

Vale la pena  
**fermarsi un  
 momento** e  
 mettere a punto  
**la qualità** della  
 nostra corsa,  
 per raggiungere  
**il traguardo**  
 anche nel **lungo**  
**termine** e a  
 fronte di **nuove**  
**complessità**

# Prenditi tempo

**È** un mondo il nostro che cambia e che "ci" cambia con rapidità e in direzioni spesso inattese. Un mondo che proietta le nostre aziende in logiche fino a ieri a molti estranee. *"Oggi puoi essere fortissimo con l'azienda che hai creato, domani con la stessa impostazione puoi essere fuori dal mercato"*, come dice l'esperto di management Ken Blanchard. E allora corriamo. Per fare di più e produrre di più, così da resistere all'onda d'urto del futuro. Ma paradossalmente questa frenesia nel gestire l'azienda può impedirci di farla crescere. Accade quando tarpa la nostra creatività, generando pensieri e stati d'animo depotenzianti che ci tolgono la visione necessaria a cavalcare il cambiamento con successo.

Lo spunto che desidero condividere riguarda un'opportunità di crescita che abbiamo oggi, subito, quella di imparare a reggere il ritmo riservando tempo a ciò che, pur importante, nella corsa spesso trascuriamo.

**Essere speciali per essere desiderabili.**

La farmacia ha ben chiara oggi la sfida, la chiave per preservare e far crescere la propria forza.

Per essere speciali, che significa anche essere coraggiosamente diversi, dobbiamo riservare il giusto tempo per prenderci cura della nostra visione, del disegno della farmacia o azienda che vogliamo essere, delle persone che ci affiancano e di noi stessi, noi imprenditori.



#### ■ OLTRE LE URGENZE, LE COSE IMPORTANTI CHE RISCHIAMO DI TRASCURARE

*Non ho tempo per pensare, non ho tempo per parlare. Non c'è tempo per il confronto, per la formazione... C'è solo tempo per l'azione.*

Non sono pensieri rari per noi imprenditori. Ma quanto vale un'azione non illuminata dalla visione, non sostenuta dalla consapevolezza, non energizzata dalla motivazione e dalla cooperazione?

Non conta solo ciò che produce effetti immediati, ma anche ciò che ripaga nel medio e lungo termine.

Conosciamo la matrice di Stephen Covey dedicata al *time management* (qui a destra). Le nostre attività possono essere organizzate in modo funzionale e rese efficienti discernendo e riorganizzando le priorità sulla base di 4 categorie.

Ma c'è solo un quadrante dedicato alle cose importanti e urgenti, da gestire subito e con massima cura. Eppure l'esperienza mi dice che spesso questo quadrante... è fin troppo affollato! Lo gestiamo come se avesse uno spazio illimitato.

La conseguenza è che finiamo per gestire alcune cose importanti, magari decisioni cruciali, in un tempo e in uno spazio mentale insufficiente. Oppure le rimandiamo all'infinito, specie se sono difficili o scomode.

Il raggiungimento del fatturato di periodo è il centro delle attenzioni e delle energie. D'altra parte è dalle vendite che dipendono l'equilibrio e l'esistenza stessa delle nostre aziende. Quindi bisogna correre...

Ma "come" corriamo? Se ci ponessimo questa domanda probabilmente ci accorgeremmo che vale la pena fermarsi un attimo e mettere a punto la "qualità" della nostra corsa per raggiungere il traguardo anche nel lungo termine e a fronte di nuove complessità. Ecco perché è importante fissare nelle nostre agende un appuntamento inderogabile con l'analisi, il confronto interno, la creatività, la visione imprenditoriale.

	URGENTE	Non urgente
IMPORTANTE	Urgente e Importante	Importante ma non urgente
Non importante	Urgente ma non importante	Non urgente e non importante



## Tempo per la squadra

### TEMPO PER LA FORMAZIONE

Per quanto la formazione di qualità sia riconosciuta dalle farmacie come strumento prezioso, c'è a mio avviso ancora una riflessione da fare: **la formazione di qualità ha bisogno di tempo**. Tempo dedicato anche in modo esclusivo perché le persone si mettano in uno stato recettivo rispetto all'apprendimento, quello che comporta un atto volontario di rielaborazione e un feedback di confronto e rinforzo. Ecco che 15 minuti di dedizione totale valgono molto più di 2 ore puntellate da mille dispersioni e interruzioni!

### TEMPO PER IL CONFRONTO

Il tema del benessere delle persone come leva del successo delle nostre aziende è ormai noto, come noti sono i numeri delle performance aziendali di chi sfrutta questa leva. Non è raro però che lo spazio di ascolto e confronto in azienda sia ancora relegato a ordini di servizio. Le urgenze, il dover fare e produrre, fanno dire spesso all'imprenditore: **non c'è tempo per sapere delle vite dei collaboratori e delle loro aspirazioni**. Il che però significa che non c'è tempo per conoscere le leve che li spingono a far proprio l'obiettivo di crescita aziendale e sostenerlo... Eppure diversi studi hanno dimostrato che non basta una retribuzione adeguata a motivare un collaboratore. La percezione di un sincero interesse verso ciò che pensa e vive ha infatti un forte impatto sul suo coinvolgimento e sulla sua produttività.



# Tempo per me, il LEADER

## ■ TEMPO PER LA FORMAZIONE CONTINUA

La crescita dell'impresa farmacia è proporzionale alla crescita del leader. Molte farmacie hanno dimostrato una straordinaria capacità di ridisegnare la propria identità arricchendo il servizio e condividendo nuovi valori e strumenti. Una sfida non da poco, premiata dai clienti che apprezzano scelte costruite attorno alle loro esigenze, nonché lo stimolo continuo verso un'attenzione proattiva alla salute. Per realizzare tutto questo, chi per primo lavora sulle proprie competenze è il titolare. E continua a farlo ogni volta che ciò che ha imparato non è più sufficiente a portarlo oltre.

***Per quante siano le urgenze, il leader deve riservare specifici spazi alla propria crescita.***

In proposito, il confronto intra-professionale con i colleghi più evoluti è una grande risorsa, ma non basta a innescare un lavoro "nuovo" su se stessi.

La formazione, il *coaching*, ma anche letture e incontri che ci portano "fuori dal recinto del consueto" sono strumenti preziosi che ci fanno incrociare sguardi nuovi ed esperienze ricche di spunti.

Ecco che diventa utile organizzare un vero piano di allenamento che resista alla pressione delle urgenze e al timore di non trovarsi mai nella condizione giusta...

Per questo motivo, il primo aiuto che do a imprenditori e titolari di farmacia come business coach è fornire loro strategie per salvaguardare questo spazio che porta nuova lucidità, energia, chiara visione, idee.

D'altronde è solo attraverso l'allenamento della forza del leader che si può chiedere alla squadra di alzare l'asticella.

## ■ TEMPO PER RICARICARSI E AUTO-MOTIVARSI

Il leader è un po' il "carica-batterie" della squadra. Attraverso il suo stato d'animo, i suoi gesti, le sue parole, i collaboratori interpretano il presente, proiettano il futuro e



# È il carica- batterie della squadra... Ma chi ricarica il leader? Il leader stesso

coltivano la fiducia e il senso della missione collettiva. Caricare se stessi è quindi imprescindibile per ispirare positività e fiducia nel proprio progetto di farmacia.

**Ma chi "ricarica" il leader?** In sintesi la risposta è: il leader stesso. Individuare fonti di energia positiva, persone e strategie mentali che aiutano a coltivare "i buoni pensieri, quelli alla base delle migliori azioni", è perciò indispensabile.

Per essere "carichi" occorre dare spazio al proprio benessere personale, non solo attraverso uno stile di vita salutare, ma anche dedicandoci del tempo programmato in cui chiederci se ciò che stiamo realizzando è coerente con i nostri valori e se contribuisce al nostro progetto di vita personale. In sostanza, se ci rende imprenditori felici alla guida di imprese felici.

È questo il momento in cui alziamo la testa dal contingente e con lo sguardo al futuro riallineiamo alla missione il nostro fare quotidiano. **È così che ritroviamo l'equilibrio e l'ottimismo di chi ha i piedi ben ancorati a terra, ma guarda in alto.** D'altronde non è focalizzandosi in modo assoluto su ciascun ostacolo che l'atleta vince. E' lo slancio verso la meta che lo fa correre e volare ogni volta. 🏃



## TRUCCHI SALVA-TEMPO

Per attivare una strategia personale e fare subito spazio a ciò che di importante trascuriamo, possiamo applicare diverse "regole d'oro". Eccone 4 semplici ed efficaci:

- 1** Ogni mattina, prima di entrare in farmacia, **fissa in modo chiaro le attività importanti**, incluso qualcosa che stai rimandando e che rischia di essere sacrificato davanti alle urgenze. Definisci il tempo necessario a ciascuna e la fascia oraria, costruendo attorno a esse il resto delle attività. Se non lo fai, gli altri impegni previsti e non previsti prenderanno il sopravvento. **Inizia il giorno mangiando una rana**, suggerisce Brian Tracy. Parti dall'attività che tenderesti a rimandare. Tutto poi sarà più semplice.
- 2** La volontà di dare spazio a tutti i collaboratori può essere fraintesa da alcuni. I "brontoloni", peggio se logorroici, possono toglierci energie se lasciamo scorrere il fiume delle lamentele. Laddove la cultura della responsabilità e intraprenditorialità non abbia del tutto attecchito, la miglior risposta è "sì, sì, mi è chiaro, e che soluzioni hai pensato?". Vero che non sempre chi ha individuato il problema può da solo individuare la migliore soluzione, ma una buona regola da condividere è che **ci si abitui ad arrivare dal capo con già una o più idee**. Vietato fermarsi al problema! Per esperienza questa regola non è solo salvifica per il tempo e le energie del leader, ma abitua i collaboratori ad assumere un atteggiamento responsabile e costruttivo.
- 3** **Non pensare che tuffarsi nel lavoro in modo frenetico sia garanzia di performance.** A volte può temporaneamente placare la nostra ansia, ci sentiamo nel giusto perché stiamo "correndo". Ma le nostre aziende, lo sappiamo, non vincono perché si corre e si lavora tanto, ma perché si corre nella direzione giusta e si lavora bene. Io trovo utile dividere la giornata in sezioni da 2 ore al termine delle quali faccio un check sulla "qualità della corsa".

A fine giornata può arrivare una bella sorpresa: scoprire di aver conquistato 1 ora di tempo per pensare, progettare e rigenerarsi.