**A Consultoria como alternativas de carreira**

O autoconhecimento, que abordamos no artigo anterior, é possível de se atingir após alguns anos de experiência de vida. Ele se inicia na juventude e na fase educacional, porém não está maduro nesse momento, mas sim, após alguns anos na atividade profissional. Isso se, ao longo de sua carreira, você tiver a oportunidade de receber adequado *feedback* de seus pares e superiores, porém não necessariamente você irá encontrar esse suporte e então, você deveria recorrer a consultorias honestas em gestão de carreira, que poderão lhe ajudar com essa avaliação e contribuir para que sua decisão seja tomada de forma estruturada e com fundamentos, e não pelo acaso.

Vejamos uma das possíveis carreiras que um profissional tem como opção e o que ela significa do ponto de vista das principais competências exigidas.

* **Consultoria –** Se sua opção for por seguir a carreira da consultoria, é necessário que você possua fundamentalmente duas competências: a capacidade de promover seu trabalho, ou seja, vender e; a capacidade de gerenciar diversos projetos ao mesmo tempo, já assumindo que você possui o conteúdo necessário do produto/serviço que irá oferecer ao mercado. Esse conteúdo poderá se formar tanto pela experiência adquirida ao longo de sua carreira ou por aquisição de conhecimento em cursos específicos. O formato que a sua consultoria poderá assumir pode ser no modelo individual, onde você vende e entrega o produto/serviço; em parcerias com outras consultorias já estabelecidas, onde o seu papel pode tanto ser para a venda ou para a entrega, ou uma combinação das duas competências, ou ainda; como funcionário de uma consultoria, onde seu papel também poderá ser para vender, entregar ou ambos. Esses dois últimos formatos são muito adequados para aqueles que nunca trabalharam com essa atividade e, participando dos negócios e projetos de outras consultorias, poderão aprender a como desenvolver esse trabalho, seus processos e rotinas.

Qualquer que seja o modelo acima descrito, o mais alto grau que essa carreira poderá lhe oferecer é a posição de sócio, mas para tanto, se você não desenvolver sua competência na venda dos produtos e serviços, ou se você já não a tiver, poderá se tornar um grande e respeitado diretor da consultoria, mas jamais sócio, pois a esse grupo é legada a responsabilidade pela venda, como sua primeira responsabilidade. Isso explica o porquê de executivos que trabalham em grandes consultorias não serem promovidos a sócios (*partners*). São bons na entrega e gestão dos projetos, porém não possuem a competência da venda e vêm suas carreiras estacionadas.

Digo sempre que nós como profissionais possuímos ou não determinadas competências. Se não as possuímos, podemos ou não desenvolvê-las. Nem todas as competências nós conseguimos desenvolver, uma vez que somos limitados como seres humanos.

Por outro lado, não basta possuir excelente competência na venda para se ter sucesso nessa carreira. O consultor, diferentemente do executivo de uma organização, é quem passa credibilidade para o cliente. Se você é um executivo de uma grande multinacional, ou seja, seu sobrenome e o nome da organização se confundem, todas as suas promessas feitas aos clientes serão garantidas pela própria organização, e não por você diretamente, até porque, você pode deixar essa organização e todos os acordos por você conduzidos serão respeitados pela empresa através daquele que irá lhe substituir. Na carreira da consultoria, seja qual for a modalidade, você é quem deve transmitir segurança, confiabilidade, conhecimento do problema e capacidade de solucioná-lo. Obviamente, como consultor de um grande escritório, o peso do nome pode lhe ajudar, mas fundamentalmente é com você que o cliente inicia o relacionamento e com você que ele espera encontrar as soluções para os seus problemas. É permitido utilizar de novos integrantes ao grupo que irá trabalhar nas soluções, porém é com você que o cliente irá se relacionar. A maioria das queixas de organizações que contratam consultoria é o fato de, no momento da venda e apresentação da empresa, serem os sócios seniores que surgem diante do cliente e, no momento da entrega dos serviços, é um grupo de jovens consultores, conhecidos como pica-paus, que estarão nas dependências da empresa fazendo todo o trabalho. Os clientes não gostam dessa atitude e é algo com que as consultorias e os consultores devem se preocupar.