

## COMMERCIALISTI DOMANI Tra proteste e proposte scandagliamo gli scenari futuri

**PERUGIA 21 Marzo 2014**  
**Piazza della Repubblica – Teatro Pavone**

**...dopo la crisi rinnoviamo la professione**  
di Patrizia Bonaca ODCEC di Roma

Il mondo delle professioni sta affrontando un periodo di profondi cambiamenti dovuti all'evoluzione culturale che l'attuale crisi economica richiede. E' in atto un vero e proprio cambio di paradigma, che pone al centro l'uomo e le relazioni. Questo nuovo scenario sociale e culturale impone, a tutti e in special modo a noi commercialisti un aggiornamento della nostra preparazione per rivedere gli schemi passati e integrarli con metodologie nuove che permettano di mantenere standard professionali qualitativamente elevati e al passo con i tempi. E' inutile a mio avviso fare gli "struzzi" dobbiamo prendere atto dell'importanza di riuscire ad innovare il nostro modo di essere commercialisti, rafforzando il nostro ruolo sociale come figura inter partes tra le istituzioni e i cittadini... allo stato attuale oserei dire che è diventata una *esigenza economica*, per noi stessi e per il sistema sociale.

Ed è in questo scenario che s'inseriscono le metodologie del counseling e del coaching che, da anni, propongo nei contesti professionali e imprenditoriali.

\*\*\*

Il counseling è l'arte della comunicazione e dell'ascolto efficace in primis verso noi stessi e poi di conseguenza verso gli altri. Si occupa di infondere un senso di coerenza e competenza per la vita, integrando il sapere professionale con competenze trasversali derivanti dalla psicologia, filosofia, sociologia, antropologia e letteratura.

## COMMERCIALISTI DOMANI Tra proteste e proposte scandagliamo gli scenari futuri

**PERUGIA 21 Marzo 2014**  
**Piazza della Repubblica – Teatro Pavone**

**...dopo la crisi rinnoviamo la professione**  
di Patrizia Bonaca ODCEC di Roma

Secondo quanto sostenuto da uno dei padri fondatori Rollo May, il counseling si rivolge *“a tutte quelle persone che pur non desiderando diventare psicologi o psicoterapeuti svolgono un lavoro che richiede una buona conoscenza della personalità umana”*.

Tramite il counseling si apprendono una serie di nozioni teoriche e pratiche che stimolano l'apprendimento continuo, la ricerca del feedback e la condivisione della conoscenza sviluppando la motivazione e incoraggiando l'innovazione, la creatività e l'imprenditorialità necessaria per stare al passo con i cambiamenti. In pratica significa dare attenzione a tutti quegli aspetti, sinora generalmente sottovalutati, come: *Che modo di parlare ho? So ascoltare? Come gestisco il mio tempo? Riesco a mettere in discussione il mio comportamento? Sono disposto a rivederlo per stare meglio e raggiungere l'obiettivo?* Iniziare un percorso in questo senso permette di rivedere abitudini e comportamenti stereotipati che incidono direttamente sul nostro capitale sociale e sulla fiducia in noi stessi. Un effetto a cascata che si traduce in una maggior simpatia, elasticità, buon umore, ottimismo, entusiasmo, voglia di fare e condividere.

Apprendere degli strumenti di counseling e di coaching ci può aiutare a mettere in pratica quella che può definirsi la riflessione in azione, e cioè quell'abilità e comprensione che va oltre le competenze tecniche e che scaturisce dall'aver effettuato una sintesi con delle competenze trasversali umanistiche provenienti dal counseling. Si può parlare di una sorta di esercizio di intelligenza, una sorta di

## COMMERCIALISTI DOMANI Tra proteste e proposte scandagliamo gli scenari futuri

**PERUGIA 21 Marzo 2014**  
**Piazza della Repubblica – Teatro Pavone**

**...dopo la crisi rinnoviamo la professione**  
di Patrizia Bonaca ODCEC di Roma

processo conoscitivo da cui scaturiscono nuove ipotesi interpretative necessarie in questo momento economico del paese.

Mediante la riflessione sull'azione e nel suo corso, possiamo acquisire un'expertise capace di guidare la nostra pratica professionale imparando un modo che permetta di riflettere nell'azione senza interromperla.

*Chi meglio di noi può infondere la fiducia necessaria al tessuto produttivo per facilitare la ripresa economica?*

Il tempo è prezioso e dobbiamo impiegarlo mettendo a frutto le nostre capacità e la nostra creatività, per noi stessi, per i nostri clienti e per il nostro paese. In questo momento di necessità economica è necessario farci carico di questo ruolo strategico, orientandoci verso una nuova formazione che ci permetta di diffondere un sapere propulsivo e positivo, instillare delle iniezioni di fiducia per trovare la chiave strategica dell'evoluzione e il progresso della società.

Solo assumendoci la responsabilità di diventare propulsori del progresso sociale potremo unire la nostra soddisfazione con quella dei nostri clienti e del nostro paese. Non saremo più vittime della burocrazia e di un fisco artificioso, che lentamente e inesorabilmente ci distoglie dal nostro reale compito sociale ed economico.

**Il commercialista può diventare un portatore di consapevolezza economica per ridare slancio all'economia del paese.**

## COMMERCIALISTI DOMANI Tra proteste e proposte scandagliamo gli scenari futuri

**PERUGIA 21 Marzo 2014**  
**Piazza della Repubblica – Teatro Pavone**

**...dopo la crisi rinnoviamo la professione**  
di Patrizia Bonaca ODCEC di Roma

*Qual è il prezzo da pagare, potrebbero chiedermi i miei colleghi?*

E' costituito dalla fatica necessaria a mettere in discussione il proprio comportamento, per cercare di esprimere nel lavoro la propria nota originale. A volte basta poco....come capire di volersi specializzare in un dato settore, fare quei cambiamenti che da tempo vogliamo fare e non facciamo.... come aprire uno studio tutto nostro, oppure associarci, motivare i collaboratori, gestir meglio il tempo... Delle volte ci manca una spinta per intraprendere quel comportamento che darà i suoi frutti successivamente e magari anche per un lungo periodo. E il counseling, così come da me proposto, offre la metodologia pratica per avere questa spinta!

E' chiaro che il counseling non è la panacea di tutti i mali, può essere, però, un grande regalo che ci facciamo soprattutto per realizzare quelle cose che non avremmo mai pensato di fare... il nostro potenziale è immenso occorre solo affrontare il primo ostacolo: **quello di mettersi gli occhiali giusti e avere il coraggio di guardarlo.....**

Noi commercialisti per primi possiamo dimostrare che la ripresa è possibile, partendo dal nostro modo di pensare e di comportarci, e diventare la leva innovativa del sistema paese, dando l'esempio agli imprenditori e di conseguenza a tutto il sistema economico. E' questa la sfida del momento! Noi dobbiamo coglierla e vincerla per contribuire a creare una economia, da me definita, "econolistica". Econolistica nel senso di collegare insieme tutti gli interessi economici in gioco tramite la comprensione reciproca e il rispetto di se.

## **COMMERCIALISTI DOMANI** **Tra proteste e proposte scandagliamo gli scenari futuri**

**PERUGIA 21 Marzo 2014**  
**Piazza della Repubblica – Teatro Pavone**

**...dopo la crisi rinnoviamo la professione**  
di Patrizia Bonaca ODCEC di Roma

### **Conclusioni**

Acquisire e allenare una visione globale e totale può aiutarci nella nostra attività di consulenza in questo momento in cui è necessario trasformare le scelte economiche imprenditoriali in scelte strategiche, *a volte di sopravvivenza!*

Nessuno più del commercialista condivide con l'imprenditore le sue scelte, le sue battaglie, i suoi successi, i suoi cambiamenti... acquisire la visione econolistica può rappresentare un'efficace leva competitiva per il professionista, per l'imprenditore e per il sistema economico del paese. La visione econolistica permette di dotarci di quel pensiero positivo operativo strategico che si traduce in azioni e scelte economiche che possono aiutare l'imprenditore ad uscire dalla crisi, con un atto creativo e in linea con il suo modo di essere.

Il Presidente della Commissione Europea, Barroso, definisce l'innovazione sociale come un intervento che risponde ai bisogni sociali insoddisfatti e sa intercettare e valorizzare la creatività di organizzazioni, professionisti e imprenditori per trovare modi nuovi di rispondere a questi bisogni impellenti, a cui non arriva un'adeguata risposta né dal settore pubblico né dal settore privato: a mio parere il "commercialista di nuova specie" si colloca in questa cornice.

## COMMERCIALISTI DOMANI Tra proteste e proposte scandagliamo gli scenari futuri

**PERUGIA 21 Marzo 2014**  
**Piazza della Repubblica – Teatro Pavone**

**...dopo la crisi rinnoviamo la professione**  
di Patrizia Bonaca ODCEC di Roma

Un commercialista di nuova specie è colui:

- che conosce come districarsi tra *il sé professionale e il sé personale*;
- che sa sentirsi e percepirsi nell'ascolto dell'altro;
- che ha compreso l'importanza della specializzazione in abilità che diventano via via più sovrappiù...come l'ascolto e la comunicazione, in un'ottica di miglioramento della qualità della vita;
- che ha il desiderio emotivo e culturale di rivedere le proprie posizioni stereotipate e di rivisitare, tramite nuovi filtri di conoscenza, la propria storia lavorativa e personale;
- che ha una visione olistica del suo lavoro e unisce gli aspetti tecnici agli aspetti comunicativo-relazionali;
- che ha appreso l'importanza della condivisione di esperienze e sensazioni come motore del processo di rinnovamento culturale ed economico, per un modo di lavorare diverso ...più etico!

Ritengo l'introduzione delle metodologie di counseling come formazione deontologica per il commercialista **un'opportunità:**

- per innescare quei cambiamenti comportamentali che sono necessari per affrontare le principali sfide della società contemporanea;
- per rivedere la nostra formazione stereotipata e aprirci a quelle metodologie che possono migliorare la qualità del nostro lavoro;

CON IL PATROCINIO  
DEL COMUNE DI PERUGIA



## **COMMERCIALISTI DOMANI** **Tra proteste e proposte scandagliamo gli scenari futuri**

**PERUGIA 21 Marzo 2014**  
**Piazza della Repubblica – Teatro Pavone**

**...dopo la crisi rinnoviamo la professione**  
di Patrizia Bonaca ODCEC di Roma

In conclusione, penso si tratti di una grande opportunità di cambiamento non solo materiale ma di cultura e forma mentis, di atteggiamenti e abitudini condivise e radicate con un'evidente ricaduta positiva in ambito sociale.

Esiste così la possibilità che si realizzino nuovi scenari, spostando l'attenzione sulle risorse più che sui vincoli, sulle presenze più che sulle mancanze, sui desideri e opportunità più che sulle necessità e i problemi.

Cambiare paradigma non è facile, ma in vista dei risultati potrebbe valere la pena di provarci! Che ne dite?

Patrizia Bonaca ODCEC di Roma