Settimanale
12-11-2023
Pagina 2
Foglio 1 / 2
Editori Laterza
Il Sole 24 ORE DOMENICA
Tiratura: 79.326
Diffusione: 139.757
www.ecostampa.it

LA BOLLA DELLE SOCIETÀ DI CONSULENZA

Imprese. Mariana Mazzucato e Rosie Collington spiegano come questi attori, ingaggiati da aziende e istituzioni, abbiano uno spazio debordante: da risorsa sono diventati debolezza

di **Luigino Bruni**

«La nostra analisi dell'industria della consulenza traccia un quadro cupo della situazione attuale. Tutti questi contratti con società che interpretano i ruoli più vari (consigliere, legittimatrici di decisioni controverse, appaltatrici di servizi esternalizzati) indeboliscono le imprese, infantilizzano il settore pubblico e distorcono l'economia» (p. 12).

È questa la tesi principale del bel libro di Mariana Mazzucato e Rosie Collington, un saggio che tocca un tema decisivo e troppo trascurato del capitalismo contemporaneo, perché le molte forme della consulenza sono cresciute come un'edera attorno all'albero dell'economia e delle istituzioni, ormai fanno parte del paesaggio e non riusciamo più a percepirne la dimensione parassita e invasiva. Ma perché le società di consulenza - soprattutto le grandi compagnie globali – da strumento di aiuto (come si presentano) sono, o dovrebbero essere, una debolezza di imprese, governo e istituzioni?

E quando, e dove, e grazie a chi la consulenza da risorsa è diventata una minaccia? E perché l'industria cresce così velocemente, con un fatturato globale sfiora i mille miliardi di dollari l'anno? Il libro, attraverso i vari capitoli (che sono forse troppi, con ripetizioni evitabili, con molti dati-fatti e non abbastanza teoria che invece potevamo aspettarci, visto l'alto profilo della Mazzucato), cerca di rispondere esattamente a questa domanda cruciale.

Una premessa.

Nel XX secolo il paradigma dominante era la democrazia, e quindi la partecipazione. Nel XXI secolo il paradigma vincente e quindi ormai pervasivo è il business con le sue nuove élite e profeti: se vuoi fare una cosa seria devi imitare le grandi imprese, e per imitarle devi imparare da chi sa come si fanno le cose.

Una pervasività che dall'economia è emigrata ad ogni tipo di istituzione, sempre più quelle politiche. Le autrici sono molto preoccupate del crescente ruolo dei consulenti dentro Governi dei Paesi e nelle istituzioni internazionali – e nelle Ong, nelle religioni e nelle chiese, aggiungo io. Ecco allora splendere la figura del consulente top-di-gamma, che, con spettacolari power point e citazioni ad effetto di poeti e guru, si presenta come una figura di *medico universale delle istituzioni*. In quanto tecnico non incontra la diffidenza che hanno incontrato gli esperti di ieri (professori, intellettuali, persino scienziati), perché i nuovi medici sono ideologicamente neutrali: parlano in nome della oggettiva tecnica, e quindi le loro diagnosi e le loro terapie sono auto-evidenti.

I due aspetti per me cruciali del libro sono l'*infantilizzazione* e l'*outsourcing* delle competenze. L'infantilizzazione dei governi (cap. 6), ma anche delle organizzazioni, nasce dalla progressiva riduzione di autonomia delle imprese in mano alla consulenza. Ciò che all'inizio si presenta come un aiuto al management, con il tempo diventa una presenza via via più pervasiva e sostitutiva, che cresce insieme all'insicurezza di imprenditori e management che, presto, si ritrovano a perdere autonomia per le scelte più importanti. Si crea quella che le autrici chiamano una versa e propria "dipendenza" (*addiction*) da consulenti, e, come tutte le dipendenze, per mantenere domani la stessa soddisfazione di oggi devo aumentare la dote. Ciò che nel Novecento era affidato al management sta passando alla consulenza, in un contratto narcisistico mutuamente vantaggioso, almeno così appare ad entrambe le parti – la dipendenza perniciosa si rivela col tempo (p. 156).

La consulenza, poi, cresce soprattutto come risposta ad una *domanda* dal mondo delle imprese e delle istituzioni: «l'offerta è una risposta ad una domanda» (p. 104). E ciò perché la presenza delle grandi società di consulenza svolge la funzione di *certificazione* di scelte delicate e controverse, sulle quali le imprese-istituzioni sono insicure, in un mercato e un mondo sempre più complesso. E così il consulente certifica – come si certificano i bilanci – che quella scelta è seria, tranquillizzando non solo gli *stakeholders* ma anche e soprattutto gli stessi imprenditori e manager: «I consulenti vengono assoldati perché possono fornire una legittimazione alle decisioni del manager» (p. 127). L'infantilizzazione è dunque perdita di autonomia, di responsabilità e di controllo sulle scelte che vengono "appaltate" a terzi; ma, e qui sta il punto, una volta che la parte più importante delle dinamiche aziendali sono esternalizzate le aziende perdono conoscenza, *know-how* e *know-why*, e si ritrovano sempre più dipendenti da chi quelle conoscenze le ha, e che usa spesso in conflitto oggettivo di interesse: le stesse compagnie assistono i governi per ridurre le emissioni di CO_2 e le imprese che le aumentano (p. 241). Ecco perché la quota di valore aggiunto che va alla consulenza non è tecnicamente profitto ma *rendita* (pp. 103 e ss.).

L'esternalizzazione non si limita alle competenze, perché stiamo assistendo anche ad *outsourcing* delle relazioni e delle emozioni aziendali. Se ai consulenti di cui parla il libro aggiungiamo anche la grande proliferazione di *coach*, *counselor*, psicologi del lavoro, facilitatori, esperti di risoluzione di conflitti..., ci accorgiamo che le imprese stanno rinunciando a gestire non solo strategie e *governance*: stanno rinunciando a gestire anche le loro persone, soprattutto le loro criticità e le fragilità, come hanno rinunciato alla mensa e alle pulizie appaltandole ad agenzie esterne. Il consulente è un mediatore, a cui io

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
039518
L'ECO DELLA STAMPA
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE
Laterza - stampa nazionale

impresa do l'incarico di "toccarti" al mio posto, per evitare il contagio della relazione. È una forma di *immunitas*, direbbe R. Esposito.

La consulenza è dunque buona solo se segue il "principio di sussidiarietà", se è di aiuto al management e non sostituto come invece in genere accade, perché il mondo della consulenza è quasi per natura anti-sussidiario – arriva con soluzioni e protocolli che troppo velocemente applica alla realtà senza averla prima sufficiente e adeguatamente auscultata.

C'è, infine, un altro grande pericolo che le autrici segnalano (insieme a molti altri). È quello del potere senza rischio. Queste imprese di consulenza influenzano e spesso dettano le scelte delle aziende ma non si assumono le conseguenze di queste azioni. Si spezza così il nesso tra potere e responsabilità, che era al cuore non solo delle imprese ma, come dicono molte volte la Mazzucato e la Collington, della stessa democrazia.

Il saggio è dunque un Sos politico e civile lanciato al cuore del nostro capitalismo, che è stato sempre governato da élite (lo sapevano bene già Pareto e Mosca nell'Ottocento), ma ora le élite sono sempre più invisibili perché nascoste sotto la retorica della tecnica.

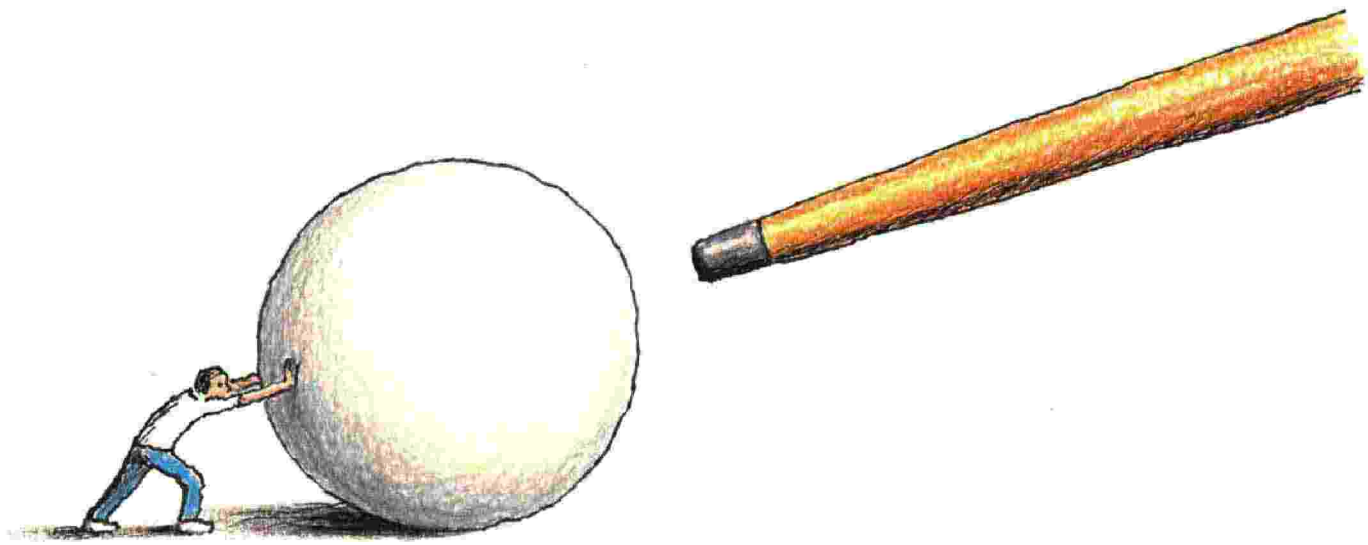
© RIPRODUZIONE RISERVATA

CON SPETTACOLARI POWER POINT E CITAZIONI A EFFETTO, SI PRESENTANO COME MEDICI CHE OFFRONO DIAGNOSI E TERAPIE

Mariana Mazzucato, Rosie Collington
Il grande imbroglio
Laterza, pagg. 352, € 26

Matticchiate

FRANCO MATTICCHIO



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
039518