

## ***Il Ciclo di Deming per il miglioramento continuo***

di **Federico Frosi** – Consulente di BDM Associati SRL

 **FiscoPratico** La **piattaforma editoriale integrata** con l'**AI** per lo **Studio del Commercialista** [scopri di più >](#)

Ogni titolare di studio professionale sa bene quanto sia complesso mantenere l'equilibrio tra l'efficienza operativa e le nuove esigenze del mercato. Con l'evoluzione normativa, l'automazione dei processi e le aspettative crescenti dei clienti, l'immobilismo non è più un'opzione. Tuttavia, molte strutture professionali faticano ad avviare un percorso di miglioramento continuo, bloccate dall'inerzia organizzativa e dalla paura del cambiamento.

### **Come si può superare questa resistenza e trasformare lo studio in una realtà dinamica e competitiva?**

Il primo passo è comprendere gli ostacoli che frenano il cambiamento, individuare un metodo efficace per affrontarlo e adottare un approccio strutturato come il Ciclo di Deming per implementare le tappe fondamentali della trasformazione.

#### **Gli ostacoli al cambiamento**

##### **1. Abitudini consolidate e resistenza culturale**

La routine lavorativa e le abitudini consolidate nel tempo creano una zona di comfort difficile da abbandonare. Spesso, i collaboratori temono che i nuovi processi possano complicare il loro lavoro anziché semplificarlo.

##### **2. Timore dell'insuccesso**

L'errore viene percepito come una minaccia anziché un'opportunità di apprendimento. Il timore di non riuscire ad adattarsi ai cambiamenti porta alla procrastinazione e alla resistenza passiva.

##### **3. Carenza di tempo e risorse**

Molti titolari di studio vedono il cambiamento come un lusso che non possono permettersi, dato il carico di lavoro quotidiano e la gestione operativa dello studio.

#### 4. Mancanza di una strategia chiara

Senza un piano definito e una guida strutturata, il cambiamento rischia di diventare un insieme di tentativi sporadici e inefficaci.

### Gli *step* del cambiamento

Per superare questi ostacoli, è necessario seguire un percorso chiaro e ben strutturato. I passaggi fondamentali includono:

#### 1. Consapevolezza della necessità di cambiamento

Il primo passo è riconoscere che lo status quo non è più sostenibile. Analizzare i punti critici dello studio e confrontarsi con le nuove esigenze del mercato aiuta a comprendere l'urgenza del miglioramento.

#### 2. Definizione degli obiettivi e delle priorità

Quali sono gli aspetti dello studio che necessitano di un intervento immediato? Digitalizzazione dei processi, riorganizzazione interna, gestione del personale o miglioramento del rapporto con i clienti? Stabilire obiettivi chiari aiuta a focalizzare le risorse.

#### 3. Coinvolgimento del team

Il cambiamento deve essere un processo condiviso. Coinvolgere attivamente collaboratori e dipendenti, ascoltando le loro preoccupazioni e suggerimenti, facilita l'accettazione delle novità e stimola la partecipazione.

#### 4. Formazione e aggiornamento continuo

Investire nella crescita professionale del team è essenziale per affrontare le nuove sfide. Corsi di aggiornamento, workshop e strumenti formativi permettono ai collaboratori di acquisire competenze utili per gestire il cambiamento.

#### 5. Monitoraggio e ottimizzazione

Il cambiamento non si esaurisce con l'implementazione iniziale. È necessario monitorare costantemente i risultati e apportare eventuali aggiustamenti per garantire che il nuovo modello di lavoro sia realmente efficace.

### Il Ciclo di Deming per impostare le tappe fondamentali

Uno degli strumenti più efficaci per implementare il miglioramento continuo è il **Ciclo di Deming**, noto anche come **PDCA (Plan-Do-Check-Act)**. Questo metodo consente di affrontare il cambiamento in modo graduale e controllato, riducendo il rischio di fallimento.

#### 1. Plan (Pianificare)

Identificare le aree critiche da migliorare e definire una strategia chiara. Ad esempio, se l'obiettivo è migliorare la gestione documentale dello studio, occorre analizzare le

soluzioni disponibili e pianificare la loro implementazione.

## **2. Do (Eseguire)**

Implementare le azioni pianificate in un ambiente controllato, possibilmente su un piccolo campione di lavoro prima di estendere il cambiamento a tutto lo studio.

## **3. Check (Verificare)**

Monitorare i risultati ottenuti e confrontarli con gli obiettivi iniziali. Questo passaggio è cruciale per identificare eventuali criticità e migliorare il processo.

## **4. Act (Agire)**

Standardizzare le soluzioni che hanno funzionato ed estenderle a tutto lo studio, preparandosi per il ciclo successivo di miglioramento.

L'applicazione iterativa del Ciclo di Deming consente di apportare miglioramenti continui, adattandosi alle esigenze del mercato e ottimizzando l'efficienza dello studio.

## **Il Concetto di Kaizen**

A integrare il metodo Deming c'è il concetto giapponese di **Kaizen**, che significa "miglioramento continuo". Questa filosofia si basa sull'idea che anche piccoli cambiamenti incrementali possano portare a miglioramenti significativi nel lungo termine.

Applicare il Kaizen in uno studio professionale significa:

- incoraggiare ogni membro del team a proporre suggerimenti per migliorare il lavoro quotidiano.
- adottare un approccio sperimentale, testando nuove idee su piccola scala prima di applicarle a livello generale.
- creare un ambiente di lavoro in cui l'innovazione è valorizzata e incentivata.

Questa mentalità aiuta lo studio a essere più reattivo ai cambiamenti e a migliorare costantemente la qualità dei servizi offerti ai clienti.

Per un titolare di studio professionale, vincere l'inerzia al cambiamento è una sfida, ma anche un'opportunità di crescita.

L'adozione di metodologie strutturate come il Ciclo di Deming e l'applicazione della filosofia Kaizen permettono di affrontare la trasformazione con maggiore sicurezza e consapevolezza.

Il segreto sta nell'avviare un processo graduale e costante, coinvolgendo il team e monitorando i progressi. Così facendo, lo studio non solo migliorerà la propria efficienza interna, ma rafforzerà anche la propria competitività in un mercato in continua evoluzione.