

*Quando la scelta è il risultato di un processo strutturato*

## Decisioni rapide ma ponderate

“Decidi tu prima che siano gli altri a decidere per te”. Questa frase pronunciata da Maurizio Carletti, ex direttore Vendite di Buffetti ed attuale dir. commerciale di MWCR, esprime in modo inequivocabile un'altra attitudine primaria di manager e imprenditori.

La capacità di prendere decisioni rapidamente e in modo ponderato, per quanto banale possa sembrare non è una capacità facile da riscontrare. L'errore più comune che spesso si commette è quello di muoversi verso i 2 estremi: o decidere troppo in fretta senza avere le giuste informazioni di partenza (tipologia imprenditore frenetico) o non decidere mai in attesa di nuovi dati e nuove verifiche (imprenditore riflessivo).

A nostro parere per evitare questi 2 modelli sbagliati l'unico rimedio è rifugiarsi in un processo definito, strutturato anche se non sempre cadenzato nei tempi. Gli step concreti di questo processo possono essere racchiuse in 5 macro-aree:

**1) Programmazione.** Come la conoscenza anche la pianificazione limita fortemente il rischio che qualsiasi scelta determina. Avere un cruscotto gestionale con i numeri chiave della propria azienda, del mercato e dei concorrenti (vedi numero precedente della nostra rubrica) permette di affrontare le decisioni con maggiore oculatezza e quindi con minor margine di errore.

**2) Condivisione.** Affrontare con il proprio staff di

Nel prossimo numero parleremo di:  
**Fare Network**

### I 5 step per prendere una decisione

- Programmazione
- Condivisione
- Analisi di Scenario
- Scelta
- Monitoraggio

Fonte: MADE

collaboratori (purché non siano “yes man”) le problematiche che una decisione comporta permette di avere una visione più completa del problema e delle potenziali soluzioni. Il capitano come l'imprenditore è colui che decide ma non prima di aver sentito il tattico che gli preannuncia la direzione dei venti, il capo-equipaggio che gli spiega lo stato di forma dei suoi uomini, il responsabile delle vele che stabilisce la tipologia di vele da usare.

- 3) Analisi di Scenario** (Swot Analysis). Ogni azione presuppone degli effetti collaterali. È indispensabile valutare e prevedere prima di decidere, tempi e risposte del contesto di mercato (concorrenti diretti ed indiretti, istituzioni, scenario macro-economico, ecc.). Altra azione rapida (basta una riunione) e di grande efficacia.
- 4) Scelta.** A questo punto abbiamo sufficienti indicazioni per prendere la decisione finale che spetta solo ed esclusivamente al Responsabile (sia esso un Manager o un imprenditore). In questa fase non sono ammessi ripensamenti o indecisioni; bisogna perseguire al meglio e in modo coeso la strada intrapresa.
- 5) Monitoraggio.** La scelta porta con se un senso di appagamento e di rilassamento. La grande capacità di una struttura che mira all'eccellenza è quello di mantenere alta la concentrazione anche nel verificare le prime, indicative risposte del mercato.

**Massimiliano Masi**  
Partner Made  
m.masi@ma-de.it