

Soft skills per la professione

Ciclo di incontri

Emanuela Barreri

Psicologo delle organizzazioni e Dottore Commercialista

12 Marzo 2021

L'esperienza del Coronavirus che abbiamo vissuto e stiamo ancora vivendo ci ha fatto comprendere quanto sia importante saper reagire alle situazioni di cambiamento utilizzando risorse nuove, che talvolta non sappiamo neppure di avere.

Conoscere ed utilizzare le soft skills – cioè le competenze trasversali - diventa quindi indispensabile per potenziare il nostro bagaglio di competenze per continuare ad esercitare la professione in un mondo che è cambiato.



Professionisti: priorità alle skill nel 2021

di Redazione PMI.It - scritto il 12 Gennaio 2021

Migliorare le proprie skill è l'obiettivo principale della maggioranza dei professionisti in vista del 2021: l'indagine del Gruppo Hays.

Per avere successo in ambito lavorativo nel 2021 è fondamentale migliorare le proprie skill. A pensarla così è la maggior parte dei professionisti intervistati dal Gruppo Hays, che rende noti gli esiti di un sondaggio avviato attraverso il suo canale web.

Dei 1700 professionisti coinvolti, l'81% degli attualmente occupati che attualmente non cerca un nuovo ruolo afferma di voler migliorare le proprie competenze nel corso del 2021, mentre la percentuale scende al 64% per coloro che cercano un nuovo impiego.

A determinare questa spinta verso l'aggiornamento professionale è anche la pandemia da Covid, che con il passaggio al lavoro da remoto e successivamente alla forma ibrida tra lavoro a distanza e in presenza ha incrementato la necessità di acquisire nuove competenze.

I professionisti che hanno continuato a lavorare durante i lockdown avranno molto probabilmente acquisito abilità trasversali – afferma Fabio Scarcella -, poiché hanno dovuto imparare a utilizzare la nuova tecnologia, adattarsi a nuovi modi di lavorare, o addirittura farsi avanti per colmare le lacune di competenze all'interno dei loro team.

https://www.ted.com/talks/patty_mccord_4_lessons_the_pandemic_taught_us_about_work_life_and_balance

The screenshot shows a web browser window displaying a TED talk. The browser's address bar shows the URL: [ted.com/talks/patty_mccord_4_lessons_the_pandemic_taught_us_about_work_life_and_balance](https://www.ted.com/talks/patty_mccord_4_lessons_the_pandemic_taught_us_about_work_life_and_balance). The browser's tab bar shows three tabs: "pink and white victorias secret te...", "Patty McCord: 4 lessons the panc...", and "(3) LinkedIn". The browser's toolbar includes navigation icons (back, forward, refresh, home), a search icon, and a profile icon. Below the browser window, the TED website interface is visible. The top navigation bar includes the TED logo with the tagline "Ideas worth spreading", and menu items: WATCH, DISCOVER, ATTEND, PARTICIPATE, ABOUT, and MEMBERSHIP. The main content area features a large video player with a play button overlay. The video title is "4 lessons the pandemic taught us about work, life and balance" by Patty McCord | TED Salon: DWEN. The video duration is 7:42. To the right of the video player are interaction buttons: Share, Add to list, Like, and Recommend. Below the video player are tabs for "Details" and "Transcript". To the right of the video player is a "Watch next" section with four video thumbnails and their titles and view counts: "8 lessons on building a company people enjoy working for" (3.3M views, 5:10), "3 ways companies can support grieving employees" (982k views, 11:56), "The cost of work stress — and how to reduce it" (2.3M views, 10:38), and "How to run a company with (almost) no rules" (3.5M views). At the bottom of the page, there is a "Mostra tutto" button and a "New! Activity Feed" notification.

COSA SONO LE SOFT SKILLS?

HARD SKILLS (verticali):

competenze **TECNICHE** che sono acquisibili più o meno facilmente durante il percorso scolastico, un corso professionale o di aggiornamento o sul lavoro.

Esempi:

- Capacità di usare programmi e pacchetti informatici
- Capacità di utilizzo di macchinari specifici e strumenti
- Conoscenza di lingue straniere
- Per il commercialista:

conoscenze ragioneria e contabilità / normative tributario /societario fallimentare, tecniche revisione dei conti ecc.

SOFT SKILLS (orizzontali):

Sono competenze che fanno riferimento alla **SFERA PERSONALE** di ciascun individuo.

- Abilità personali e trasversali che di solito non si imparano seduti sui banchi di scuola o seguendo qualche studio universitario ma che dipendono dal proprio carattere, dalla propria cultura e personalità, e anche dal vissuto di ognuno.

Esempi:

- Capacità comunicative e relazionali
- Capacità di adattamento in nuovi contesti
- Problem solving
- Motivazione e tenacia a perseguire i propri obiettivi
- Resistenza allo stress
- Lavoro di gruppo
- Creatività e proattività
- Flessibilità
- Ecc.

Alma Laurea:

QUALI SONO LE SOFT SKILL PIU
IMPORTANTI DA INSERIRE IN UN
CURRICULUM

1. **Autonomia:** è la capacità di svolgere i compiti assegnati senza il bisogno di una costante supervisione facendo ricorso alle proprie risorse.
2. **Fiducia in se stessi:** è la consapevolezza del proprio valore, delle proprie capacità e delle proprie idee al di là delle opinioni degli altri.
3. **Capacità di adattarsi all'organizzazione e al contesto lavorativo.**
4. **Resistenza allo stress:** è la capacità di reagire positivamente alla pressione lavorativa mantenendo il controllo, rimanendo focalizzati sulle priorità e di non trasferire sui colleghi le proprie eventuali tensioni.
5. **Capacità di pianificare ed organizzare:** è la capacità di realizzare idee, identificando obiettivi e priorità e, tenendo conto del tempo a disposizione, pianificarne il processo, organizzandone le risorse.
6. **Precisione/Attenzione ai dettagli:** è l'attitudine ad essere accurati, diligenti ed attenti a ciò che si fa, curandone i particolari ed i dettagli verso il risultato finale.
7. **Apprendere in maniera continuativa:** è la capacità di riconoscere le proprie lacune ed aree di miglioramento, attivandosi per acquisire e migliorare sempre più le proprie conoscenze e competenze.
8. **Capacità di conseguire obiettivi:** è l'impegno, la capacità, la determinazione che si mette nel conseguire gli obiettivi assegnati e, se possibile, superarli.
9. **Sapere gestire le informazioni:** abilità nell'acquisire, organizzare e riformulare efficacemente dati e conoscenze provenienti da fonti diverse, verso un obiettivo definito.
10. **Essere intraprendente, avere spirito d'iniziativa:** è la capacità di sviluppare idee e saperle organizzare in progetti per i quali si persegue la realizzazione, correndo anche rischi per riuscirci.
11. **Capacità comunicativa:** è la capacità di trasmettere e condividere in modo chiaro e sintetico idee ed informazioni con tutti i propri interlocutori, di ascoltarli e di confrontarsi con loro efficacemente.
12. **Problem solving:** è un approccio al lavoro che, identificandone le priorità e le criticità, permette di individuare le possibili migliori soluzioni ai problemi.
13. **Team work:** è la disponibilità a lavorare e collaborare con gli altri, avendo il desiderio di costruire relazioni positive tese al raggiungimento del compito assegnato.
14. **Leadership:** è l'innata capacità di condurre, motivare e trascinare gli altri verso mete e obiettivi ambiziosi, creando consenso e fiducia

QUALI SONO LE SOFT SKILLS PIU' IMPORTANTI PER UN COMMERCIALISTA?

*Saper comunicare
efficacemente*

*Precisione ed
attenzione ai dettagli*

Resistenza allo stress

*Autostima e fiducia in
sé stessi*

*Capacità di
adattamento ai
cambiamenti/gestione
della complessità*

*Apprendimento
continuo e gestione
delle informazioni*

Problem solving

*Gestione dei
conflitti/Capacità di
negoziare*

Orientamento al cliente

ORIENTAMENTO AL RISULTATO – 14.01.21

Raggiungere un obiettivo

La strada per raggiungere un obiettivo

Come si raggiunge l'obiettivo

Il desiderio di raggiungere un obiettivo

Competenza realizzativa

Non perdere di vista la meta

Risultato = obiettivo Orientamento=focus

Risultato: ciò che deriva da qualcosa

Risultato è il raggiungimento dell'obiettivo

Risultato qualcosa che è successo, Obiettivo qualcosa che ti sei prefissata/o

Noi ci diamo obiettivi orientamento al risultato è l'atteggiamento verso l'obiettivo

Talvolta raggiungiamo l'obiettivo ma il risultato no

Aristotele teleologia telos risultato, techne azione, ciò che fa la differenza è la modalità con cui raggiungo il risultato

Macchiavelli Il Principe il fine giustifica i mezzi

Costantino Kavafis Itaca: l'importanza è il viaggio

E' importante il contesto: per noi è difficile perché abbiamo risultati obbligati

E' molto facile perdersi e vedere solo l'obiettivo di raggiungere il risultato

Lavorare prima sull'obiettivo in modo da arrivare al risultato senza che questo venga visto come tale

Es. scadenza, è la cosa più pressante che ci sia – se invece hai programmato in modo da ridurre la pressione e raggiungere il risultato più facilmente

Il risultato mette stress, se si ragiona sugli obiettivi si riduce lo stress

Alla base dell'orientamento al risultato devo avere molto chiari gli obiettivi

Obiettivo: chiudere le dichiarazioni, però in realtà è fare le dichiarazioni bene

Ciò che fa la differenza è COME raggiungi l'obiettivo

Ma l'obiettivo è chiudere le dichiarazioni? Potrebbe essere un obiettivo non preciso

I micro obiettivi rischiano di sviarci dall'obiettivo generale

Fare bene le cose: obiettivo personale o obiettivo di Oltre il Dato? Obiettivo di entrambi?

Quando ti poni l'obiettivo devi impostare una strategia

Crescita, dipende dal percorso di vita e personale e lavorativo

Ho raggiunto l'obiettivo, ma a quale prezzo?

Pianificare le azioni per raggiungere il risultato valutando anche i mezzi/costi che andrò ad utilizzare/ sostenere e la soddisfazione personale/di gruppo e del cliente

Potevo fare di più? Potevo farlo meglio?