

Come scegliere la consulenza

Area transito aeroporto internazionale di Amsterdam, zona fumatori (solo in Italia non esiste una zona fumatori negli aeroporti internazionali). Provenienza da Rio in attesa del volo per Roma. Mi sento chiamare per nome da un signore della mia stessa età con aspetto professionale. Disperata ricerca nella memoria..... si tratta di un ex collega dirigente nell'azienda che ho lasciato da trenta anni. Il nome nemmeno a parlarne. Soliti convenevoli. Ha lasciato l'azienda, finalmente, da tre anni e si è dedicato all'attività di consulente. E' entusiasta della scelta fatta e me lo spiega con: "L'aspetto migliore di questa professione è che quando hai un problema o anche quando fai un errore, questo non ti tocca per niente. Alla fine non è la tua azienda. Vai via e passi al prossimo lavoro." Per fortuna (sua) stanno chiamando il mio volo. Ne avrei fatto polpette. Con il suo atteggiamento non ci sarebbero stati molti "prossimi lavori".

Le riflessioni durante il volo di ritorno a Roma furono tante, ne riporto alcune, sottoforma di appunti.

1. Quando un imprenditore, un direttore generale, un manager di una organizzazione si rivolge ad un consulente, o meglio ad una società di consulenza, è perché ha un problema che non ritiene di potere, o non vuole, risolvere da solo o con lo staff che ha a disposizione. Oppure quando ha un progetto per cui non ritiene di avere a disposizione nell'organizzazione la conoscenza e/o la competenza necessaria.
2. Da una consulenza ci si aspetta un risultato misurabile e quindi un ritorno sull'investimento. Ed è compito della consulenza fare in modo che i risultati siano misurabili.
3. Il costo/investimento della consulenza, non solo in termini monetari, e comunque misurabile in termini monetari, è un importante fattore nella decisione di dare un incarico. Il committente, prima di prendere la sua decisione, avrà calcolato la convenienza di utilizzare le proprie risorse interne ed il costo in apprendimento, distrazione da altri incarichi, tempi eccetera di queste ultime.
4. Un consulente è qualcuno che fornisce una particolare esperienza, comportamenti, metodologie, competenze, o altri contributi per assistere un cliente a migliorare lo "status quo". E il suo intervento è centrato sulle necessità specifiche del cliente.
5. Se la consulenza si limita a mantenere lo "status quo" non compie in pieno il suo lavoro. L'obiettivo deve essere sempre far crescere il valore della committenza. Ed essere in grado di misurare e permettere di misurare la creazione del valore.

6. Consulenza non è sinonimo di implementazione, consegna ed esecuzione ma questi elementi devono essere inclusi.
7. C'è sempre un "modo migliore" per fare le cose. E' compito del consulente identificare e mettere in pratica questo "modo migliore".
8. Un consulente, o una società di consulenza, non dovrebbe mai accettare un incarico se non è sicuro di essere in grado di aggiungere valore al committente e di essere in grado di dimostrarlo.
9. Molti secoli fa qualcuno (Platone?) ha detto che una vita non riesaminata non vale la pena di essere vissuta.
10. In quarantacinque anni di esperienza, prima come dirigente in una multinazionale, poi come consulente free-lance per diverse multinazionali, infine negli ultimi vent'anni come fondatore ed amministratore attivo di una società di consulenza, non mi riesce di ricordare un incarico non portato a termine con successo. E per successo intendo creazione di valore per il committente.

Altro che ".....quando hai un problema o anche quando fai un errore, questo non ti tocca per niente. Alla fine non è la tua azienda. Vai via e passi al prossimo lavoro."

Giuseppe Monti