Mercado tem lugar para advogados extrovertidos e introvertidos

A crença comum é a de que a advocacia é uma profissão para pessoas extrovertidas. Cerca de 90% dos advogados americanos pensam assim, de acordo com uma pesquisa do escritório Perkins Coie (que tem mais de mil advogados nos Estados Unidos e na Ásia). No entanto, 60% desses profissionais são introvertidos, diz a presidente da Wisnik Career Enterprises, Eva Wisnik, que já aplicou testes de personalidade em mais de 6 mil advogados, em um período de 15 anos.

Ser uma pessoa introvertida, na advocacia, não é um problema. Na verdade, pode ser um “plus”, diz a advogada e escritora Susan Cain, autora do best-seller *Quiet: The Power of Introverts in a World That Can't Stop Talking* (*Quieto: o poder dos introvertidos em um mundo que não pode parar de falar*, em tradução livre).

Advogados introvertidos podem ser também mais introspectivos, com uma capacidade de buscar, mais profundamente, soluções para problemas jurídicos. Tendem a pensar, antes de falar e a adotar uma abordagem mais criteriosa em relação a riscos. E preferem ouvir. Ganham energia na reflexão solitária e silenciosa. São apreciados por clientes que esperam do advogado um aconselhamento mais bem pensado.

Os extrovertidos, em contraste, são valorizados pela sociedade — e igualmente pelos clientes — por sua capacidade de comandar e de atrair a atenção. Normalmente, gostam de ter uma audiência ou um público, porque ganham energia ao interagir com as pessoas. São tipicamente dinâmicos, energéticos e empreendedores. Ambientes quietos podem deixá-los entediados.

“Quando você faz uma pergunta a uma pessoa introvertida, ela para, olha para o lado, processa a pergunta internamente e depois responde. Uma pessoa extrovertida pode responder primeiro e pensar depois. Mas, pode agir mais rapidamente. Pode, por exemplo, pegar o telefone e buscar uma resposta imediatamente, se estiver em dúvida”, diz Eva Wisnik.

Há atividades na advocacia que parecem ser feitas sob medida para extrovertidos. Por exemplo, os extrovertidos aparentemente podem navegar melhor nas águas turbulentas do contencioso. Podem não pensar profundamente, até por falta de tempo, no calor e na velocidade de uma disputa, mas pensam rapidamente — o que é mais útil.

E há atividades que parecem sob medida para introvertidos. Por exemplo, navegar nas águas talvez mais tranquilas de uma complexa transação comercial, que exigem mais pesquisa, mais estudo e mais elaboração mental, tudo feito com muita calma. Pensar rapidamente pode não ser o forte de um introvertido. Mas pensar mais profundamente é.

Nada disso é uma camisa de força, que limita a atuação de um advogado extrovertido ou introvertido. Ser introvertido não significa ser tímido. E um advogado com essa característica pode perfeitamente atuar em contenciosos. Ser extrovertido não é um impedimento para o advogado atuar em um caso que exige muita reflexão. O advogado com essa característica pode tranquilamente atuar em um caso de aquisição ou fusão.

A identificação de áreas que parecem sob medida para uma ou outra personalidade é útil apenas para se definir a “zona de conforto” para o advogado introvertido ou extrovertido operar. Conhecer as próprias zonas de conforto é sempre muito útil para o desenvolvimento da carreira de um advogado.

É óbvio que é muito mais fácil trilhar o caminho do sucesso pela própria zona de conforto. Um advogado introvertido pode passar um dia em um tribunal discutindo e negociando com partes opostas, como um advogado extrovertido pode se trancar por todo o dia em uma sala, para ler, pensar e escrever. Porém, essas situações fora da zona de conforto irão drenar muito mais energia dos advogados. O trabalho será mais estressante.

Essas incursões pelo campo da psicologia aplicada à advocacia vêm se tornando mais comum nos EUA, nos últimos três anos. As faculdades de Direito passaram a se interessar por testes de personalidade para ajudar seus alunos a vislumbrar a melhor trilha a ser percorrida na carreira. Os advogados fazem esses testes pelos mesmos motivos. E as bancas passaram a estimular seus advogados a fazê-los para que possam tirar o melhor de cada um deles.

“Quanto mais você se conhecer, melhor vai se sair na carreira. Você pode decidir como vai agir, em vez de agir de forma inconsciente ou mecânica”, diz o advogado e psicólogo Joshua Rosenberg. “Para a banca, esse conhecimento é útil porque, se você for colocado na especialidade certa e na atividade certa, será mais produtivo e terá mais capacidade para lidar com os clientes”, ele afirma.

As bancas também estão usando os testes de personalidade para melhorar seus processos de desenvolvimento de negócios, resolver conflitos, decidir quem contratar, avaliar promoções de advogados, avaliar lideranças e planejar sucessões.

A assessora de desenvolvimento de carreiras Jennifer Rakstad, da banca Mayer Brown, de Chicago, diz que administra o teste Myers-Briggs, há alguns anos, para avaliar as personalidades dos advogados da banca e identificar todo o espectro, que vai dos mais reservados aos mais expansivos.

“É uma ferramenta que traz percepções sobre como usar melhor cada tipo de personalidade. Descobrimos o que há de melhor em cada advogado, mas também os ensinamos a lidar com seus pontos mais fracos”, ela explica.

“Além disso, a advocacia é uma profissão que exige muito da pessoa e praticamente não sobra tempo para se recarregar as baterias. Ao conhecer melhor a personalidade de cada advogado, podemos lhe dar dicas sobre algumas formas de recuperar as energias”.

Date Created

31/12/2015