

Consultor dá dicas a advogados sobre liderança operacional

Liderança é uma arte e um estilo de influenciar pessoas para obter resultados. Algumas pessoas têm um talento inato para liderar. Outras aprendem, quando querem, diz o advogado, escritor e consultor de escritórios de advocacia Mike Quartararo.

Ele diz que sua carreira profissional foi semelhante à de muitos advogados. De uma maneira geral, eles passam um terço da carreira trabalhando duro e seguindo líderes; outro terço, aspirando ser líder um dia; e o terço final em um cargo de liderança.

Uma coisa comum, entre esses advogados, é querer saber o que é preciso para se tornar um líder. Em um artigo para o site *Above the Law*, ele não dá um curso de formação de líderes, mas dá algumas dicas, que podem ajudar, sobre o que faz um líder:

Identifica e comunica visão — O líder mostra as direções a serem seguidas, estabelece processos essenciais e expectativas. Então deixa que seus liderados descubram como chegar lá. Qualquer um pode aprender como realizar tarefas administrativas ou de rotina. O líder antecipa o futuro e vê iniciativas ou projetos já concluídos. Seu objetivo é ajudar os liderados a ver as mesmas coisas.

Descobre e vê oportunidades — Uma tarefa do líder é buscar por oportunidades. Onde outros veem obstáculos, o líder vê oportunidades. E sabe como aproveitar recursos disponíveis e fazer a equipe se focar no enfrentamento dos desafios a sua frente. Ser um solucionador de problemas é uma boa coisa. Mas é muito melhor saber que, com orientações e recursos adequados, a equipe pode, ela mesma, resolver os problemas.

Lidera por exemplo — Líder é alguém que é seguido por outros – desde cedo se aprende a seguir o líder. Assim, ele deve inspirar e motivar os membros da equipe. Nem sempre é fácil imprimir entusiasmo nos outros e obter cumplicidade. Mas, apenas por mostrar entusiasmo sobre uma visão, missão ou propósito, o líder pode se surpreender com a repercussão que alcança entre os membros da equipe. Entusiasmo é contagioso.

Treina, comunica e ouve — Grandes líderes não apenas conhecem bem o trabalho e sabem transmitir seus conhecimentos e habilidades, mas também sabem se comunicar muito bem com seus liderados. Interessantemente, muitas vezes saber se comunicar é, antes de tudo, saber ouvir. Prestar atenção no que os liderados têm a dizer é uma maneira de remover dispersões e colocar as coisas no trilho. E, com isso, ele descobre o que a equipe precisa para fazer seu trabalho e atingir os objetivos. Por saber ouvir, o líder descobre que alguma coisa, que ele não estava considerando, é necessária para cumprir a missão estabelecida.

Atribui créditos e aceita responsabilidade — As duas coisas devem caminhar juntas. Mas isso nem sempre acontece. É muito simples reconhecer o trabalho dos outros e dizer coisas tão simples como “muito obrigado”. Mas pessoas em posição de liderança se esquecem disso, frequentemente. Líderes podem desenvolver credibilidade com outros líderes e, mais importante, com os membros de sua equipe, se dar a eles o crédito que lhes é devido. Líderes bem-sucedidos também não se apressam em culpar

outros por falhas. Em vez disso, fazem uma introspecção e avaliam o que poderiam ter feito – e o que poderão fazer no futuro – para evitar tais falhas.

É diplomático e persuasivo — O líder sabe como lidar com falhas de maneira produtiva. Isso inclui capacidade de tratar os liderados com diplomacia e de persuadi-los. Usam tato e bom senso. E, se tiver que “chamar a atenção” de alguém, ele sabe a diferença entre um martelinho e uma marreta. Líderes têm de ter a confiança dos liderados – e os liderados têm de ter a confiança de seus superiores. Os liderados vão olhar para seus superiores, se acreditam que podem contar com a ajuda deles para realizar alguma tarefa. Eles precisam aceitar a ideia de que podem confiar em seu líder.

Cultiva empatia e gentilezas — É um erro pensar que a função o líder é apenas o de estabelecer metas e conseguir resultados. Um bom líder também aceita, com boa vontade, a responsabilidade de cuidar do bem-estar dos membros de sua equipe – afinal, é seu capital humano. Da mesma maneira que é preciso desenvolver bom relacionamento com clientes, para alcançar sucesso, é preciso cultivá-lo com seus liderados. Empatia, compreensão e gentilezas só ajudam.

Date Created

01/04/2019