

A quale Project Management votarsi?

A chi affidarsi, vista la vasta offerta di cose apparentemente simili?

Il mercato della consulenza



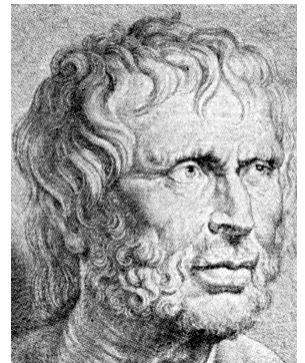
Non ci sono più i consulenti di una volta! Il mercato dell'alta consulenza, ultimamente, dà l'impressione di navigare a vista e non si scosta minimamente da alcuni cliché precostituiti. Le pretese ci sono tutte, le competenze e le tariffe adeguate un po' meno.

Onestamente, i consulenti dovrebbero smetterla di recitare la parte dei "Salvatori della Patria" e ammettere i loro fallimenti, senza aspettare disastri tipo: **Enron** (2001), **Parmalat** (2003) o **Lehman Brothers** (2008) .

Dove sono oggi gli strateghi di quelle aziende pregne di saggezza e sicure perché ben consigliate ?

Fare consulenza è un'arte antica , eccitante, ben pagata (?), ma pericolosa.

Seneca, precettore (tutor) di **Nerone**, diventò molto ricco nel periodo del buon governo. Ma a causa dei capricci dell'imperatore finì presto in disgrazia. Non bastò a salvargli la vita l'essersi assunto la colpa morale del matricidio di Nerone, infatti questi gli ordinò di suicidarsi quando sospettò che facesse parte della congiura di Pisone. Fu sostituito da **Tigellino**, un personaggio ambiguo, rozzo e crudele che ebbe ancora maggiore influsso su Nerone, finché non lo abbandonò in vista del successo della rivolta di Galba. Alla fine, anche **Tigellino** venne invitato a suicidarsi. **E' la mala sorte dei consulenti?**



Seneca ritratto da Rubens

Ancora oggi, il mercato della consulenza sulla disciplina del project management è affollata di "Tigellini" e pochi Seneca, a conferma della legge: "La moneta cattiva, scaccia quella buona". Purtroppo, troppi individui di spessore minimo si improvvisano consulenti di project management, offrendosi a tariffe stracciate.

Pur comprendendo la possibile situazione di bisogno di qualcuno che ha perso il lavoro, non è prudente che grandi aziende si lascino incantare, senza verificare la consistenza ed il retroterra dei propri consulenti. Fortunatamente, gli standard di project management sono veramente pochi e con l'evolversi del tempo tenderanno a concentrarsi ulteriormente; mi riferisco all'avvicinamento tra PMI e IPMA.

Anche le metodologie di project management che applicano gli standard sono poche. Poi, esiste un esercito di "illuminati" che sulla base di qualche esperienza personale o per sentito dire si offrono come "Esperti" di project management e raccontano di poter risolvere qualsiasi problema organizzativo, compreso la gestione dei progetti. Molte aziende cascano in questa trappola e successivamente ne pagano tutte le conseguenze.

Cosa significava essere consulenti

Credo di essere stato "consulente" per la maggior parte della mia vita lavorativa per IBM e per Cap Gemini, con in mezzo una parentesi da Direttore dei Sistemi Informativi di un gruppo assicurativo.

Negli anni 70, il consulente affiancava il cliente anche nelle attività quotidiane, pilotando la crescita del sistema. Il cliente era molto timido e rispettoso, mentre i consulenti spingevano le nuove tecnologie da adottare.

Il ruolo del consulente era duplice: 1) tranquillizzare il cliente di fronte all'aggressività dei commerciali e 2) essere di supporto al marketing della propria azienda. Il rapporto con il cliente si basava prevalentemente sulla fiducia, ben sapendo che noi consulenti eravamo stipendiati dal loro fornitore.

Le tecnologie si trasformavano ad una velocità superiore alle capacità del cliente di assorbirle, per cui era necessaria la presenza del consulente (tutor) a supporto di qualsiasi iniziativa. La massima soddisfazione era

quando il cliente inviava una lettera di encomio per l'attività svolta dal consulente, mentre la compagnia lo stava promuovendo per l'efficacia del suo supporto alle vendite.

Negli anni 90, con l'avvento del Personal Computer in rete, l'informatica ha cambiato volto ed il consulente ha avuto vita più difficile a causa della ingiustificata banalizzazione delle soluzioni. La bolla Internet ha contribuito a cambiare radicalmente il lavoro del consulente, travolgendo anche le tariffe dell'alta consulenza.

Una volta, essere consulenti significava possedere una buona dose di capacità personali, ma soprattutto significava appartenere ad un team efficace nel suo insieme. Esisteva un detto famoso: "*Non è stato mai licenziato nessuno perché ha acquistato IBM.*" Le tariffe IBM erano sicuramente tra le più alte del mercato, ma non c'era paragone tra un normale Sistemista IBM ed un qualsivoglia "**genietto**" isolato o della concorrenza

Cosa significa essere consulenti di project management

La consulenza sulla disciplina del Project Management segue le stesse regole della consulenza sistemistica.

Hai qualcosa da dire:

- Se hai acquisito le giuste competenze,
- Se hai maturato un'adeguata esperienza,
- Se fai parte di un team credibile e riconosciuto dal mercato.

Non credo che ha molto da dire chi ha semplicemente scritto o letto un libro sul project management. Si può parlare di metodologia di project management soltanto se si dispone di:

- Un insieme di processi descritti nel massimo dettaglio,
- Un insieme di template per ogni processo,
- Una serie di regole sulla gestione del team di progetto.



Ad esempio, un vero consulente sa distinguere tra standard di project management e metodologia: *il PMBOK® Guide è uno standard, mentre TenStep e Prince2 sono metodologie.*

Ovviamente, esistono dei guru come **Max Wideman** e **Harold Kerzner** che, oltre a scrivere testi universitari tradotti in più lingue, sono tra i massimi esperti riconosciuti a livello mondiale per esperienza e competenza. Essi rappresentano delle scuole di pensiero, perché non sono nati ieri.

Il **Processo di Project Management TenStep®** è altrettanto una metodologia completa, flessibile e scalabile, allineata allo standard del PMBOK® Guide, adatta ad ogni tipo e dimensione di progetto, con i processi di project management distribuiti su dieci passi, insieme alle principali tecniche per realizzarli. Completano la metodologia una serie di template ed approfondimenti su ogni processo.

Sarebbe troppo presuntuoso classificare le metodologie in buone o cattive, invece, esse sono tutte valide, se almeno offrono **garanzia di continuità**. **Ogni consulente dovrebbe allinearsi ad una metodologia commerciale e smetterla di "inventare l'acqua calda"**. Il mio motto è: "*Le metodologie hanno tutte lo stesso scopo: alzare il livello culturale di un'organizzazione. Sembrano tutte uguali, ed invece bisogna conoscerne tante per apprezzarne le differenze.*"

Conclusione

La scelta di una metodologia di project management per la propria azienda è un momento particolarmente delicato. Si tratta di un cambiamento culturale da non sottovalutare. I primi a pagare le conseguenze di una scelta sbagliata sono gli alti manager che l'hanno sponsorizzata.

I principi elementari da seguire sono:

1. Non affidarsi al primo consulente che si incontra.
2. Aderire ad uno standard per non trovarsi isolati in futuro.
3. Verificare l'allineamento della metodologia prescelta con lo standard di riferimento.
4. Verificare le capacità di supporto futuro del fornitore della metodologia.

5. Verificare la credibilità complessiva del fornitore della metodologia.
6. Verificare le esperienze del consulente locale.
7. Non scegliere metodologia e consulente in base al prezzo.
8. Abbinare la fornitura della metodologia ad un buon mix di consulenza e formazione.
9. Porsi degli obiettivi a medio e lungo termine.
10. Stabilire a priori i risultati da raggiungere e come misurarli.

Se vuoi farti assistere anche in questa fase preliminare, contatta direttamente [TenStep Italia](#).

Vito Madaio, PMP

Info@tenstep.it

348-3974474

Vuoi certificarti PMP o CAPM, utilizza

[PMP-Prep Online](#)



La [Metodologia TenStep](#)
è disponibile online ed in [formato eBook](#)