

InteressosComuns

La formació: Repte estratègic vital



Gerard D. Pincas

Psicòleg,
Doctor en administració d'empreses

Aquesta sessió serà atípica, primer per ser la primera de la sèrie però també amb l'objectiu de descobrir i ressaltar a través d'un debat amb els nostres especialistes de Management, les principals preocupacions dels participants davant la situació actual. Tot això a fi d'encertar més els futurs continguts, pensats en ajudar a millorar la gestió dels despatxos dels advocats.

La història ens permet observar com en èpoques de bonança, plena ocupació i estabilitat tecnològica, es tendeix a subestimar el "capital humà" en benefici del "capital financer" de les empreses.

En canvi, **quan es veuen temps de mutació tecnològica i inestabilitat econòmica, els valors s'inverteixen. El factor humà cobra protagonisme.** La qualificació i professionalitat del personal es fa vital. L'empresa necessita més que mai de la competència i motivació de la seva gent per adaptar-se a un entorn cada vegada més competitiu i imprevisible.

La globalització amb l'arribada de nous competidors i la crisi actual representen un gran repte i dura prova per enfrontar-se a un futur incert i amb noves regles de joc.

Fa trenta anys es motivava la gent només apujant els salaris. Avui, guanyar diners continua sent important, però encara ho és més continuar guanyant-lo demà. Així, tant

per a les empreses com per a les persones, el major risc per al seu futur és la falta de professionalitat, d'esperit innovador i l'ésser obsolet.

Ja avui, però sobretot demà, la formació jugarà un paper prioritari en l'estratègia empresarial d'un despatx d'advocats. Un paper potser intangible, difícil d'avaluar, i no sempre tan evident quant als seus resultats immediats i quantificables. Per això, sobretot els advocats de petits i mitjans bufets, no veuen el retorn de la inversió de les accions de formació que emprenen als seus despatxos.

"Al paper", tot el món diu que la formació és imprescindible i que s'ha d'invertir en ella però **en la realitat el món de l'advocació té dubtes, perquè els resultats d'una acció de formació no es veuen a curt termini, no es quantifiquen.** Un equip ben format és un actiu intangible. Segurament és més profitós i productiu que una màquina però no es pot tocar com la màquina que com a actiu tangible, dona resultats quantificables. Un equip ben format no es quantifica, es fon en les activitats del despatxos per fer-les més competitives i amb un futur més segur.

Tot lletrat ha de tenir una visió, unes valors i prioritats sobre el futur del seu bufet, fins i tot si es tracta d'un microdespatx, la qual cosa representa la gran majoria del col·lectiu. Aquests conceptes han de ser coneguts i compartits per tots els col·laboradors. La formació ha de proveir el conjunt de coneixements tècnics i mitjans perquè l'equip humà adequi les seves actituds i comportaments a la coherència amb la visió, valors i prioritats abans esmentats. D'aquesta manera, **la formació es converteix en una funció tant estratègica com tàctica dins del Management del bufet.**

Per recolzar tot plegat, els despatxos d'advocats poden elegir entre moltes opcions d'accions de formació, en funció dels objectius que pretenen assolir, sense oblidar que la millor formació és aquella que conjuga els coneixements, les actituds i habilitats amb l'aplicació pràctica en la realitat específica del despatx en un moment determinat.

I per això la formació ha de ser continuada i combinada amb la pròpia activitat professional.

Tanmateix, invertir en formació és una decisió important, que implica destinar valuosos recursos de l'empresa, molt temps i diners en un tema on és fàcil cometre errors. En molts casos encara, la formació és per a molts advocats, més un cost que una inversió. Així mateix, haurem de tenir en compte que no tot tipus de formació és bona per a tots. El despatx ha d'escollir el tipus de formació adequat a les necessitats específiques del seu personal en funció dels seus objectius. Les actuacions puntuals i improvisades sense continuïtat acostumen a obtenir dubtosos resultats.

S'imposa l'elaboració d'un pla que tingui en compte: les necessitats específiques de cada col·lectiu de l'empresa en funció dels seus objectius, l'elecció dels mitjans més idonis, la dotació d'un pressupost que faciliti el control i la viabilitat del propi pla, i el sistema que permeti avaluar els resultats.

Existeix actualment, i es multiplicarà en el futur, una important oferta de formació per respondre a la creixent necessitat d'assolir l'èxit professional que té la gran majoria dels treballadors, sigui quin sigui el seu nivell.

Fins i tot, els avenços que podem apreciar en les tècniques de formació no resideixen tant en els continguts, sinó en la tècniques pedagògiques, és a dir en els mètodes perquè la gent aprengui amb més facilitat, comoditat

i eficàcia, a tot això amb un menor cost. **Es poden nomenar multitud de noves metodologies de pedagogia avançada que arriben a posar els alumnes en situacions de realitat virtual sovint més reals que la mateixa realitat.**

Amb això, els advocats i els seus empleats trobaran en la formació la manera d'adquirir la qualificació necessària que els permeti mantenir-se "actualitzats" i alhora adquiriran nous coneixements i habilitats que els donaran la possibilitat d'accedir a llocs de treball de superior categoria. D'altra banda **els lletrats aportaran als seus despatxos aquest actiu intangible tan imprescindible que representa un personal altament professional i motivat.**

La formació definida d'aquesta manera complirà amb el doble objectiu de **servir per al progrés i desenvolupament de l'individu, tant com per incrementar la competitivitat i rendibilitat de l'empresa.**

Durant els pròxims anys, es viurà com mai un apogeu de la formació, sigui quina sigui la seva forma pedagògica. En àmplies capes de la nostra societat, empreses i particulars, està "calant" l'evidència que **"invertir en formació és la millor de les inversions" i sens dubte, la més eficaç "Assegurança" per prevenir la desocupació.**

En l'actualitat, qualsevol persona, fins a la més pobra però desitjada d'aprendre, pot tenir accés a Internet des de qualsevol part del món, i tenir accés a la mateixa formació que l'estudiant més acomodat d'una gran ciutat occidental. I això anirà encara a més.

Apostar per la formació serà la manera més sensata i intel·ligent d'afrontar la present crisi i el pròxim decenni.