

FORMAR PARA QUERER FAZER

Ainda hoje as Organizações questionam os investimentos que realizam em formação, por não sentirem no imediato os resultados que pretendiam, da parte dos colaboradores sobre os quais esta incidiu.

Outras, cumprindo apenas e só aquilo que a lei, de forma determinista, obriga a que se faça de formação, repousam sobre um descrédito total relativamente à qualidade da mesma.

Outras ainda – e não em menor número – entendem que os conteúdos programáticos da formação devem obedecer àquilo que são as necessidades unilaterais da organização, devendo os formandos recebê-la de forma reconhecida e inquestionável.

Assiste-se ainda a que algumas, procurando reduzir os custos da formação – porque não se atrevem a considerá-la um investimento – efetuam sessões rápidas de e-learning em áreas comportamentais de formação no único respeito pela imitação de uma moda que, nestas áreas específicas, está por provar a sua eficácia.

⇒ Continua na página seguinte ⇒



aliados
para resultados | **Basilaris**



FORMAR PARA QUERER FAZER

Perante um cenário ainda de alguma forma marcado pelos tópicos atrás mencionados, notamos que algumas empresas pioneiras e visionárias têm exatamente a noção que investir em formação de qualidade – e, **naturalmente que a qualidade se mede pelos dois clientes fundamentais da mesma: a organização, por um lado, e os seus colaboradores, por outro** – deverá levar a que os conteúdos programáticos conduzam a um alinhamento com a estratégia da empresa, além da sua adequação aos indutores emocionais dos seus colaboradores.

Acontecendo desta forma, as ações de formação tenderão a dinamizar e motivar intrinsecamente os colaboradores da empresa, permitindo a sua assimilação, aceitação, motivação e melhoria evidente de desempenho.

Ações de formação com conteúdo e carácter deste tipo serão, com facilidade, classificadas pelos seus formandos como insuficientes no tempo e na matéria, o que revela, de uma forma geral, o desejo, motivação de receber mais, a que não será alheio o apreço e valor do seu conteúdo, principalmente porque se lhe reconhece adequação e utilidade no seu dia-a-dia **profissional e pessoal**.

Atrevemo-nos a referenciar o aspeto pessoal, uma vez que estamos certos que qualquer ação de formação que pretenda levar **do saber ao querer fazer** terá de possuir uma vertente pessoal - porque afinal de contas, **é de pessoas que se trata**, quer na conjuntura do mercado, das empresas e dos próprios colaboradores – porque à frente de qualquer Organização estará certamente a pessoa.

Para que o trajeto **do saber ao querer fazer** se efetue de forma integrada, contínua, sem soluções de compromisso, importa que o formador faça prevalecer os seus atributos fundamentais de liderança, com destaque para a exemplaridade vivida, a qual credibilizará e tornará práticos os conteúdos teóricos apresentados e aceites ao nível do conhecimento, que implicarão, assim sendo, a alteração do comportamento global dos formandos e, no final, a sua atitude.

De salientar ainda, que para este efeito de fechar o ciclo do **saber ao querer fazer**, são necessários basicamente aferição e coaching, devendo ser efetuados no final da referida ação de formação três procedimentos consecutivos:

- **Medição da aceitação da formação global;**
- **Aferição do que ficou retido em memória;**
- **Aferição do implementado.**

Considerando estes aspetos de alguma forma ilustrativos, encontraremos certamente no final, uma ação de formação em que, em linguagem simplificada permite afirmar: **“valeu a pena”**.

- Um **“valeu a pena”** para a Organização que a promove.
- Um **“valeu a pena”** para quem a ministra.
- Um **“valeu a pena”** para o mais importante interveniente: quem a recebe; ou melhor, quem a aceita.
- E um **“valeu a pena”** para o mercado, no qual os colaboradores devidamente motivados pela formação vão exercer a sua atividade de forma mais eficaz e, conseqüentemente, mais rentável para todos.

“If you think training is expensive, try ignorance.” (Peter Drucker)



aliados
para resultados | **Basilaris**