

Ser Consultor, que Papel é esse?

Muitos dizem: Virei consultor. Trabalho como consultor. Assino como consultor. Meu cartão de visitas é de consultor, enfim, estou na arena para jogar este jogo. Vem a pergunta então: O que realmente é ser consultor e não estar Consultor?

Como diz Peter Block, muito do desagrado associado com a palavra Consultor, vem das ações das pessoas que chamam a si mesmas de “Consultores” mas que não agem como tal ou seguem àquela velha piada: “Aquele que pode.... faz; Aquele que, não pode.... ensina ou dá consultoria.

Quando alguém pede orientação e você diz que é preciso descer do ônibus duas paradas adiante, você está agindo como consultor. Todas as vezes que dá conselhos a alguém que está diante de uma escolha, você está dando consultoria. Quando você não tem controle direto sobre as pessoas e mesmo assim quer que elas ouçam o que você diz e prestem atenção a seus conselhos, você está diante do dilema do consultor. Para alguns esse pode ser um desconforto em tempo integral, e para outros uma atividade temporária ou esporádica.

Os processos de reestruturação nas grandes corporações que levaram muitas organizações a enxugarem seus quadros funcionais, despejaram no mercado profissionais experientes e qualificados que de uma hora para outra, perderam suas posições. Alguns destes excelentes profissionais conseguiram através de uma rede de relacionamentos ou de um processo de outplacement, uma recolocação no mercado; outros por estarem com seu nível de empregabilidade abaixo do mercado buscaram outras atividades paralelas e viraram consultores. Daí vem nossa grande questão e ao mesmo tempo uma grande preocupação para essa categoria profissional, "Você é Consultor ou Você está Consultor?".

Nesse sentido o próprio IBCO – Instituto Brasileiro de Consultores de Organização - nos traz a definição clara de que “Consultor de Organização é o profissional, qualificado por instrução superior e experiência específica, cuja principal atividade é a prática da Consultoria de Organização, de forma continuada e nitidamente predominante sobre outras eventuais atividades que porventura exerça”.

Ser consultor é conhecer bem o negócio do cliente, suas dificuldades, suas nuances, é pensar em soluções 100% do tempo. Ser consultor é ter habilidade para, trabalhando em equipe, obter um “output” que represente o consenso de todo o grupo. Transformar-se em consultor é tarefa aparentemente fácil, o difícil é sobreviver como consultor.

É por isso que ao longo de uma consultoria, nós que Somos verdadeiramente Consultores assumimos vários papéis: Observador; Facilitador; Conselheiro; Especialista; Coach; Aliado.

E para o desempenho desses papéis, algumas habilidades são fundamentais: Conhecimento, Visão, Capacidade analítica, Raciocínio Lógico, Capacidade de inovar, Autocontrole, Intuição, Saber trabalhar com elemento surpresa, Saber trabalhar com ERROS e ACERTOS, Ênfase nas pessoas e Negociação

Enfim... Temos que nos lembrar de alguns lemas muito simples, mas que fazem toda a diferença: NÃO somos DONOS da verdade! NÃO temos poder de MANDO!

Consultor NÃO é um “Santo Milagreiro”, o cliente tem um papel fundamental no processo!!!

E por último, Ser Consultor não é um sacrifício como muitos que Estão Consultores dizem; mas é verdadeiramente um Sacro Ofício.

Sandra Camelo
Sócia da Alcance Soluções
Empresariais e Diretora do Núcleo
do IBCO em Pernambuco