



Worksheet: le cause impossibili

Il terzo archetipo della Pulizia Annuale: il calcolo della probabilità realistica e la decisione fredda su ogni causa che ti sta drenando.

NUOVA VERSIONE — Questo worksheet sostituisce/integra la sezione corrispondente del Companion (Quaderno del Condottiero, Cap. 19 — integra la Sezione A (mappatura del perimetro)). Utilizzabile subito come file autonomo sulla pagina risorse; da innestare nel Companion alla prossima edizione.

Il principio

Le cause impossibili si sedimentano: più ci hai investito, più è difficile abbandonarle — è la trappola dei costi affondati. Il worksheet forza la domanda che il coinvolgimento impedisce: **se questa causa arrivasse oggi sulla mia scrivania, sapendo ciò che so, la prenderei?** Compila una scheda per ogni causa che sospetti "impossibile". Applica il Protocollo Dati Falsi: fatti verificabili, non story.

La scheda (una per causa)

Causa / cliente: _____

In corso da (anni): _____

1. L'investito finora (solo per consapevolezza — NON è un motivo per proseguire)

Ore già investite (stima onesta): _____

Valore economico di quelle ore: _____

Costi vivi anticipati e non recuperati:

2. La probabilità realistica

Esito favorevole realisticamente possibile (descrivilo in una frase):

Probabilità stimata a freddo (%): — stimata come la stimeresti per la causa di un collega, non per la tua: _____

Cosa dice la giurisprudenza recente / il consulente terzo interpellato:

La story che mi racconto per continuare ("ormai...", "il giudice capirà...", "gliel'ho promesso..."): _____

3. Il costo di proseguire

Ore previste nei prossimi 12 mesi:



Valore di quelle ore se dedicate a clienti buoni:

Costo emotivo e di energia (0-10):

4. Il valore atteso, a freddo

Valore in caso di esito favorevole (€) × probabilità (%) = valore atteso:

Il valore atteso supera il costo di proseguire? Sì / No

5. La decisione (una delle tre, con data)

- **PROSEGUO con criteri:** definisco ORA il punto di uscita ("se entro [data/evento] non accade X, chiudo") — scritto e non rinegoziabile
- **RINEGOZIO col cliente:** conversazione onesta su probabilità e costi (script 2.7 del Protocollo delle Crucial Conversations), nuovo accordo economico o chiusura concordata
- **DISMETTO:** rinuncia al mandato nei modi e nei tempi deontologicamente corretti, con transizione ordinata

Decisione: • **Data:** • **Primo passo:**

Presidio deontologico: la rinuncia al mandato segue le regole del codice deontologico (tempi, non pregiudizio per l'assistito, subentro). La Pulizia Annuale si fa con rigore E con correttezza — è la firma del Condottiero.

Firma:

Il Condottiero Legale — Materiali operativi del libro · © Business For Lawyers · businessforlawyers.it/libro-condottiero-legale-risorse