco che dobbiamo, per la nostra stessa sopravvivenza, vivere ed adeguarci ai concetti di azienda, ai suoi elementi, ai suoi strumenti, ad imparare che un'azienda sopravvive se si adegua alla realtà mutevole. Diversamente faremmo la fine dei produttori di macchine da scrivere nell'era del computer. Ed il peggio è che ancora ci illudiamo a produrre le nostre macchine da scrivere quando anche android sembra vicino ad essere superato. Ecco quindi che abbiamo disogno dei corsi di motivation e coaching per sopravviere e, più che altro, per crescere. Ci adegueremo, perchè l'unica alternativa è quella di scomparire. Però, lasciate che le conclusioni seguano la risposta del cuore e non la logica economica. Ok, mi adeguo. Seguirò anche io i corsi di coaching e quelli di motivation per migliorarmi ed essere sempre up to date ed in grado di fronteggiare nuove sfide; mi dedicherò allo studio della connection economy per capire cosa inventarmi nella professione e, magari un giorno, essere fondatore e titolare di uno studio con decine di avvocati associati, magari presente in tutto il mondo. Ma voglio rispondere alla mia domanda. Chi me lo fa fare? Ciò che me lo fa fare è una seconda pelle, che mi porto dietro, così come penso moltissimi di voi. Quella pelle che indosso ogni mattina per andare in udienza o mettermi in coda davanti ad un ufficio. Quella seconda pelle che mi fa affrontare clienti isterici che non pagano e controparti con cui è impossibile trattare; giudici inconsapevoli e cancellieri a cui poco importa di noi. Una seconda pelle che mi fa ingoiare bocconi amari, a non dare le risposte che vorrei per il rispetto della mia deontologia. Questa seconda pelle, che non mi voglio togliere, e che mi ostino a chiamare Toga. E a tutti i colleghi, gli analisti, gli psicologi e manager, speaker di professione e motivatori, voglio ricordare che tutte le loro lezioni (che ripeto, non mancherò di seguire) già esistevano quasi duemila anni fà, e si trovano in quelle lettere che Seneca scriveva a Lucilio. Il filosofo già allora aveva capito che è l'animo che devi cambiare, non il cielo sotto cui vivi. E allora, seguendo il consiglio di Seneca, e le lezioni moderne dei nuovi guru, prepariamoci alle nuove sfide della professione. Ad maiora.

Gianni Corto dell'Aiuto

Avvocato del Foro di Roma