

DICHIARO ERGO SUM

Ordine dei Dottori Commercialisti 30 Settembre 2019

Emanuela Barreri - Psicologo del lavoro e Commercialista

Teoria della Gestalt

- ▶ Kurt Lewin e la teoria del campo

«L'insieme è più della somma delle parti» significa che la totalità del percepito è caratterizzato non solo dalla somma delle singole attivazioni sensoriali, ma da qualcosa di più che permette di comprendere la forma nella sua totalità

- ▶ Esempio: una melodia

- ▶ La teoria del campo sostiene che la percezione di un campo di fiori d'estate varia in base all'individuo che lo osserva. Ad esempio, un passeggiatore domenicale si soffermerà ad osservare l'ambiente e a percepirne gli stimoli, osservando anche il grande spazio attorno a lui, mentre per un soldato il campo di fiori diventa un campo di battaglia, e il suo unico obiettivo è quello di fuggire e di salvarsi, quindi la percezione dello spazio si riduce, per esempio, ad un cespuglio dove potrà nascondersi. EB1

- ▶ Infatti la teoria sostiene anche che la percezione dell'ambiente circostante e degli stimoli che ci fornisce, varia in base all'individuo, allo stato d'animo e alla situazione in quel determinato momento

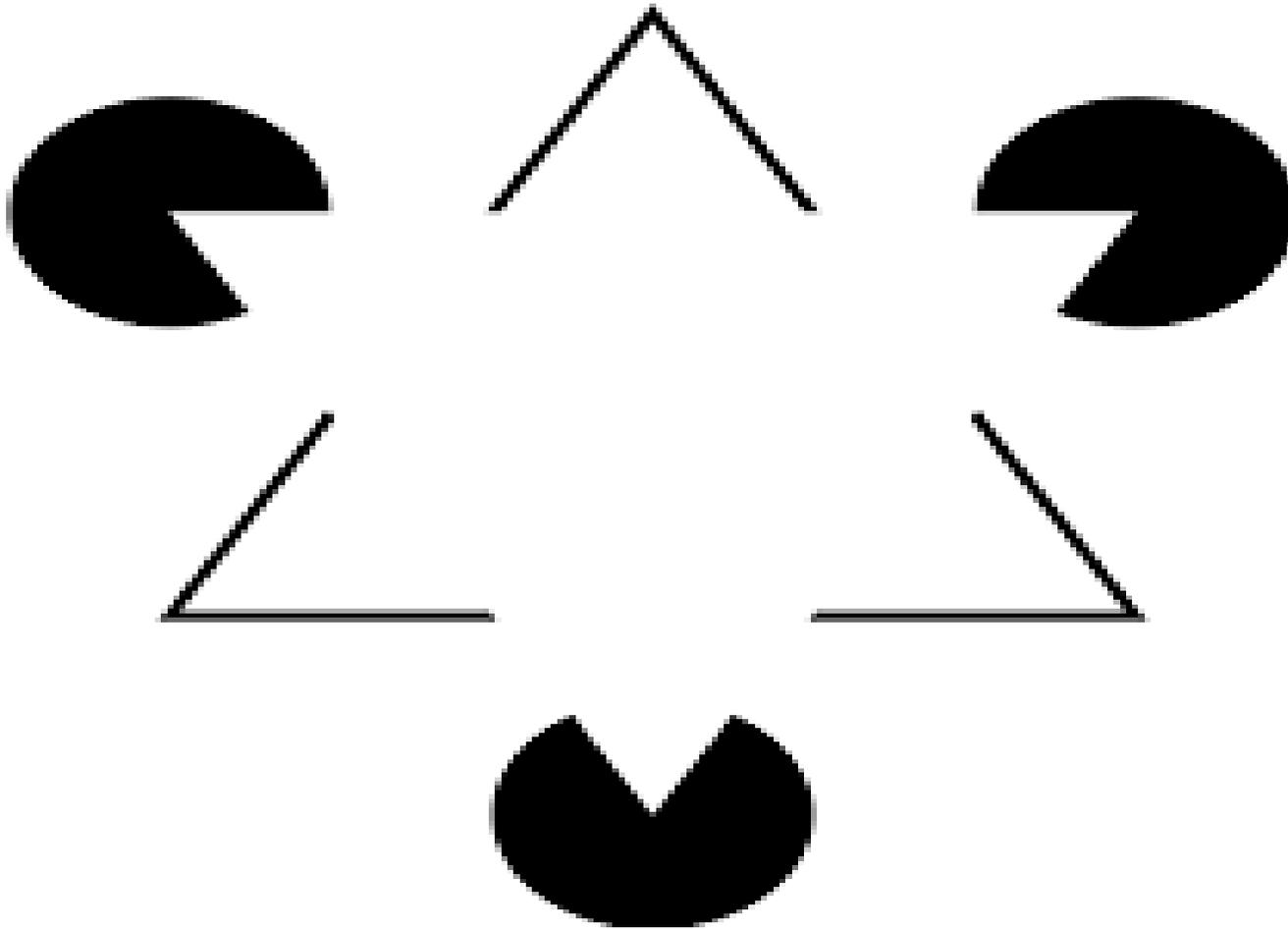
- ▶ (Wikipedia)

Diapositiva 2

EB1

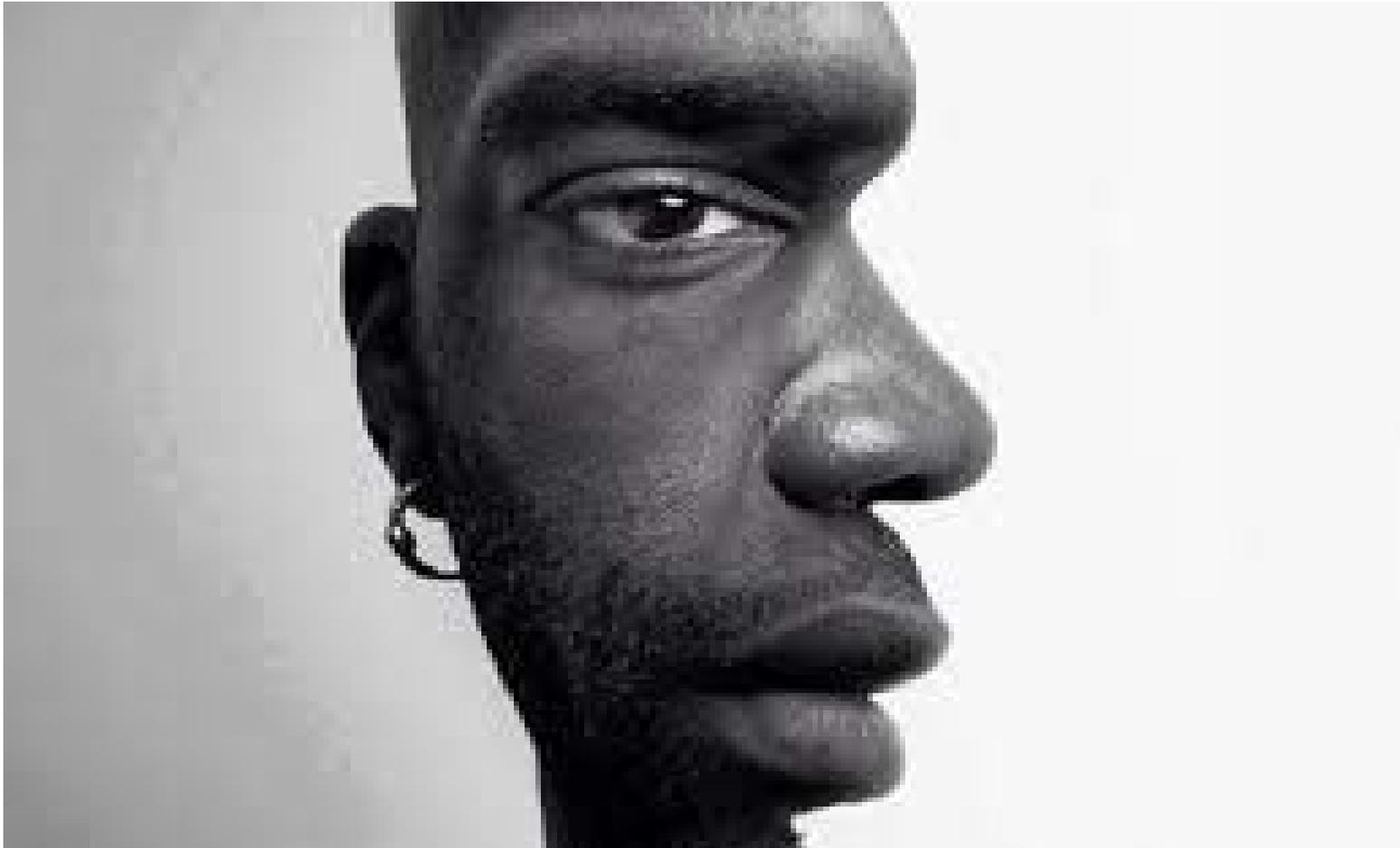
Emanuela Barreri; 29/09/2019



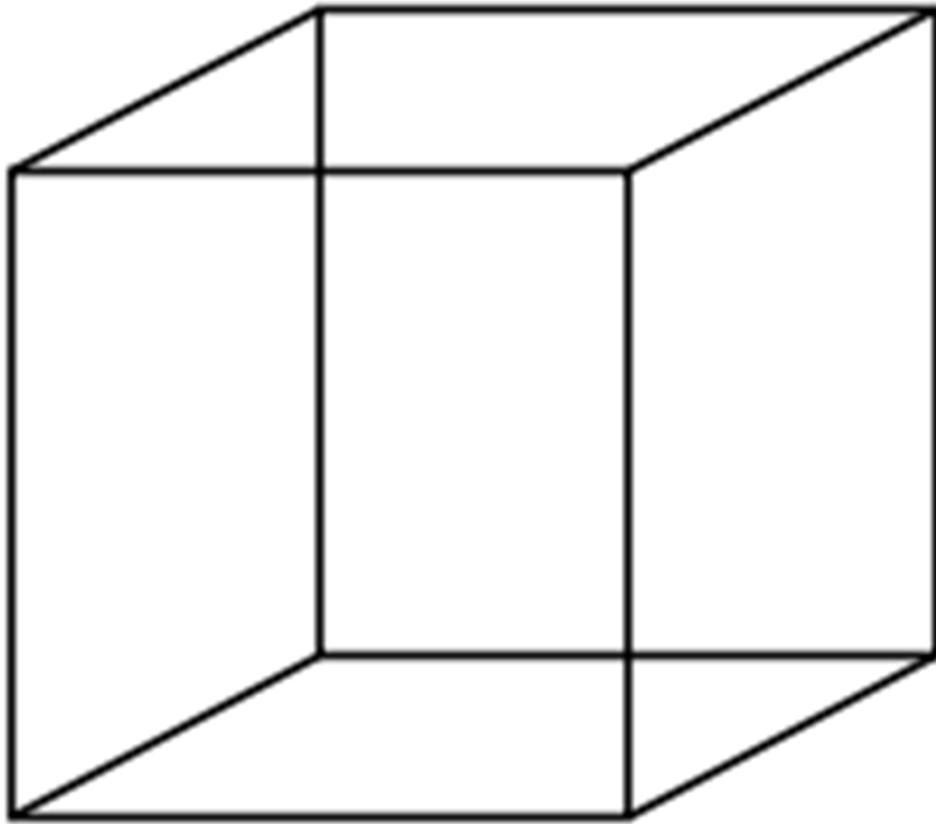


Il triangolo di Kanizsa







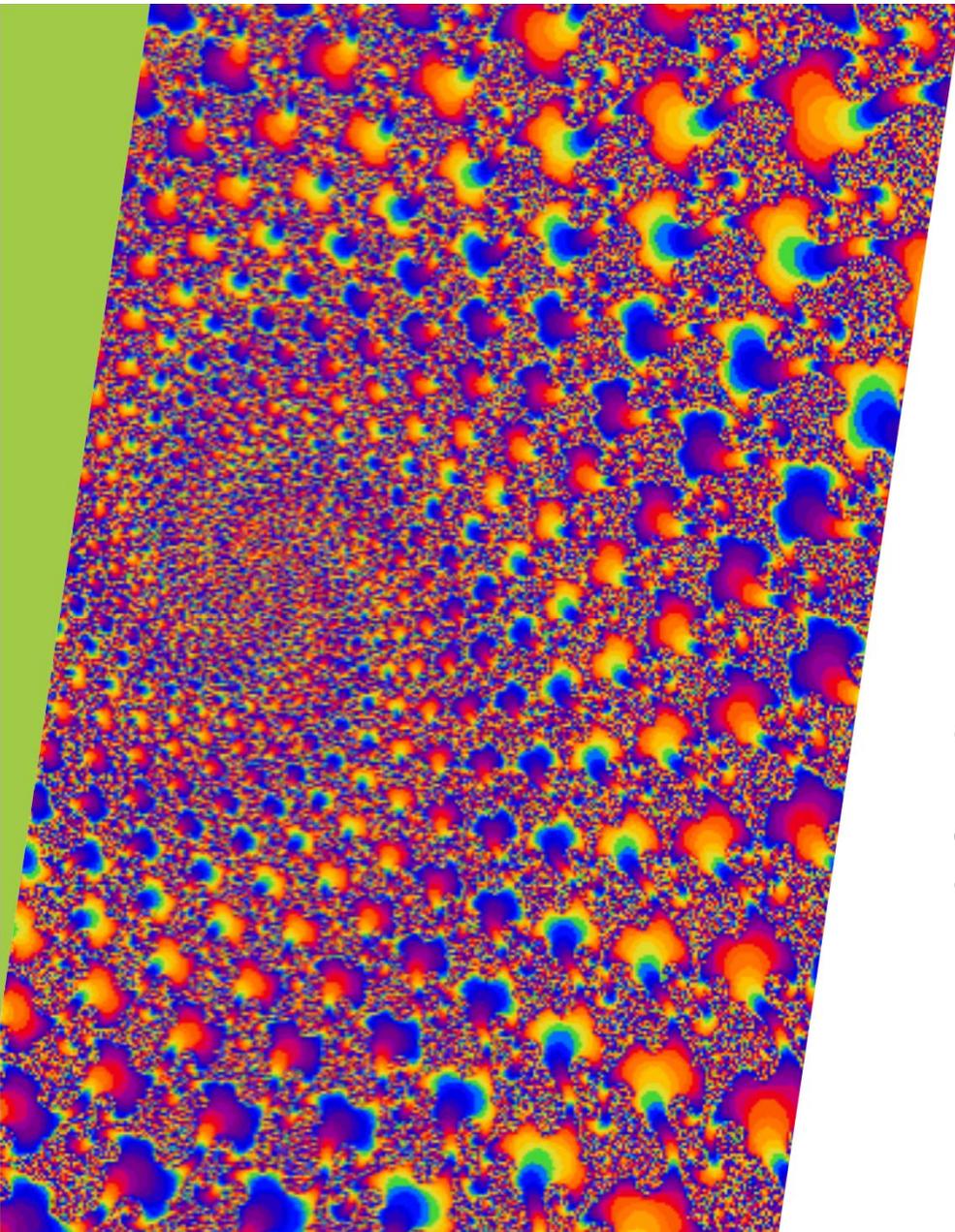


Il cubo di Necker



CAMBIARE PUNTO DI VISTA

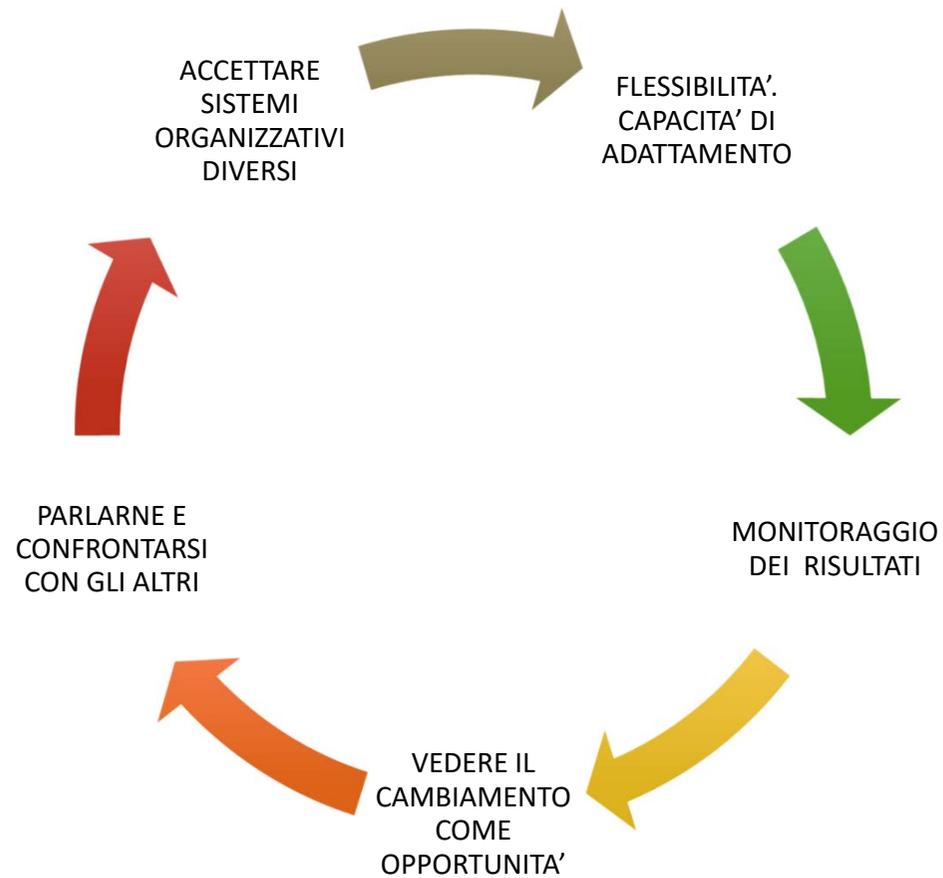
<https://www.youtube.com/watch?v=ul7XGjhx0qI>



Le organizzazioni sono in MOVIMENTO

CAOS E COMPLESSITA':
l'organizzazione si muove verso stati
caotici «diversi», che hanno un loro
equilibrio caotico

Come affrontare il cambiamento?



12 Dicembre 2016 - Gruppo DEIP

QUALI SONO LE COMPETENZE CHE DOVRA' AVERE IL COMMERCIALISTA DEL FUTURO?

- ▶ Lavorare in squadra
- ▶ Flessibilità e creatività
- ▶ Competenza collaborativa
- ▶ Competenze in psicologia
- ▶ La consulenza a tutto tondo, anche attraverso studi associati multidisciplinari
- ▶ Il terzo settore
- ▶ Formazione a 360°
- ▶ Capacità di fare rete con gli altri per essere al contempo specializzati ma completi
- ▶ Uscire dalla dimensione della «sola» competenza
- ▶ Sapersi confrontare con il colleghi oltre confine
- ▶ Aumentare le proprie conoscenze in altre materie extra-contabili
- ▶ Saper cambiare punto di vista
- ▶ Competenze in strategia aziendale
- ▶ Consulenza specialistica
- ▶ Tecnocrate
- ▶ Futuro?
- ▶ Essere più consulente
- ▶ Controllo di gestione
- ▶ Multidisciplinarietà
- ▶ Economiche gestionali organizzative
- ▶ Relazionali
- ▶ Identitarie
- ▶ Specializzazione
- ▶ Cura dell'immagine professionale
- ▶ Rapporto e P.R.
- ▶ Competenze in sociologia
- ▶ Competenze di marketing

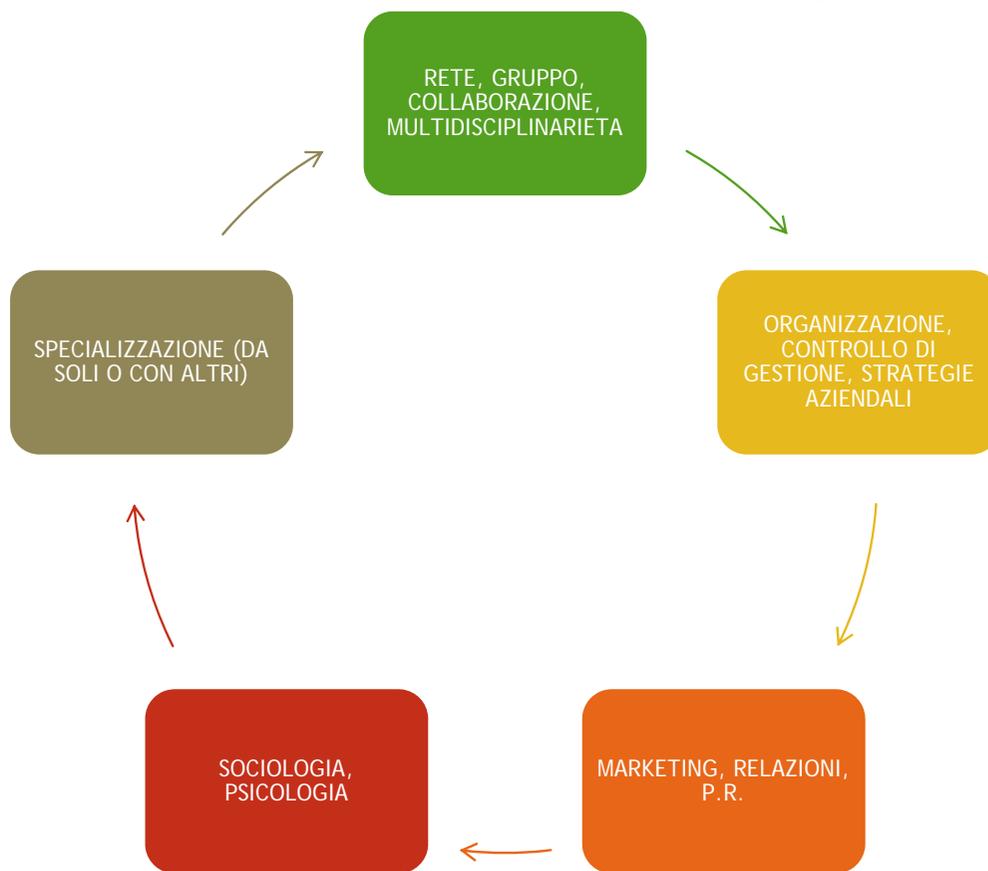
Diapositiva 11

EB2

Emanuela Barreri; 29/09/2019

QUALI SONO LE COMPETENZE CHE DOVRA' AVERE IL COMMERCIALISTA DEL FUTURO?

Parole chiave - Categorie



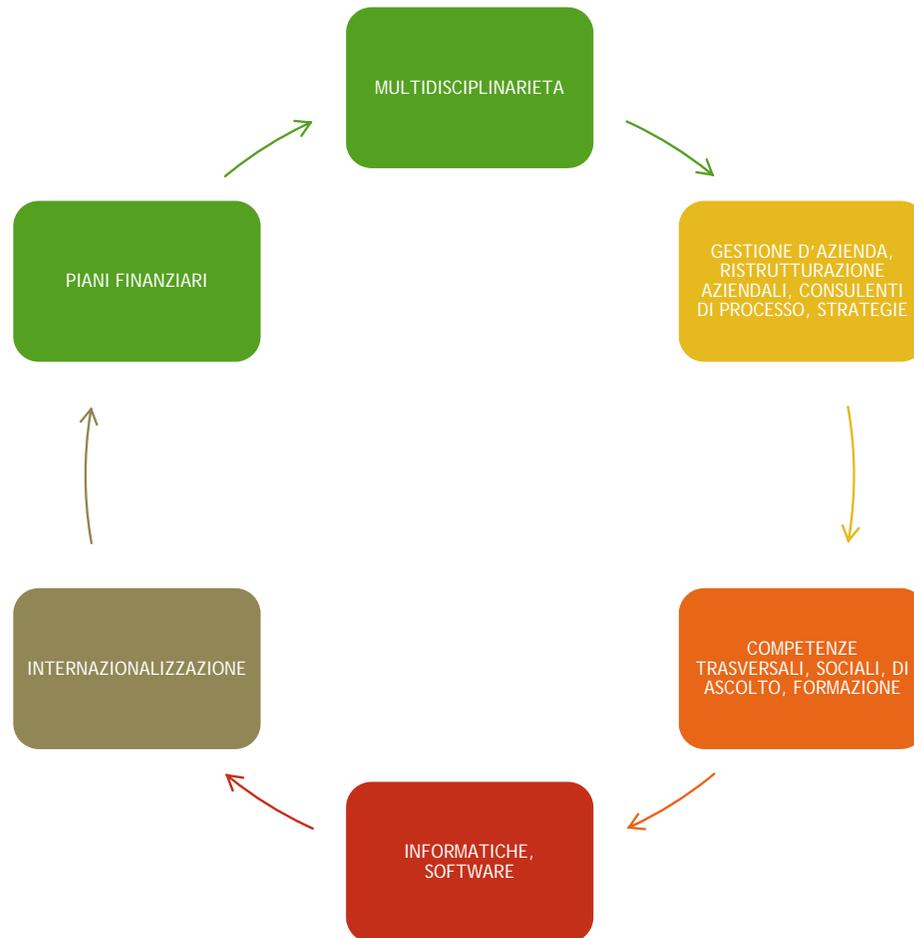
26 Febbraio 2018 - Gruppo Bilancio Sociale

QUALI SONO LE COMPETENZE CHE DOVRA' AVERE IL COMMERCIALISTA DEL FUTURO?

- ▶ Multidisciplinarietà (soddisfare contemporaneamente più bisogni del cliente)
- ▶ Competenze informatiche
- ▶ Internazionalizzazione (ivi comprese le lingue)
- ▶ Saper costruire contatti con colleghi di altri paesi
- ▶ Gestione aziendale integrata
- ▶ Risorse umane
- ▶ Amministrazione
- ▶ Esperto consulenza giuslavoro
- ▶ Esperto in piano di ristrutturazione d'azienda
- ▶ Software
- ▶ Trasversali a 360°
- ▶ Saper ascoltare a 360°
- ▶ Formazione continua
- ▶ «Accompagnatore» di processi
- ▶ Scienziato d'impresa
- ▶ Membro permanente di «think tank»
- ▶ Formazione
- ▶ Diffusore della cultura della responsabilità
- ▶ Facilitatore del dialogo con altre professioni
- ▶ Controllo di gestione
- ▶ Piani finanziari
- ▶ Strategie
- ▶ In problematiche sociali
- ▶ Facilitatore di integrazione
- ▶ Comunicative, relazionali
- ▶ Media, informatiche, social
- ▶ Consulente di processo, gestionale
- ▶ Competenza empatica/sociale/collaborativa
- ▶ Elevata specializzazione tecnica
- ▶ Propensione al cambiamento

QUALI SONO LE COMPETENZE CHE DOVRA' AVERE IL COMMERCIALISTA DEL FUTURO?

Parole chiave - Categorie



12 Dicembre 2016 - Gruppo DEIP

QUALI SONO LE DIFFICOLTA' DELLA PROFESSIONE DI COMMERCIALISTA?

- ▶ «Rimettersi al mondo», riconoscendone la necessità e le modalità
- ▶ Assenza di tariffe in un sistema concorrenziale
- ▶ Troppe informazioni in poco tempo
- ▶ Delegittimazione Ordini Professionali
- ▶ Perdite di autorevolezza
- ▶ Far percepire all'esterno il valore della professionalità
- ▶ Far percepire il prezzo della professionalità
- ▶ Vedersi riconosciuta la professionalità
- ▶ Incertezza normativa e giurisprudenziale
- ▶ Dare reale valore ad ognuno
- ▶ Farsi «riconoscere»
- ▶ Essere veramente a fianco del cliente
- ▶ Rapporti con il cliente, con il personale
- ▶ Senso di inadeguatezza e timore/ruolo dell'errore
- ▶ Pagamento delle proprie spettanze, non riconoscimento da parte del cliente
- ▶ Incertezza normativa e giurisprudenziale
- ▶ Responsabilità sproporzionata rispetto ai possibili errori
- ▶ Difficoltà a far capire la difficoltà a fare tutto giusto
- ▶ E' un parafulmini della rabbia dei contribuenti
- ▶ I clienti pensano che debba sapere tutto ma non è così
- ▶ Chiarezza normativa e certezza normativa
- ▶ Ruolo professionale sminuito
- ▶ Incassi dai clienti e mantenere la clientela attiva
- ▶ Difficoltà per il cliente a capire il reale rapporto valore/prezzo
- ▶ Non sentirsi professionista con esclusiva
- ▶ Affrontare quotidianamente le problematiche dei clienti e non avere un supporto adeguato
- ▶ Non riuscire a far apprezzare e valorizzare il proprio sapere
- ▶ Riconoscimento
- ▶ Adeguatezza
- ▶ Continuità e futuro

QUALI SONO LE DIFFICOLTA' DELLA PROFESSIONE DEL COMMERCIALISTA

Parole chiave - Categorie



26 Febbraio 2018 - Gruppo Bilancio Sociale

QUALI SONO LE DIFFICOLTA' DELLA PROFESSIONE DI COMMERCIALISTA?

- ▶ Aggiornamento
- ▶ Formazione
- ▶ Rapporti con i colleghi
- ▶ Aggiornamenti «seri» e continui
- ▶ Lavorare in team
- ▶ Affidabilità dei clienti
- ▶ Non veniamo considerati per il nostro valore
- ▶ Troppe leggi
- ▶ Lavoriamo troppo e guadagniamo poco
- ▶ Aggiornamento
- ▶ Adeguato compenso
- ▶ Salvaguardia clientela
- ▶ Mancanza di tempo
- ▶ Regole stabili
- ▶ Rischio
- ▶ Continue modifiche normative
- ▶ Pagamento degli onorari
- ▶ Necessità del cliente sempre per «ieri», spesso
- ▶ Il giusto compenso
- ▶ Concorrenza sleale
- ▶ Rapporto con i clienti
- ▶ Far percepire il valore apportato
- ▶ Trovare spazio per la specializzazione
- ▶ Riconoscimento esterno
- ▶ Economicità
- ▶ Solitudine
- ▶ Eccessiva regolamentazione per qualunque aspetto tecnico
- ▶ Condivisione conoscenze e competenze
- ▶ Manca un aspetto umano della professione
- ▶ Solitudine
- ▶ Concorrenza
- ▶ Equo Scompenso

QUALI SONO LE DIFFICOLTA' DELLA PROFESSIONE DEL COMMERCIALISTA

Parole chiave - Categorie

