



MA DAVIDE... AMMAZZA GOLIA?!

Mondo complesso quello della consulenza e assai in movimento nonostante le apparenze. Grandi strutture di dimensioni elefantache combattono ormai all'arma bianca contro piccoli studi di consulenza che solo una decina di anni fa erano considerati dei poveretti e che invece hanno dimostrato di essere in grado di competere per saperi e metodologie con tali strutture. Troviamo anche free lance dall'approccio destrutturato che con un portatile e l'ufficio in casa si possono permettere tariffe che fanno sbiancare tutti gli account, per non parlare dell'orda degli ex manager che, ormai persa la certezza di un posto di lavoro con lautissimi stipendi, si riversano a frotte nel mercato della consulenza auto-convincendosi di essere sempre stati degli ottimi consulenti. Si sa i consulenti sono gente strana, poco avvezzi alla vita di gruppo e tutti convinti di essere i più bravi nel loro campo, vogliono stare da soli e comandare. Però la solitudine è praticabile? È sostenibile il modello organizzativo del one man consulting? (Marco Granelli)

Magari potessi dire se vincerà Davide o Golia. Vorrei saperlo anche io. Certo le mie simpatie vanno a Davide. Ci mancherebbe altro. I piccoli fanno sempre simpatia anche se Davide è diventato famoso proprio per essere una eccezione mica la regola. Le mie esperienze con le Major della consulenza sono state diverse. Le mie esperienze con gli Indiana Jones della consulenza altrettanto. Una regola non c'è, trovi geni e cialtroni da una parte come dall'altra, e non è per fare i ponzi pilati. E' proprio così. Quando iniziai a lavorare guardavo con ammirazione incondizionata a chi veniva in azienda per spiegare e aprire vie d'uscita. Poi, procedendo e notando che almeno nella metà dei casi di vie d'uscita non ne saltavano fuori o se si aprivano era perché si sarebbero aperte lo stesso ho cominciato a diventare un po' più esigente. Nei miei e negli altrui confronti. Per quanto mi riguarda ho iniziato ad approfondire le mie capacità più deboli. Infatti penso che il mio lavoro sia prevenire l'arrivo del consulente in azienda. Mica per cattiveria, piuttosto va fatto per contratto. In oriente si paga il medico quando si è sani, poi quando ci si ammala non lo si paga più. In effetti, se si sta male è sintomo che, in linea di massima, il medico tanto bravo non è, e non è riuscito a farci rimanere in salute. Io l'azienda la devo fare rimanere sana, quando chiamo il consulente o è perché non so come fare o perché i sintomi non sono buoni. In un caso o nell'altro o ho sbagliato o sono inadeguato. Brutte cose tutte e due. Invece verso i consulenti il mio atteggiamento è diventato, per usare ancora una metafora "medica", quello che avrei verso il dentista. Se dovessi togliere il dente del giudizio andrei senz'altro da un dentista che abbia i documenti. E questo è il primo punto che sembra banale ma banale non è. Poi, soprattutto se fosse un dentista sconosciuto, gli chiederei se ha mai levato denti e magari quante volte ha levato un dente del giudizio e a chi, in modo da potere controllare. E questo è il secondo punto, così banale che pochi lo fanno in verità. Se avessi soddisfazione a queste due domande allora sarebbe importante vedere gli strumenti, lo studio, gli eventuali associati o assistenti. Insomma il punto non è se sia più forte Davide o Golia. E' sperabile che il pendolo che oscilla tra parcellizzazione ed accorpamento delle competenze consulenziali non smetta mai di muoversi, perché ciò dà vivacità e ossigeno al miglioramento delle performance aziendali. Ciò che conta però è lo spessore di chi decide e crede di potere aiutare il prossimo a fare i conti con un mercato veloce, velocissimo, schizofrenico e pericoloso come un giro di poker. Certo, il momento consiglia di unire le forze. Lo stanno facendo da tempo quelli con maggiore visione. Forse domani sarà diverso, ma oggi la situazione consiglia economie di scala, che fanno a pugni con l'individualismo del consulente Don Chisciotte. Ho ricevuto da poco una proposta di consulenza, da un one man band della consulenza, quasi infantile. Nei contenuti e nella forma. Troppo impervie le aziende di oggi per pensare a spedizioni alla Messner. Piuttosto, se proprio non sei Messner, serve una spedizione organizzata, ciascuno con la sua specializzazione, pronto ad intervenire nel settore di sua competenza con la massima efficacia e rapidità. Oggi si perde tanto, tantissimo, quando si sbaglia. E si guadagna tantissimo quando si fa giusto. C'erano tempi in cui l'azienda era un fondo monetario. A fare bene o male...quello era il rendimento. Beh, sono tempi andati e se ritorneranno, cambieremo. Ma per ora...D'altro canto esistono moltitudini di piccole aziende, artigiane e no, che sono impossibilitate



ad affrontare grandi strutture della consulenza. Sia per costi ma soprattutto per cultura. Si sentono come il villano medievale davanti al cerusico. Non parlano nemmeno la stessa lingua e la sensazione è quella che a chi entra in un ristorante italiano che sfoggia un menù in francese. “Mi fregheranno”. A dire la verità è una sensazione che ho avuto anche io. Ricordo, anni fa, il ricorso ad una azienda di consulenza che fece adottare un sistema per il miglioramento della qualità la cui semplicità era inversamente proporzionale ai quintali di slides prodotte per presentarlo. Per questo non mi sorprende il successo di strutture intermedie, capaci di unire la flessibilità al rigore metodologico. Abili nel tradurre ma soprattutto nel fare applicare. Responsabili riconosciuti perché facilmente identificabile personalmente, oltre il logo che sfoggiano. Portatori però di un prestigio che arriva solo da chi ha l'umiltà di riconoscere che tutto non può sapere ma che sa di potere reperire le risorse necessarie all'interno del suo gruppo di riferimento. Certo, ho conosciuto consulenti eroici che ribaltano le sorti di una azienda spacciata donandole nuova vita e grandi organizzazioni altrettanto eroiche che riescono a calarsi nei meandri della piccola imprenditoria e magari farla sbocciare a più alti livelli. Ma erano e rimangono veri eroi della consulenza. Gente che sa di valere e generalmente denti del giudizio ne ha levati e parecchi. E i loro pazienti se lo ricordano ancora di quanto facilmente hanno smesso di patire. Poi ho incontrato eroi di latta e organizzazioni di cartone. Che i denti del giudizio li avevano visti solo in foto. E anche i loro pazienti li ricordavano bene. Ma per motivi molto diversi. E' sempre difficile dare il senso di una esperienza aziendale, per il semplice fatto che una cosa è esserci al fronte , una cosa è raccontarlo. Si rischia sempre di comunicare male e parzialmente. Ma di una cosa sono sicuro sia Davide che Golia possono smettere di tirarsi pietre perché in verità hanno altri problemi. Non si tratta di schiacciare la concorrenza come primo obiettivo. Il primo obiettivo è soddisfare i clienti, il secondo rimanere responsabili anche nelle difficoltà, il terzo rispondere degli insuccessi, il quarto, che scrivo per la simpatia che provo verso i Davide e che vale solo per loro, è quello di connettersi. Certo obiettivi non facili ma non conosco nessun imprenditore che una volta assaggiato il sapore del miglioramento e del guadagno ritrovato non abbia riconfermato la fiducia.

Infischandosene che fosse Davide o Golia. Shalom

Sebastiano