



**MOLTI STUDI LEGALI
ASSOMIGLIANO
ANCORA A TANTI
BAMBINI (SIMPATICI,
PER L'AMOR DEL CIELO)
CHE CORRONO DIETRO
UNA PALLA ANCHE
SE SONO IN GRUPPO,
PIUTTOSTO CHE
COME UNA SQUADRA
LOTTARE PER UN FINE
COMUNE, DOVE TUTTI
CONDIVIDONO GIOIE
E DOLORI IN VISTA
DELLA META COMUNE.**



competenze di pianificazione e programmazione) e di leadership (abilità di delega, di feedback e di gestire riunioni efficaci). In mancanza, è come aver comprato una bellissima barca a vela trialbero e non avere il patentino nautico per condurla e raggiungere le ambite mete.

Mentalità comunicativa – Per poter rimanere competitivi, dopo aver strutturato l'organizzazione di studio e aver lavorato sull'eccellenza delle competenze professionali, è necessario farle conoscere al pubblico. E, ancor meglio, è necessario emergere, distinguersi, attrarre i prospect per le nostre peculiarità. Saper comunicare, saper promuovere diventa non più un'attività marginale, ma centrale nella professione. Esattamente come il marketing lo è per chi svolge attività commerciale. Come dire: posso avere ottimi prodotti, ma se li tengo chiusi in magazzino, li rimarranno.

Mentalità di squadra – Abbiamo detto che oggi non basta affatto essere in tanti per dire che si è una squadra. Al massimo, si sarà un gruppo. Ma la squadra è altra cosa. Per capire la differenza, ricordiamoci quando da bambini giocavamo a pallone, oppure per chi ha figli piccoli basti guardare cosa fanno la domenica al campo di calcio. I bambini corrono dietro la palla noncuranti di schemi e ruoli. Là dove c'è una palla scatta la competizione e si corre tutti. Ecco, quello al massimo è un gruppo di giocatori, non una squadra. Tale diventerà solo quando rispetteranno i ruoli, sapranno coordinarsi e soprattutto avranno la mentalità del giocare tutti per uno scopo comune. Molti studi legali assomigliano ancora a tanti bambini (simpatici, per l'amor del cielo) che corrono dietro una palla anche se sono in gruppo, piuttosto che come una squadra lottare per un fine comune, dove tutti condividono

gioie e dolori in vista della meta comune.

Queste abilità e competenze oggi necessarie nel bagaglio formativo e culturale dell'avvocato si chiamano *soft skill*, competenze leggere o, meglio, trasversali. Sono il completamento dello zoccolo duro della formazione del professionista legale, gli studi giuridici. Ma non sono certo meno importanti. Essere eccellente e non saperlo comunicare, piuttosto che essere un pozzo di scienza, ma non sapersi coordinare con gli altri, oppure avere esperienza da vendere, ma non saperla mettere a disposizione della squadra non gioverà per la competitività dello studio.

E per concludere, molta attenzione va posta a un nemico silenzioso che trasversalmente accomuna tutti i legali (e non solo): l'alibi della mancanza di tempo. Tutti siamo abituati a

giustificare le nostre mancanze, con "non ho tempo", "lo farò appena trovo un attimo", "so che dovrei, ma non riesco proprio oggi" etc. etc.
Alibi, nient'altro che alibi.

Ricordiamoci che tutto ha un prezzo. Anche il non avere tempo. 🧑‍💻

*Formatore e Coach specializzato sul target professionisti dell'area legale
coach@mariocatarozzo.it

