



Les firmes del segle xxi han deixat de ser un concepte uniforme i tancat. Joan Plans defensa el sentit de l'humor i l'esperit de col·laboració com a fórmules per sobreviure

L'empresa, com a model de cooperació



Un títol molt llarg que inclou 27 relats breus. Aquesta contradicció és la fórmula utilitzada per Joan Plans per analitzar el món de l'empresa. "Vivim en una economia de l'atenció. És més fàcil aconseguir que et facin cas dos minuts que mitja hora. A més, el format curt permet parlar de molts temes sense cansar-se". Llicenciat en Psicologia per l'escola, Plans és soci fundador de la consultoria de selecció Directa CDO, especialitzada en la negociació i direcció de persones. En temps de rapidesa i poc temps a reflexió, el llibre *27 respuestas para orientarte en el Siglo xxi con algunas minúsculas contradicciones* actua com a barreja de conceptes de termes comercials, jurídics, Youtube o Wikipedia.

Ante la gravetat de la crisi, Plans defensa que l'única sortida per orien-

tar-se en el complicat món de l'empresa rau a mantenir el sentit de l'humor. "Una altra opció que ens queda és la depressió, però crec que l'hauríem de descartar". Fins i tot, en un context envoltat de seriositat i transcendència com l'economia "ens fem un favor si posem una mica de sentit de l'humor. No recordo qui va dir que no es refiava de les persones que no tenen humor perquè no són persones serioses en les que puguis confiar".

Plans comenta que la visió de l'empresa ha deixat de ser uniforme. Així, matissa que s'ha d'assumir la concepció d'un món globalitzat "per assolir l'èxit en un mercat molt competitiu". De fet un llibre seu anterior és titulat *Las 27 virtudes del código secreto de la leyenda zen de los templarios budistas en su búsqueda de la herramienta definitiva para el éxito inmediato en un mundo globalizado del tercer milenio*.

Plans proposa adaptar les companyies a la interconnectivitat del coneixement

Com a exemple de com està creixent en l'àmbit empresarial, *27 respuestas en el Siglo xxi con algunas minúsculas contradicciones* inclou plans el codi QR. L'autor tracta "d'una eina que permet el coneixement cada cop més interconnectat". Així, Plans defensa que "marida els coratges a les 27 respostes".

UN MODEL DE COOPERACIÓ

En dos dels 27 relats s'explicen iniciatives molt originals que donen un impuls al món de la formació a través de Youtube i la Wikipedia. Plans defensa la formació a través de les xarxes socials i les plataformes d'autoformació, exemples d'innovació en la formació. En el cas d'



1///
COL·LABORACIÓ
LA COOPERACIÓ
EMPRESARIAL ESDEVÉ
UN ACTIU PER A LES
FIRMES ACTUALS

2///
JOAN PLANS
DIRECTOR FUNDADOR
DE DIRECTA CDO
/// CEDIDES

27 respostes para orientarte
xxi con algunas minúsculas co
nes també compara els difere
d'empresa segons la cultura c
el cas de Japó, es dibuixen uns t
compromesos i lleials a les sev

ELS MODELS EMPRESARIALS

En canvi, als EUA, els empleats tenen un fort sentiment de pertinença a una empresa. Una altra diferència és que, a l'Àsia, l'escletxa salarial entre els directius i els treballadors s'ha anat estancant els últims 50 anys, mentre que als EUA, els càrrecs nord-americans han augmentat la proporció del que cobren els treballadors assalariats. Com a resum d'aquestes concepcions, Joan Plans apunta:

Al Japó, l'escletxa salarial entre els directius i els treballadors s'ha estancat en 50

el mateix format que una empresa moralment calvinista que crea riquesa en un país d'arrel catòlica. A Espanya, ha mes diferències que no pas als EUA. Des de la "meua experiència d'empreses", aconsella constituir una empresa amb una fórmula jurídica rígida i flexible per transformar-se si es produeix un creixement o un canvi de negoci. Com a ètica per a l'empresa, al·ludeix un altre proverbi rus: "si no hi ha vent, rema". Per això, cal tenir en compte la necessitat de "treballar de forma conjunta, ajuntar esforços i veure si a força de remar es pot veure terra". A més de l'humor, la cooperació empresarial, l'aposta per la persona com a centre de la societat i la interconnectivitat dels processos poden esdevenir elements per aconseguir l'èxit. **/// DAVID RODRÍGUEZ**

essa dels continguts, Plans la veu com un exemple d'un "model de col·laboració" interessant per qui en vulgui aprendre les lliçons del poder d'una idea. La cooperació en el món empresarial no està arrelat suficientment, explica Plans.

En definitiva, considera que resulta interessant saltar-se algunes regles d'organització. Així ho fa amb els títols dels seus discursos, frases llargues perquè els participants arquejant diuen que venen dels segles anteriors, bromeja. En aquest sentit, assenyala que per "ganar", cal contrariar, ofereixo 27 virtuts o 27 pecats. Això sí, cadascuna d'elles és una virtut. A més, defensa l'ús estètic del llenguatge i veu vist que queda molt bé a la pràctica.

La il·lusió com a receptes, els joves a crear una empresa

Recuperar el valor de les persones i perdre la por al fracàs són consells per tenir èxit

"si creu en la seva idea. Al cap dels anys el que et sap greu és pensar en el que no has fet. Sobretot si ets jove, ho has de provar, perquè fracassar aviat és garantia d'èxit". Com a alternativa per no complicar-se massa la vida aconsella en to humorístic que "pensin en el joc, les drogues i l'alcohol".

CAPITAL HUMÀ?

Tot i la insistència pel sentit de l'humor, el director de consultoria i formació de Directa CDO aposta per posar la persona al centre de l'empresa. "Es divulga el capital humà i és una terminologia que no m'agrada. En tot cas, hem de parlar de persones". De totes maneres, en els últims anys s'estan fent esforços des del teixit empresarial per recuperar el valor personal. Així, Plans revela que creure's aquesta estratègia implica que "la gestió dels actius es porti d'una determinada manera. Com diuen en castellà: "Obras son amores y no buenas razones".

LLIBRE

- TÍTOL:** 27 respuestas para orientarte
- AUTOR:** Joan Plans
- EDITORIAL:** Empresa Activa
- PREU:** 13 €
- PÀGINES:** 192