



PMI - Il POTERE del Consulente

Quando si chiama un **Consulente** in azienda, sia per fare una valutazione della situazione, sia per farsi aiutare a migliorare qualche processo, molto spesso non si ha la completa percezione del suo **POTERE**. Vediamo quali sono gli aspetti che spesso vengono sottovalutati e come possiamo **ampliare i benefici** che l'azienda ha dall'intervento di un **Consulente**.

Desidero focalizzare la vostra attenzione su alcuni punti:

- 1) Il **Consulente** è stato chiamato dal **Proprietario**, quindi per la proprietà transitiva è da esso **Legittimato**;
- 2) Il **Consulente** è un professionista specializzato nel settore di competenza, come avviene con il **Medico**, noi riteniamo che lui abbia tutte le capacità necessarie per **Aiutarci**;
- 3) Il **Consulente** non fa parte dell'organizzazione, questa sua condizione gli permette di vedere le dinamiche **Comunicativo-Relazionali** in modo distaccato, senza essere **fuorviato** da tutto il vissuto aziendale pregresso.

Questi aspetti sono molto importanti e la loro corretta gestione può **aumentare gli effetti positivi del lavoro del Consulente**. Analizziamoli in dettaglio e scopriamo come possiamo utilizzarli al meglio nel nostro lavoro quotidiano.

La **Legittimazione** del **Consulente**, come la sua **Sponsorizzazione**, sono il prerequisito per il successo del suo intervento. Se il suo lavoro non è correttamente supportato dall'alta dirigenza l'effetto del suo intervento sarà penalizzato. Quando il **Consulente** entra in azienda nominato ed accompagnato dal **Proprietario**, ci sarà piena collaborazione sulle iniziative che proporrà.

Nessuno di noi metterebbe in discussione la diagnosi di un medico, allo stesso modo noi ci comportiamo con le cose che ci dice un Consulente. A prescindere dalle sue capacità, noi riteniamo che il **Consulente "SA"** e tutto quello che dice è **"ORO COLATO"**, Come ben capite sto generalizzando ed esagerando, ma normalmente il nostro atteggiamento nei confronti del Consulente è di **fiducia**. Solo se dimostra, in modo evidente, di essere un incompetente questo alone che lo circonda scema.

Essere estraneo alle dinamiche Comunicativo-Relazionali dell'azienda è un grosso vantaggio. Riuscire a **leggere** in modo distaccato il **contesto** è fondamentale. **Il bravo Consulente**, che riesce a mettersi in un punto di osservazione neutro da dove studiare l'azienda, è come **una Guida** che da sopra un labirinto ci indica dove andare per uscire da esso. Questo tipo di Potere è intrinseco nel ruolo del Consulente ed occorre che esso lo usi per definire la strategia di azione in azienda.

Abbiamo visto come il **Consulente**, se correttamente introdotto in azienda, ha un grande **POTERE** e **molti strumenti** per migliorare le cose. In particolare: la **Legittimazione**; l'alone di **Competenza** e la **Distanza** dalle dinamiche aziendali, sono le **leve principali**. Utilizzare in modo consapevole ed in collaborazione con la **Proprietà** questi strumenti, amplifica i risultati del suo intervento.

◆ Se desiderate mettervi in contatto con me, per chiarimenti od approfondimenti, eccovi i miei riferimenti:

✉ info@studiosardelli.it

☎ + 39-335-5328248

Grazie per avere letto il mio articolo, a presto.

Cordialmente,

Gianluca Sardelli

Tag: Consulting; Communication; Team Building.

Pubblicato su PULSE di LinkedIn il 28-06-2015 - DOMENICA