



# MILLENNIALS in studio: come cambia la RELAZIONE



Generazione Y, questi sono i Millennials, cioè i ragazzi nati tra il 1981 e il 1996. Negli studi legali li potete riconoscere non solo dalla giovane età, si aggirano sui 30 anni di media, ma anche per la costante presenza di un oggetto digitale tra le mani, dal cellulare allo smartphone e, soprattutto, per la modalità di utilizzo dello stesso.

Un quarantenne o un cinquantenne utilizza anch'egli il telefonino, ma in modo più asettico, come strumento di lavoro, anche se alcuni con atteggiamento ossessivo compulsivo.

Un Millennial, invece, vive l'oggetto come parte di sé, come estensione del proprio essere. La tecnologia è nata con loro, li ha accompagnati nella crescita e seguono l'evoluzione come un compagno di viaggio che c'è sempre stato. La generazione precedente, la Generazione X, invece, tende a vivere la tecnologia come una scoperta postuma per alcuni e come un "male necessario", per altri, ma restano strumenti, non modi di relazionarsi e di vivere la realtà.

Partiamo da qui per comprendere come in uno studio legale i giovani avvocati figli di questa generazione tecnologica si relazionano con i colleghi, con i clienti e come sono portati a vivere la professione.

## **GIOCO DI SQUADRA**

Partiamo da una delle caratteristiche più importanti dal punto di vista professionale che i Millennials portano in studio: poiché sono abituati a fare gruppo, complici i mezzi di comunicazione con cui sono cresciuti, dai social alle App. I Millennials in studio sono più portati, rispetto all'avvocato tradizionale, a fare squadra, a lavorare in team. La precedente generazione vede molti individualisti, molti avvocati che già da giovani scalpitavano per la carriera e per mettersi in proprio. La nuova generazione di professionisti vede ragazzi più portati al gioco di squadra e più attratti dalle grandi strutture, in cui amano lavorare.

Certo, molti potrebbero dire, anche per le difficoltà che il mercato presenta, ma prima si tratta di un fatto culturale.

I Millennials sono più propensi a entrare e rispettare le gerarchie interne all'organizzazione, a ricevere compiti e svolgerli con diligenza. Ciò che spesso manca, invece è l'iniziativa, la propositività e quella voglia di "mordere il freno" per fare la differenza. Questi ragazzi tendono ad adattarsi alle situazioni e a fare il loro, con minor ambizione e tenacia rispetto alla generazione precedente, che spesso ha bruciato le tappe e costruito il proprio sogno professionale mettendosi in proprio o scalando le vette della partnership.

## **TENACIA**

Come stavamo dicendo sopra, i Millennials sono portati a fare squadra e ad adempiere al loro, e sono poco portati al sacrificio per il di più, per fare la differenza, per scalare le gerarchie. Molti usano l'espressione "non hanno fame" per intendere la fame di successo e l'ambizione di superare gli altri. La ragione non è solo ambientale (le difficoltà del mercato, la famiglia che li ha coccolati dandogli tutto), come spesso si crede, ma soprattutto culturale: chi nasce e cresce in un mondo dove la tecnologia mette in contatto e fa sentire le persone gruppi ("parte di") sarà poi portato a rispettare questa idea per tutta la vita. Così come un avvocato nato negli anni '60 vede con fatica la condivisione dei progetti professionali con altri colleghi perché ha una mentalità individualista, allo stesso modo il giovane avvocato trentenne vede poco il proprio futuro da solo in studio.

## FIDELIZZAZIONE

Il fatto che i giovani professionisti amino stare in gruppo, non vuol dire che non amino cambiare.

La generazione dei Millennials fa parte di una generazione "liquida". Ciò comporta che essi amino il cambiamento. Quindi tenderanno a cambiare studio più facilmente di quanto non lo facesse la generazione precedente, che era restia al cambiamento e portata a mettere radici, anche professionali.

I Millennials sono inclini al cambiamento anche internamente allo studio: quindi sono poco attaccati alle cose materiali, e molto di più alle idee e alle novità. Ad essi piace l'organizzazione, piace la tecnologia e tutto ciò che rende più fluido il lavoro.

Tutto questo comporta anche una loro maggior costanza nello svolgimento delle attività, perché tendono a distrarsi facilmente e a saltare da un'attività all'altra, anche se – a differenza della generazione precedente – non amano il multitasking, anzi lo patiscono molto.

## ON LINE

Se nasci in un mondo connesso, dove la tecnologia ti permette di dialogare in qualunque momento con chiunque e di sentirti in qualunque luogo, dovunque tu sia, la conseguenza non può che essere l'esigenza di essere sempre "sul pezzo", sempre connessi e pronti. I Millennials si sentono sempre pronti a condividere, esperienze, problematiche, considerazioni, successi. La condivisione supera l'antagonismo, la volontà di

far sapere supera il senso di riservatezza e il desiderio di fare qualcosa per la comunità supera l'individualismo.

## LO SCOGLIO

Da tutto ciò si capisce da cosa nascano le difficoltà relazionali che spesso si riscontrano in studio tra le due generazioni, la X e la Y. Ciascuna generazione porta la propria cultura, abitudini e attitudini; le due sono come due tessere di un puzzle che spesso non vanno insieme e ciascuna rivendica la bontà delle proprie caratteristiche. Poco male, l'importante è avere consapevolezza e saper confrontarsi e trasformare quello che inizialmente può essere un gap in un'opportunità. I Millennials hanno da imparare molto dalla generazione precedente, soprattutto il senso dello spirito di sacrificio per ottenere le cose, il valore della grinta e della determinazione e il valore della sana ambizione. I 40-50enni hanno a loro volta da imparare dalle nuove generazioni come si fa squadra e si supera l'individualismo, la capacità di fidarsi degli altri, il valore del cambiamento. Ovviamente possiamo in questa sede solo generalizzare, perché poi all'interno di ciascuna categoria ci sono le soggettività, per cui possiamo trovare un cinquantenne apertissimo al cambiamento e fautore del gioco di squadra e un trentenne ambizioso e individualista.

*\*Formatore e Coach specializzato sul target professionisti dell'area legale  
@MarAlbCat*