
Un commercialista così bravo che non potrà essere ignorato

di [Fabio Sartori](#)

Publicato il 7 Dicembre 2024

I commercialisti e i professionisti del settore contabile e fiscale stanno affrontando una fase di trasformazione che, pur rappresentando una sfida, può rivelarsi un'opportunità per ridefinire il proprio ruolo. In un mercato sempre più competitivo, emerge la necessità di scegliere tra la specializzazione e il mantenimento di competenze trasversali. La specializzazione sembra essere la chiave per distinguersi e sopravvivere, ma come metterla in pratica? Una risposta illuminante arriva dal libro di Cal Newport, *“Così bravo che non potranno ignorarti”*, che propone una prospettiva innovativa: il successo professionale non deriva dalla semplice passione, ma dalla costruzione di competenze rare e preziose. Per i commercialisti, questo significa puntare su settori strategici e acquisire un capitale professionale distintivo, trasformando le sfide in opportunità concrete per emergere.

Nel panorama professionale odierno, i commercialisti si trovano di fronte all'annosa questione di scegliere se specializzarsi, come richiede sempre più spesso il mercato in perenne evoluzione, oppure se restare nella categoria dei professionisti onnivori e servire PMI e clienti individuali offrendo competenze trasversali, diventando ausiliari negli adempimenti fiscali ed amministrativi. Il professionista spesso è restio a cambiare rotta, ha paura di focalizzarsi in un settore ben specifico, perché teme, così facendo, di perdere opportunità e di mettersi in competizione con pochi altri esperti che potrebbero minare la sua autorevolezza.

Così bravo che non potranno ignorarti. Perché la competenza batte la passione nel costruire il lavoro dei tuoi sogni

Di fronte a questi dubbi diventa suggestiva la lettura di **Cal Newport, docente alla Georgetown University** con alle spalle un dottorato al MIT, uno degli esperti più apprezzati nel campo dell'efficacia professionale e autore di bestseller internazionali. Nel suo recente libro *"Così bravo che non potranno ignorarti. Perché la compe*



Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento