



Nada substitui o investimento na motivação da equipe

10/07/2006

“Não se pode ensinar alguma coisa a alguém, pode-se apenas auxiliar a descobrir por si mesmo” (Galileu)

Quando pensamos em sucesso jurídico, seja pessoal ou do escritório, logo imaginamos estarmos trabalhando em uma sociedade de advogados com toda infra-estrutura, principalmente tecnológica, e vislumbramos lucros, ascensão e status. Sempre olhamos primeiro para a empresa e esquecemos de olhar para o nosso principal capital: eu mesmo. Isto é, para aquele que, sem a sua existência, nenhuma empresa, tenha o porte que tiver, existiria.

Quantos advogados têm motivação e liberdade de criar?

Em 1953, na universidade de Yale, nos Estados Unidos, foi feita uma pesquisa sobre quantos alunos tinham motivação e criatividade. Apenas 3%. Em 1973, aqueles 3% valiam mais econômica e financeiramente do que os outros 97% somados.

Nada pode substituir o investimento que deve ser feito no capital humano e no trabalho em equipe. Na advocacia, é comum o trabalho solitário, individual, que somatiza os problemas dos clientes com os próprios. Sem contar os malditos prazos. Enfim, a loucura que é advogar em um país com deficiências estruturais e sociais.

Não devemos esquecer nunca que uma equipe é composta por indivíduos e que sempre dependerá da motivação de cada uma dessas peças para o seu sucesso. Para que isto ocorra, é necessário um relacionamento perfeito entre os componentes desta equipe. Não falamos aqui de uma perfeição absoluta, pois ela não existe, já que cada um tem sua definição de perfeição. Falamos da perfeição necessária, daquela que permite um relacionamento inter e intrapessoal. Por que isto? Para que a equipe consiga compreender o quão é importante cada componente da mesma, que viva na soma do conhecimento, experiência e confiança, que serão depositados em cada um.

Uma equipe jurídica motivada terá de buscar sempre o conhecimento e a qualificação individual. Tudo isto para que ocorra o sucesso coletivo. Cabe a cada um identificar suas necessidades, fraquezas, deficiências, valores, virtudes e qualidades, e trabalhar esses componentes, tornando-se assim pessoas partícipes de um processo coletivo.

“O profissional jurídico deve demonstrar transparência e ética, ter uma relação de proximidade e confiança com a profissão. Especializar-se e, com isto, tornar-se ímpar no escritório. Deve ter senso de inconformismo e sempre se questionar no que ele pode melhorar”, para tanto deve se preparar constantemente, analisar suas emoções, estudar e se atualizar.

As vitórias, pessoais ou coletivas, acontecem por um misto de talento, determinação e espírito de coletividade. “Às vezes, um profissional deve suportar sacrifícios individuais para um



resultado coletivo”.

Para isto, tem-se a necessidade de buscar motivações que proporcionem paixão e prazer. Não pode ficar acomodado no sucesso adquirido, pois o futuro sempre dependerá de realizações a serem efetuadas, mesmo que embasadas e solidificadas em realizações passadas. O importante é reinventar-se a cada dia, sempre elaborando o aqui e agora, para não se perder em sonhos futuros que poderão nunca vir a acontecer.

Você não pode impedir que a vida se processe, que as horas passem, que o dia termine. Mas você pode mudar sua maneira de pensar, de agir, de comportar-se. Faça sempre diferente, busque sempre outros caminhos, aprecie por mais tempo uma árvore, uma flor, uma nova construção. Assista a um novo filme, faça novas amizades, fortaleça as antigas comunicando-se. Divirta-se. Ria. Gargalhe. Conte piadas ou ouça com descontração. Dê um tempo para você. Permita-se amar.

A maioria das teorias de motivação foi desenvolvida por psicólogos para a área de recursos humanos na psicologia organizacional. Porém, por ser a motivação uma característica estritamente humana, a psicologia empresarial também se apropriou e desenvolveu pesquisas sobre a importância deste aspecto da psicologia dos indivíduos no processo profissional.

Nós sempre temos de nos ver como aprendizes e preparados para o novo, para o inusitado, buscando compreender, mesmo que não sejamos compreendidos, pois a motivação sempre dará à pessoa adulta alegria para participar de uma atividade organizada, de aprendizagem, principalmente porque ele se dará conta de que isto o ajudará a resolver um problema pessoal, social e profissional, fazendo-o mais feliz.

Sem um motivo, sem uma meta definida, sem um sonho, as equipes, assim como as pessoas, ficam absolutamente estagnadas. Sem pessoas motivadas, perde-se o maior recurso, perde-se a maior ferramenta competitiva, a ação consistente e direcionada na busca de resultados práticos e reais.

O que você pensaria se um funcionário pudesse, após participar de um treinamento, produzir mais em dois dias do que no mês anterior inteiro? Será que é possível? Claro que sim! O que falta é motivá-lo para acreditar que isso é possível!

O que está faltando nos escritórios é voltar a sonhar, lembrar-se da missão e motivar os colaboradores.

Acabou o tempo em que a banca, dividida pelos sócios, advogados, estagiários e administrativos, pensava de forma segmentada. Hoje, devemos ter empreendedores dentro do nosso negócio. Pessoas que fazem mais do que somente a sua parte, mais do que acham que são pagas para fazer, que encaram seu departamento como seu próprio negócio e que saibam que uma equipe é formada por pessoas, com virtudes e defeitos, com emoções e reações.

É preciso fazer cada componente de uma equipe acreditar que é criativo, capaz e que é permitido sonhar. Que ele pode crescer, atingir metas pessoais, ser uma peça de um todo. Sentir-se, enfim, humano. Pois ele precisa lembrar que todo ser humano sofre, chora, sente dor,



entristece, mas também tem o direito e o dever de rir, brincar, aprender, ser feliz, participativo, crescer. Para isto, ele só precisa de motivação e de treinamento.

Nesta época de grande competição, nesta era de concorrência acirrada, motivar um profissional (sócio, advogado, estagiário ou administrativo) é ter a garantia de um trabalho bem feito. Assim, imagine a capacidade de uma equipe jurídica motivada em desenvolver teses e novos serviços para os clientes. Investir em motivação não é, e nem nunca será gasto, mas investimento.

Fonte: https://conjur.jumps.com.br/2006-jul-10/nada_substitui_investimento_motivacao_equipe/