



Advogados experientes podem ser mentores dos novos (e vice-versa)

Tradicionalmente uma bondade de profissionais experientes que encontram tempo e energia para ajudar iniciantes a progredir na carreira, a função de mentor vem ganhando um novo conceito nos EUA, o de *reverse mentoring* (mentoriação reversa). Isso significa que há campo para os menos experientes “mentorar” os mais experientes em alguma coisa, para o bem da organização.

O verbo de mentor “mentorar” e o substantivo associado “mentoriação”, que é o ato de mentorar, podem não estar nos dicionários impressos. Mas estarão um dia, porque já estão por todo o lado na internet. Afinal, a mentoriação profissional se tornou um instrumento indispensável para novatos navegarem por qualquer carreira sem muita turbulência.

A dúvida, segundo o advogado e educador Stephen Embry, é se a mentoriação reversa, hoje já bastante adotada por algumas organizações, é aceitável na advocacia. Um advogado experiente, já convicto de seu sucesso profissional, aceitaria que um novato na profissão, que mal saiu da casca do ovo, lhe ensinasse alguma coisa?

A nova tendência é que a função de mentor se torne uma via de duas mãos, diz Embry. “Os benefícios dessa troca de informações podem ser enormes para os dois lados, especialmente porque a advocacia está passando por mudanças significativas de antigos costumes e procedimentos, que afetam nossa maneira de trabalhar. Além disso, é preciso melhorar a comunicação e o entendimento entre gerações”, ele escreveu em um artigo para o Jornal da ABA (*American Bar Association*).

A mudança mais revolucionária é, obviamente, a entrada do mundo na era digital. E foi em certo ponto dessa revolução que o conceito de “monitorização reversa” começou a ganhar tração. O conceito foi popularizado pelo ex-presidente da General Electric, Jack Welch, que instruiu seus executivos a começarem a usar a monitorização reversa, para que tivessem a oportunidade de aprender com os trabalhadores mais jovens como utilizar a internet e a computação, para o benefício da empresa e deles mesmos. Muitas corporações, entre elas a *Target* e a *UnitedHealth Care*, já adotaram essa nova moda.

De acordo com o autor do artigo, a mentoriação reversa reconhece o fato de que as pessoas, à medida que envelhecem, vão perdendo contato com o futuro, enquanto as mais novas abordam as coisas com um novo olhar, mentes mais abertas e uma visão mais perceptiva das novas tecnologias.

A adoção de um programa de mentoriação reversa é um passo inicial para se chegar a um sistema de mentoriação mútua. Advogados experimentados e advogados jovens têm muito o que aprender uns com os outros, diz Embry.

Os advogados tarimbados podem aprender com os mais jovens mais do que usar as novas ferramentas de comunicação digital, como a mídia social. Podem aprender sobre a evolução do local de trabalho, sobre novos comportamentos sociais, sobre como atrair novos talentos e ainda sobre cultura, valores, motivação, novas habilidades e processos.

Os novatos podem aprender muito sobre o exercício da profissão, sobre liderança, sobre como lidar com



clientes (que podem ser mais velhos que eles), com juízes, promotores e servidores públicos, sobre como conquistar novos clientes, sobre como pensar estrategicamente e sobre práticas organizacionais.

A mentoriação mútua também é bastante útil para melhorar o entendimento entre gerações. E substituir o espírito crítico que os advogados experientes têm dos novatos e que os novos advogados têm dos antigos por um espírito de compreensão e colaboração.

Isso pode criar empatia entre as gerações. Também ajuda a criar um comprometimento maior do novo advogado com o escritório de advocacia e uma vontade de aprender e crescer dentro da organização. Para os advogados mais experientes, também pode ser uma satisfação pessoal ajudar a formatar a mente daqueles que são o futuro da profissão.

Date Created

15/10/2017