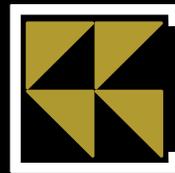




**CONSTRUINDO UM (A)
GRANDE PROFISSIONAL:
ELEMENTOS INTRÍNSECOS**



CRISTIAN REMOR
Advogados Associados

**ADVOCACIA
ASSESSORIA
CONSULTORIA**

(51) 3783 - 4408
(51) 9 95689798

Rua Marquês do Herval, 562, centro - São Leopoldo-RS



Neste texto, exploramos a importância dos valores como alicerce para o sucesso profissional. Os valores como respeito, honestidade, transparência, humildade e empatia são fundamentais para estabelecer relações sólidas com clientes e colegas. Ao internalizar esses valores e aplicá-los em todas as interações, os profissionais podem construir uma reputação sólida e inspirar confiança em seu trabalho.

Nossa sociedade está cada dia mais competitiva, fazendo com que profissionais liberais tenham de estar constantemente evoluindo e buscando criar seus espaços através de características que possam diferenciá-los dos demais.

Esse capítulo trata das características necessárias para uma advocacia humanizada e que proporcione grande crescimento profissional. São requisitos MÍNIMOS para conseguir aplicar os demais passos para se tornar um (a) grande profissional na advocacia privada.

VALORES

É importante que seja compreendida a importância dos valores em um grande profissional, tendo em vista que somente uma pessoa estruturada em seus valores conseguirá atingir as demais etapas deste livro.

Trataremos aqui o valor, enquanto ética, sendo entendido como quais são as melhores ações a serem tomadas para a sociedade. Formas de se encontrar o caminho do bem através das atitudes e abordagens profissionais.

Almejamos ser grandes profissionais e, para isso, precisamos ter uma base de valores bem elaborada, sendo que devemos VERDADEIRAMENTE buscar o desenvolvimento da sociedade e das pessoas individualmente.

Portanto, não haverá espaço para egoísmo, mas sim, para generosidade e fraternidade, por exemplo.

Os valores do profissional são facilmente percebidos pelo cliente mais astuto, dessa forma, o (a) grande profissional deve verdadeiramente se construir uma pessoa de grandes valores, visando genuinamente solucionar as angústias e problemas que chegam até seu escritório.

Fingir ter alguns bons valores não será suficiente, pois ao longo dos incontáveis momentos com o cliente a máscara será percebida e uma péssima impressão criada.

Sempre pense no longo prazo, sempre tenha em mente que as ações, opiniões e posturas devem ser genuínas ou serão desmascaradas.



Respeito, honestidade, transparência, humildade, empatia, senso de justiça, solidariedade e ética, são os valores essenciais e devem ser internalizados cotidianamente, todos os dias, até que sejam naturalizados pelo profissional em sua atuação.

Tais valores devem estar presentes diante dos interlocutores, independentemente de qual contexto estejamos, esse é um grande elemento para a construção do caminho de sucesso que almejamos.

RESPEITO

O Respeito é essencial para um bom atendimento e construção de relações, entretanto, ele tem de ser VERDADEIRO. Respeitar de forma genuína o outro é a forma de iniciar um laço verdadeiro e, sempre é bom lembrar, que nossa profissão é baseada em criação de laços verdadeiros e de confiança.

A pessoa que é respeitada pelo profissional SENTE este respeito e se sente valorizada e confortável em manter-se ali, em desabafar e criar um vínculo de confiança.

Portanto, o respeito genuíno é essencial para a criação de laços fortes com todas as pessoas que chegarem até você.

A grande dica para atingir esse nível de respeito é iniciar a respeitar e entender opiniões, pessoas, gostos e situações em geral vistas na internet, tv, jornal e em sua própria família. É um grande meio de internalizar o respeito que estamos falando. Sem um grande nível de compreensão e respeito acerca do próximo, não é possível aplicar as próximas etapas constantes deste livro.

HONESTIDADE

A honestidade pode ser entendida de duas formas. Honestidade como ato de ser íntegro e correto diante das situações. Honestidade como ato de falar com os interlocutores de forma aberta, direta e verdadeira aquilo que se pensa.

Nesse momento é a segunda interpretação que nos é importante.

Falar de uma forma aberta, direta e verdadeira é uma forma de demonstrar ao interlocutor que você está falando honestamente com ele, passando uma confiança maior naquilo que está sendo dito e, consecutivamente, construindo uma imagem positiva sobre você.



Lembre credibilidade e legitimidade de fala são essenciais!

É importante que o interlocutor não tenha a impressão que tudo que está sendo dito para ele é milimetricamente pensado e articulado. As palavras devem ser soltas, leves, diretas e verdadeiras, ditas de uma forma natural. Dessa forma passará a impressão que aquilo que está sendo dito não possui artimanhas ou truques, passando uma boa imagem.

TRANSPARÊNCIA

A transparência é um valor difícil de ser internalizado, haja vista que pressupõe vencer diversos medos e inseguranças pessoais. Portanto, para atingir esse objetivo será essencial se despir de qualquer blindagem.

Ao olhar dos mais atentos, é perceptível quando uma pessoa usa armadura e isso acaba por distanciar ou criar dificuldades na criação de laços.

Esse valor pode ser entendido como o ato de ser verdadeiramente você mesmo (a), sendo assim, as pessoas conseguirão ver que não há jogos ou armadilhas, verão que você é verdadeiramente aquilo que está ali na frente delas, facilitando a criação dos laços de confiança almejados.

Trabalhe internamente o ato de despir qualquer armadura e verá que todas as interações passarão a ser mais fáceis e leves. Agir sendo verdadeiramente você, lhe dará transparência no modo de ser, passando maior segurança nas interações.

HUMILDADE

Nunca subestime o valor da humildade nos negócios. Se for dosada de forma adequada entre os demais valores será um trunfo que pode lhe diferenciar de outras pessoas.

Humildade é um valor que deve sempre ser dosado adequadamente. Na dose certa pode ser um remédio milagroso, mas o excesso pode lhe envenenar.

Trata-se de um valor que permite a pessoa não ter uma vaidade excessiva, permitindo conhecer suas próprias limitações, sendo uma característica das pessoas que sabem assumir as suas responsabilidades.

A humildade na medida certa lhe permitirá reconhecer erros e limitações, dando espaço para movimentos de autocrítica, ferramenta essencial para a mudança verdadeira.



Deve-se demonstrar a humildade de forma sutil, sem exageros, em pequenos gestos. O excesso de humildade poderá fazer com que você seja subestimado e tratado com desdém. Cuidado! A dosagem de cara ferramenta tratada neste livro é a base para o sucesso. Ora, a diferença entre a cura e a morte é a dosagem adequada do remédio.

Além disso, pessoas tendem a criar laços de empatia com maior facilidade se perceberem traços de humildade em alguém, ajudando em toda a construção que tratamos até aqui.

EMPATIA

Talvez empatia seja o valor mais relevante para os negócios e que mais pode impactar em suas relações, portanto, trabalhe esse valor com muita atenção em sua jornada de crescimento.

Empatia pode ser entendida como a faculdade de compreender emocionalmente o outro. Trata-se de um exercício afetivo e cognitivo que permite entender o outro e seu ponto de vista. Ou seja, é uma habilidade socioemocional de reconhecer, compreender e reproduzir emoções dos outros.

Para nós, em nossa construção, a empatia é importante ao passo que cria uma ponte direta entre você e seu interlocutor. Trata-se de uma ponte sutil que permitirá uma troca emocional mais profunda.

A empatia permite que haja uma troca entre você e seu interlocutor fazendo com que você possa observar e sentir o tom e o caminho adequado para o diálogo, trata-se de uma sutileza emocional que lhe guiará em todas suas interações, criando uma conexão emocional que lhe colocará um passo à frente nos negócios.

Lembre-se, você será constantemente desafiado a atender as expectativas e necessidades de seus clientes e a empatia é a ferramenta acessória perfeita para descobrir quais são essas expectativas e necessidades.

Tenha a empatia como um diferencial competitivo, use-a para agregar em sua capacidade de comunicar, de engajar, criar conexões, com ela sua capacidade de estar presente e ter uma escuta ativa aumentará facilitando a criação de uma conexão genuína.

É essencial que você capte melhor informações verbais e não-verbais e com isso ter melhores condições de decodificar seu interlocutor de forma mais ampla e profunda.



ESCUITA ATIVA

Vivemos em um mundo dinâmico e extremamente acelerado, onde estamos recebendo constantemente informações de todos os lados. O lado negativo desse novo mundo é a dificuldade em termos foco verdadeiro em nossos diálogos cotidianos.

Portanto, ter uma escuta ativa trata-se da base para aplicar na prática tudo que vimos até o momento.

Dessa forma tenha plena dedicação para ouvir e compreender o que o outro tem a dizer. Tenha em mente que com isso você construirá uma confiança maior com o interlocutor, absorverá mais informações importantes e reduzirá significativamente falhas na comunicação.

O objetivo da escuta ativa é ouvir o que a pessoa que está do outro lado tem a dizer de uma forma clara e atenta, demonstrando genuíno interesse naquele diálogo. Para tanto, tenha sempre em mente quatro técnicas:

1 – Faça perguntas

Durante o diálogo faça perguntas sobre o tema e questione o interlocutor sobre sua opinião acerca das informações expostas.

2 – Tenha atenção e foco

Acostume-se a estar 100% presente naquele diálogo, evite mexer em celular ou qualquer coisa que tire sua atenção. Tenha foco naquela pessoa e atenção no diálogo.

AUTOCRÍTICA

Para se alcançar o sucesso profissional se deve manter cotidianamente o processo de reconhecer pontos em si mesmo que devem ser trabalhados e melhorados.

Dessa forma, deve-se criar o hábito de refletir acerca de decisões, posturas, atritos, inseguranças, erros cometidos e atos tidos durante o dia, buscando alinhar sua vida ao sucesso. A dica é tirar um momento sem que ninguém lhe interrompa e executar essa reflexão ao menos uma vez a cada dois dias. Mantenha esse exercício em sua rotina, você passará a olhar para si e compreenderá o que pode ser melhorado em sua vida, modo de ser e agir.



É importante ressaltar que aprender com os seus erros é uma parte crucial para que você amadureça profissionalmente.

Outro ponto a ser considerado é fazer um planejamento. Isso porque, ao estabelecer metas e objetivos, as pessoas têm mais facilidade para perceber os resultados alcançados no decorrer do processo de autocrítica.

Ser autocrítico no setor profissional, principalmente quando você ocupa cargos de gestão, é imprescindível para se aperfeiçoar enquanto líder.

Lembre-se que autocrítica e autovalorização são duas ferramentas básicas e andam sempre juntas. As duas são indispensáveis para que você compreenda todo o seu potencial pessoal e profissional, e ajudam a eliminar limitações relacionadas a si mesmo.

CONHECIMENTO E INTELIGÊNCIAS

Leia, estude, se atualize, tenha curiosidade! Profissionais de excelência devem deter conhecimento de sua área e não só isso, devem ser curiosos, buscar conhecimentos gerais, história, geografia, curiosidades, tecnologia, inovações!

Tenha em mente que seu conhecimento específico e geral irá oportunizar diálogos com pessoas dos mais diferentes tipos e, muitas vezes, gerar interesses mútuos.

Pessoas gostam de diálogos sobre variedades, saiba conversar, tenha interesse genuíno em histórias e informações que os interlocutores tenham.

Tenha em mente que grandes negócios acontecem em virtude de pessoas e pessoas interessantes tendem a manter mais pessoas, e negócios, por perto.

SEJA GENUÍNO

O traço da genuinidade é muitas vezes esquecido atualmente. As pessoas estão muito preocupadas em outros aspectos das relações e acabam deixando de lado algo tão importante. Ser genuíno é aquilo que muitas vezes fará com que as pessoas nos vejam com um certo diferencial, um brilho, que repercute em ideias e posicionamentos obviamente.

Portanto, construir-se de forma a possibilitar suas pequenas excentricidades e características “não tão comuns” podem fazer com que você tenha mais luz própria.



Dessa forma, exponha e exercite suas peculiaridades e faça com que isso seja um traço de sua personalidade. Sem exagero, obviamente, os holofotes devem sempre estar focados ao que realmente importa.

NÃO MISTURE SUAS CRENÇAS PESSOAIS

Estamos o tempo todo conectados às redes sociais e isso cria uma zona de conforto para absorver informações e, também, para expor opiniões. CUIDADO! Já vimos inúmeros casos de pessoas que colocaram suas carreiras na lata do lixo ao exporem opiniões impensadas em redes sociais.

Grandes profissionais são pessoas reservadas e sabem se posicionar adequadamente e com bom senso QUANDO NECESSÁRIO. É importante destacar que, quase nunca é necessário um posicionamento em temas polêmicos ou que se encontram na onda das redes sociais. Tome cuidado com suas opiniões e espaços que você as emitir. Grupos de aplicativos ou espaços supostamente privados nem sempre são locais seguros, portanto evite exposições.

Nesse sentido, tome cuidado ao misturar aquilo que você pensa com sua linha de trabalho. Suas crenças políticas ou religiosas, por exemplo, devem ocupar sua vida privada e não devem estar em seu ambiente de trabalho.

Esse erro acaba limitando as abordagens criativas aos problemas e por muitas vezes criando um ambiente hostil na equipe. Profissionalismo é manter todos os aspectos privados dentro da caixa da privacidade, tome cuidado com isso, é realmente muito importante!

Adv. Cristian Remor