



Advogados precisam de inteligência social para trabalhar

19/07/2007

Justamente por militar em uma atividade com importante função social e que, na maioria das especialidades, lida diretamente com o público e suas necessidades fundamentais, é essencial que o advogado amplie seu entendimento do ser humano. É preciso melhorar a percepção que tem da linguagem não verbal das pessoas, entender seu comportamento e desenvolver a capacidade de comunicação e relacionamento interpessoal, ou seja, sua inteligência social.

O conceito de “Inteligência Social” foi desenvolvido originalmente pelo psicólogo americano, Daniel Goleman, autor dos livros *Inteligência Emocional*, (Editora Campus/Elsevier, 1995) e *Inteligência Social*, publicado pela mesma editora em 2006. O autor defende o desenvolvimento desta competência, que ele chama de Inteligência Social, como um meio de realização pessoal e crescimento profissional, pois ela possibilita que se estabeleça um ambiente profissional e relações sociais mais saudáveis.

No contexto da advocacia, a inteligência social torna-se essencial sob três aspectos principais. Em primeiro lugar o advogado precisa relacionar-se de maneira adequada com seus clientes, como forma de manter um bom relacionamento com estes, e também ampliar as possibilidades de seu “marketing jurídico”.

Em segundo lugar, manter um relacionamento profissional adequado com integrantes da instituição judiciária, como juízes, promotores e pessoal administrativo, visando facilitar de maneira relevante o desenvolvimento de seu trabalho.

O que se percebe é que o advogado, pela própria imposição da profissão, envolve-se em tantas disputas que acaba assimilando uma certa “personalidade combativa”, que lhe dificulta o relacionamento com aqueles que poderiam ajudá-lo no desenvolvimento de suas tarefas extrajudiciais.

Apesar de ser “delicada” minha afirmação sobre este assunto, é preciso encarar o fato de que a “imagem” do advogado geralmente não é algo que seja motivo de elogios com relação ao trato com as pessoas.

Finalmente, é importante ressaltar a importância de um bom relacionamento do advogado com a parte contrária. Ele não precisa ser necessariamente agressivo e desrespeitoso, pelo contrário, pode manter-se profissional e ético, apesar dos interesses diversos. Muitas vezes um bom relacionamento com o adversário, numa causa, pode facilitar a realização de um acordo que dificilmente ocorreria num contexto de disputa calorosa.

Até que ponto que existe uma certa “cultura” comportamental, no meio jurídico, que privilegia muito mais os aspectos técnicos das demandas judiciais, e que torna o ambiente fértil para disputas cada vez mais acirradas, dificultando as mediações, os acordos e os entendimentos?



A inteligência social pode ser desenvolvida através da observação e valorização de aspectos importantes no comportamento do profissional e na busca para desenvolver habilidades como:

- Comunicação interpessoal;
- Relações humanas;
- Trabalho em equipe;
- Liderança;
- Motivação;
- Empatia, entre outras.

O próprio advogado seria o primeiro beneficiado, do ponto de vista emocional, com o desenvolvimento destas habilidades, pois elas ajudarão a melhorar sua satisfação pessoal em sua prática profissional, uma vez que, um ambiente harmônico e com relacionamentos equilibrados ajudam a manter o profissional motivado para o trabalho.

Acreditamos que o advogado que desenvolver sua Inteligência Social, no trato com seus clientes, nas relações com integrantes da instituição judiciária e também no relacionamento com as partes contrárias de suas demandas jurídicas terá um diferencial competitivo importante, pois conseguirá obter melhor cooperação para o desenvolvimento de seu trabalho por parte de todos os envolvidos no seu contexto profissional.

Fonte: https://conjur.jumps.com.br/2007-jul-19/advogados_inteligencia_social_trabalhar/