

**FACULDADE ÚNICA DE IPATINGA
GUSTAVO LOPES PIRES DE SOUZA**

CONSULTORIA PESSOAL: PERSPECTIVAS MODERNAS

**BELO HORIZONTE - MG
2020
FACULDADE ÚNICA DE IPATINGA
GUSTAVO LOPES PIRES DE SOUZA**

CONSULTORIA PESSOAL: PERSPECTIVAS MODERNAS

Artigo científico apresentado a Faculdade Única de Ipatinga – FUNIP, como requisito parcial para a obtenção do título de Especialista em MBA EXECUTIVO EM CONSULTORIA E PLANEJAMENTO EMPRESARIAL.

BELO HORIZONTE - MG
2020
FACULDADE ÚNICA DE IPATINGA

CONSULTORIA PESSOAL: PERSPECTIVAS MODERNAS

GUSTAVO LOPES PIRES DE SOUZA

Gustavo Lopes Pires de Souza

Mestre em Direito Desportivo pela Universidade de Lérida (Espanha); MBA em Consultoria e Gestão Empresarial; Especialista em gestão em Marketing Digital; Ouvidor certificado pela Escola Nacional da Administração Pública; Autor de livros e artigos publicados no Brasil e no exterior; Professor em instituições de ensino nacionais e internacionais; Palestrante de eventos no Brasil, América Latina e Europa.

Resumo: O presente artigo apresenta uma nova perspectiva de consultoria: a consultoria pessoal. Esta modalidade de atuação profissional corresponde a uma forma técnica de aconselhamento no dia a dia das pessoas visando oportunizar a tomada das melhores decisões e trazer tranquilidade e segurança para que o cliente possa buscar os seus objetivos.

Palavras-Chave: Consultoria Pessoal. Conceito. Consultoria Pessoal x Coach. Áreas de Atuação. Procedimentos. Utilidade.

Abstract: . This article presents a new consulting perspective: personal consulting. This type of professional activity corresponds to a technical form of counseling in people's daily lives in order to make the best decisions possible and bring tranquility and security so that the client can pursue his goals.

Keywords: Personal Consulting. Concept. Personal Consulting x Coach. Areas of expertise. Procedures. Utility.

I. INTRODUÇÃO

O presente trabalho apresenta perspectivas modernas das consultorias, ou seja, aprofunda nessa atividade profissional tão específica e importante para as pessoas.

Inicia-se o trabalho apontando as definições e nuances das consultorias especializadas.

No capítulo seguinte apresenta-se o consultor pessoal definindo-o e indicando suas especificidades.

Como bem destaca Parreira (2017):

A Consultoria é o ato de um cliente fornecer, dar e solicitar, pedir pareceres, opiniões, estudos, a um especialista contratado para que este auxílio apoie, oriente o trabalho administrativo, pode-se dizer que a consultoria é uma troca onde o cliente fornece informações da empresa e cabe ao consultor diagnosticar o problema e orientar da melhor forma possível. (PARREIRA, 1997 p.12)

Na sequência faz-se uma comparação diferenciativa entre o consultor pessoal e o coach a fim de delimitar a atuação do consultor.

Após, é feita uma análise dos diversos campos de atuação do consultor pessoal destacando-se que a consultoria não é realizada apenas com o consultor, ou seja, o profissional da área, mas é uma troca entre o cliente e o consultor. Um fornecendo informações da empresa e o outro orientando.

Levando em consideração a natureza do serviço a ser executado destaca cinco tipos de consultoria: Diagnóstico empresarial o consultor pesquisa os recursos da organização, seus resultados, as políticas e padrões de administração, para definir suas forças e fraquezas e identificar problemas chave que impactam no desempenho do negócio; Pesquisas e estudos especiais o consultor atua focado em assunto de importância para a organização cliente, sendo que ao encerrar o trabalho, submete um relatório final, discutindo-o com o cliente; Elaboração de soluções para problemas específicos neste serviço o cliente necessita mais que um diagnóstico, precisa de soluções para problemas específicos. (KURB E OUTROS, 1986).

Já o capítulo seguinte, indica os procedimentos e o “modus operandi” do exercício da consultoria pessoal.

Finalmente, demonstra-se a utilidade e a importância da atuação do consultor pessoal.

II. CONSULTORIAS ESPECIALIZADAS

Consultoria constitui-se, basicamente, do intercâmbio de conhecimentos e experiências com o objetivo de diagnosticar ou formular soluções acerca de um assunto específico.

Trata-se de um serviço de aconselhamento, resultado da contratação feita por uma organização junto a pessoas qualificadas e especializadas que fornecem, de forma objetiva, a possibilidade de identificar problemas, analisá-los e encontrar suas devidas soluções.

Segundo Alves, Dias & Monsorens (2012)

Desde a antiguidade percebe-se que já se praticava a consultoria, porém de maneira informal. Na antiga Grécia, os sacerdotes que são pessoas que possuía autoridade, detentores de conhecimento davam conselhos a pessoas menos esclarecidas, o qual se dizia que eram homens escolhidos pelos Deuses.

Consultoria, dessa forma, é a atividade profissional de diagnóstico e formulação de soluções sobre um assunto ou especialidade. É uma prestação de serviço que visa auxiliar alguém ou uma empresa em determinada situação.

O aconselhamento especializado minimiza os riscos nas tomadas de decisão em razão da experiência (teórica e/ou prática) do consultor.

Além de reduzir o risco de erros e solucionar problemas, a consultoria especializada é essencial para melhorar processos, melhorar atividades e, como consequência, evitar que problemas aconteçam.

A consultoria pode se dar nas mais diversas áreas, como jurídica, contábil, empresarial, de marketing e trata-se de investimento que auxiliará uma empresa ou um profissional a possuir diferencial competitivo no mercado.

III. CONSULTOR PESSOAL (PERSONAL CONSULTANT)

Conforme exposto, o consultor é um conselheiro. O aconselhamento indica uma série de contatos diretos entre as partes com o objetivo de se buscar assistência na modificação de suas atitudes e comportamento.

O consultor pessoal (personal consultant) é o profissional que auxilia o consulente nas tomadas de decisão profissionais, empresariais e até mesmo pessoais. Não se trata de um “palpiteiro”, mas de profissional com conhecimentos gerais e específicos nas mais diversas áreas do conhecimento tal como Direito, Psicologia, Empresas, Sociologia, Mercado de Trabalho e Economia, por exemplo.

Este profissional deve ter habilidade para buscar conhecimento e se atualizar diariamente a fim de que possa auxiliar seu consulente nas tomadas de decisão.

Sales (2013, p. 69), destaca como características do consultor, saber diferenciar o que é importante do que é urgente; ser independente e estipular metas alcançáveis e que motivam o grupo a seguir mais firme e mais determinado. Nesse contexto, o consultor tem que ter o discernimento para definir metas que a organização ou a pessoa física possa

cumprir, pois não adianta tentar fazer o impossível. Também é necessário que o consultor saiba dialogar com o cliente de forma clara para que todos entendam o objetivo proposto.

Antes de abrir uma empresa, mudar de emprego, realizar um investimento ou trocar de apartamento, o consulente pode buscar junto ao consultor pessoal os prós e contras e receber dele um encaminhamento fundamentado sobre o que deva ser feito.

Como catalisador nesse processo promotor de tomada de decisão, o consultor pessoal precisa exercer sua sensibilidade, conhecimento e traquejo. Precisa, ainda, estar pronto para ouvir as consultas e pedidos de seu cliente e prestar atenção na origem das demandas, bem como nas suas causas e consequências.

A consultoria pessoal possui como principal vantagem o fato de estar diariamente em contato com a rotina, procedimentos e aspectos pessoais do consulente, o que denota certo “poder informal” que facilita o trabalho.

Para Mocsányi (1997, p.148), além de conhecimento técnico, talento e criatividade, o bom consultor é aquele que se destaca também por uma série de outras características, sejam elas profissionais, culturais, políticas e até psicológicas.

O consultor pessoal precisa necessariamente das seguintes características: Bom nível de cultura geral; visão de administração; ser generalista com forte especialização; conhecer as necessidades do mercado; habilidades de negociador; empatia; autoconfiança; objetividade; visão de curto e de longo prazo; gosto pela pesquisa; comportamento ético; racionalidade e isenção; pensamento estratégico; habilidade nas relações interpessoais (saber ouvir, se relacionar com as pessoas, ser aberto à críticas e sugestões, saber resolver conflitos, para ter o comprometimento das pessoas); estabelecer relação de confiança e parceria; ser um facilitador de mudanças; saber buscar e consolidar informações; capacidade de deduzir, formular hipóteses e chegar a conclusões baseado em fatos e dados; fazer bons diagnósticos; capacidade de lidar com imprevistos para desenvolver situações alternativas; acompanhamento constante do processo de consultoria (feedback).

Dentro do contexto acima, o consultor pessoal deve prestar a consultoria com maior imparcialidade, trazendo uma visão diferente dos problemas e questões enfrentados pelo consulente, o que minimiza fortemente o risco das decisões tomadas.

Portanto, é necessário perfil generalista com visão especialista que habilite o consultor pessoal a compreender o conjunto, fazer o diagnóstico e oferecer soluções específicas.

IV. CONSULTOR PESSOAL X COACH

No senso comum, muitos dizem que o coaching é uma forma de consultoria, entretanto trata-se de um modelo bem diferente da consultoria prestada pelo consultor pessoal.

Numa consultoria, o profissional é habilitado em uma área específica, o serviço contratado tem o objetivo de alcançar metas e objetivos profissionais, empresariais ou pessoais. Durante o serviço, utiliza seu conhecimento e bagagem adquirida ao longo da

trajetória profissional e pessoal para orientar e aconselhar o cliente, que busca essa expertise para alcançar seus objetivos.

Ao contrário de um consultor, o *coach* não apresenta para o cliente o que deve ser feito, tampouco apresenta as soluções que eventualmente a situação requeira. O próprio cliente é o responsável por tomar a melhor decisão e deve agir de forma organizada, bem planejada e sem perder o foco, para conseguir identificar seus pontos fortes com rapidez e assertividade, potencializando seu desempenho e alcançando resultados satisfatórios.

A consultoria atua de forma direta, analisando as vertentes apresentando soluções, propondo alternativas, caminhos e oportunidades para se alcançar determinados objetivos.

Ao invés de dar respostas, a metodologia do *coaching* investiga e desenvolve planos de ação factíveis para o cliente concretizar seus objetivos.

Enquanto o consultor oferece respostas e propõe soluções, o Coach faz perguntas e auxilia seus clientes em Metas, Resultados e Objetivos.

O Coaching, como geralmente é visto, é uma metodologia pedagógica com foco em treinamento de pessoas para adquirirem e desenvolverem alguma habilidade para reforço de resultados mais eficientes.

O Coaching, portanto, trabalha o fortalecimento do lado humano dos profissionais que desenvolvem seu trabalho.

A consultoria, por sua vez, apresenta dados, informações e indicações de caminhos para as questões apontadas pelo cliente.

V. AREAS DE ATUAÇÃO DO CONSULTOR PESSOAL

Conforme já exposto, o consultor pessoal é um profissional com sólida experiência nas áreas em que atua e trabalha como um verdadeiro conselheiro pessoal que compartilha os seus estudos, conhecimentos e experiências pessoais e profissionais aos seus clientes.

O foco da atuação está na indicação e aconselhamento nas decisões a serem tomadas e dos caminhos a serem percorridos pelo cliente.

O consultor pessoal possui imensa gama de áreas de atuação, donde destacam-se:

- a). Planejamento pessoal: O consultor auxilia o cliente em seus projetos pessoais como mudança de endereço, constituição de família, aquisição de bens e até mesmo em questões pessoais.
- b). Finanças pessoais: O consultor atua de modo a trazer racionalidade e eficiência nas finanças do cliente. Faz-se uma análise das receitas e despesas indicando-lhe caminhos para evitar o endividamento. Muito útil, também, para auxiliar o pagamento de dívidas e restabelecimento das finanças pessoais.
- c). Tomada de decisões e resolução de problemas: O dia a dia exige das pessoas decisões das mais simples à mais complexas. Desde qual combustível utilizar em seu veículo até a compra de uma empresa. Nesse sentido, o consultor pessoal tem um papel fundamental na busca de

informações e conhecimentos que possam embasar a decisão ou a solução do problema.

d). Gestão de carreira: A cada dia as oportunidades de cursos, empregos, trabalhos e empreendimentos aumenta mais. Além disso, há uma busca constante pelo equilíbrio entre vida profissional e vida pessoal. O consultor pessoal auxiliará no planejamento e nas decisões a serem tomadas.

A lista acima é exemplificativa e não exaustiva. A atuação do consultor pessoal é bastante ampla.

Destaque-se, outrossim, que, em qualquer modalidade, a orientação é feita de forma personalizada de acordo com a demanda e necessidade do cliente.

VI. MODUS OPERANDI DA CONSULTORIA PESSOAL

A consultoria estabelece um processo com várias etapas a serem sequencialmente percorridas, conforme cronograma a ser estabelecido .

Sob o ponto de vista técnico, em geral, divide-se as consultorias nas seguintes etapas: apresentação da consultoria, negociação do contrato, diagnóstico e elaboração do plano de ação, execução do plano de ação, conclusão da consultoria e monitoramento.

Entretanto, pelo caráter peculiar da consultoria pessoal, o seu “modus operandi” diferencia-se do tradicional.

Naturalmente, há um contato inicial para apresentação da consultoria, do seu portfólio de serviços, qualidades, experiências e resultados alcançados em trabalhos prévios. Esse momento é essencial, pois é onde identifica-se a existência ou não de empatia entre consultor e pretendo cliente.

Tendo havido empatia entre as partes, passa-se à fase de negociação da relação a ser firmada entre consultor e cliente. É o momento de precificar o trabalho e delinear as necessidades do cliente. É muito importante haver contrato escrito que conste todos os pontos referentes à prestação do serviço.

No caso da consultoria pessoal, a interação do consultor com o cliente deve ser forte e ter elevada empatia, de forma a propiciar que o consultor conheça as visões de mundo, pretensões e cotidiano do cliente.

Por se tratar de questões pessoais, o consultor deve assegurar total sigilo, considerar os aspectos referentes à cultura e à forma de vida do cliente para sugerir mudanças e transferir-lhe todos os conhecimentos necessários para a implementação de tais mudanças.

Junto ao cliente, o consultor deve atuar como um agente de desenvolvimento organizacional, capaz de desenvolver comportamentos, atitudes e processos que possibilitem uma mudança planejada, visando a uma melhor adequação ao mercado, À rotina, à tecnologia e ao ritmo dinâmico de mudanças do mundo moderno.

O consultor deve trabalhar não para o cliente, mas sim com o cliente. Nesse esteio, Eltz (1999, p. 34) destaca que “a atividade de consultoria requer de seus profissionais e usuários uma complementaridade integrativa, na qual a efetividade do processo se dá na medida em que existem ações que objetivam abolir os limites das posições individuais e propiciar a sinergia na busca de soluções”.

A relação entre o cliente e o consultor deve estabelecer uma sinergia orientada para a solução de problemas e tomadas de decisão.

O cliente apresenta o problema e aguarda o diagnóstico, enquanto o consultor o redefine, o que se constitui na essência da sua função. Faz o levantamento de informações e sugere mudanças que são discutidas com o cliente para efetivar um plano de ação, o qual deve ser acompanhado pelo consultor e avaliado por ambas as partes em relação aos resultados obtidos, buscando sempre a sua otimização.

A consultoria pessoal pode variar de acordo com grau de flexibilidade, metodologia aplicada, tempo de contratação e adequação à realidade do consulente. Assim, ela pode ser personalizada/artesanal (realizada de forma perene e de acordo com as demandas cotidianas do cliente) e a consultoria por pacote (realizada para demandas pontuais e por tempo determinado).

Neste processo de aconselhamento e consultoria, quanto mais conhecimento e empatia houver entre o consultor e o consulente, melhor serão os resultados.

Sendo assim, ao contrário de outras consultorias em que as contratações são pontuais, no caso do consultor pessoal, a contratação com pagamentos mensais por um período maior oportunizará a aproximação perfeita para um bom resultado.

VII. UTILIDADE DO CONSULTOR PESSOAL

No geral as consultorias podem trazer diversos benefícios, dentre os principais, pode-se citar: a economia de tempo, a quebra de rotina, neutralidade de pareceres, catalisador de ações e a amplificação da capacidade intelectual da empresa. Não existe uma regra bem definida, já que cada projeto de consultoria possui uma forma diferente de atuar e desenvolver suas atividades. As etapas do projeto podem variar dependendo dos objetivos da consultoria empresarial. Diante do processo de mutabilidade dinâmica da vida moderna, as pessoas têm se deparado com determinados problemas e questões que fogem ao seu controle efetivo e eficaz.

Nesse esteio, a consultoria torna-se um mecanismo de replanejamento e maior aprendizado pessoal.

A visão de um profissional especialista tende a possibilitar uma melhor compreensão da situação e a gerar soluções de maior confiabilidade.

Pessoas e empresas de todos os portes e setores estão sujeitas a contratar os serviços de consultoria e, em geral, ao detectarem situações-problema se baseiam em três aspectos para a contratação: o nome da empresa de consultoria e as suas referências, a metodologia de trabalho e a reputação do consultor (MOCSÁNYI, 1997).

Alguns autores enumeram os fatores principais que levam as pessoas a recorrerem à consultoria. Oliveira (1999) ressalta duas situações básicas que indicam a necessidade

dos serviços de consultoria: a sua realidade atual, incluindo os seus negócios atuais e os resultados alcançados e a situação futura desejada, também, em relação aos seus negócios e aos resultados esperados. A partir desses fatores, segundo o autor, um consultor deve ser solicitado para analisar o negócio da empresa-cliente, analisar um sistema ou processo da empresa ou avaliar a atuação dos executivos e profissionais em geral.

Em outras palavras, segundo Oliveira (1999), o consultor é chamado para: auxílio profissional especializado por tempo determinado, visão e análise crítica estruturada e imparcial de uma situação-problema, sustentação e parceria para a solução de problemas urgentes e dos quais dependem a sobrevivência da empresa. Outras necessidades são: a preparação para a busca de novas oportunidades de negócios, auxílio no processo de sucessão, profissional ou familiar, no processo decisório e hierárquico, e na otimização das informações para o melhor processo decisório.

O consultor pode não substituir conversas com amigos, parentes ou terapias com profissionais da saúde, mas traz a imparcialidade e a tecnicidade que falta aos aconselhamentos de pessoas próximas e vai além da subjetividade das terapias convencionais. O consultor pessoal tende a atacar de forma objetiva e profissional as causas das ansiedades cotidianas que assombram as pessoas.

O fato é que todo mundo precisa de uma consultoria. Muitas pessoas e empresas fracassam por não possuírem conhecimento e prática adequados. A consultoria pessoal vem de encontro às dificuldades das pessoas, encurtando o tempo necessário para que as melhorias aconteçam e para que os resultados desejados também apareçam. A importância principal na consultoria empresarial é de conferir tranquilidade para o cliente a fim de ele se sinta seguro, confortável e livre para buscar a realização dos seus projetos de vida.

VIII. CONCLUSÃO

É importante ter em mente que uma consultoria empresarial está relacionada com mudança, ou seja, e a contratação do serviço que visa a busca e obtenção de novas tendências para a vida do contratante, na busca de melhora na tomada de decisões e redução da ansiedade diante das questões do dia a dia.

Dessa forma, o serviço de consultoria pessoal consiste na atividade exercida por pessoa independente e qualificada para a investigação de problemas que digam respeito a política, procedimento, organização e métodos, recomendando ações e proporcionando auxílio na implementação dessas e outras demandas.

Nesse esteio, a consultoria pessoal abrange um mix de conhecimentos, constantemente atualizados, dotados de uma visão sistêmica, que possuem a finalidade de facilitar a identificação dos problemas e dos caminhos necessários para superá-los. Pode-se dizer que a consultoria é revestida de explicações, métodos, técnicas e estruturas, porém, acima de tudo ela é o catalisador entre o planejamento traçado e os objetivos alcançados pelo consulente.

Ressalte-se que, que a atividade de consultoria é um processo interativo, que assume a responsabilidade de auxiliar nas tomadas de decisão, não possuindo, no entanto, o controle da situação.

Portanto, diante de todo o exposto, percebe-se não só a importância, mas a necessidade pessoal que praticamente todas as pessoas têm de forma permanente, ou pontual, de um consultor pessoal.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AAKER, David A. Administração Estratégia de Mercado. Tradução Luciana de Oliveira da Rocha. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2007.

ANDRADE, A. Consultores e consultoria: o que fazer para essa relação dar certo. REEAD – Revista Eletrônica de Administração. Vol. 1 No. 1, Jan/Fev/Mar/2007. Disponível em:

<http://diretorio.ibict.br/xmlui/handle/1/82>. Acesso em 25 fevereiro 2015, 14h39min.

ANSOFF, H. Igor. A nova estratégia empresarial. Tradução Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 1990.

AZEVEDO, João Humberto de. Consultoria: uma profissão de fé. Revista Brasileira de Administração. Brasília, DF, v.20, n.80, p.16-22, jan/fev, 2011

BLOCK, Peter. Consultoria Empresarial: O desafio da liberdade. Makron, 2001;

GUTMANN, Erik e CROCCO, Luciano. Consultoria Empresarial. São Paulo. Saraiva, 2005.

OLIVEIRA, Djalma. Manual de Consultoria Empresarial. São Paulo. Atlas, 2009;

CATHO. Consultoria, opção crescente entre os executivos. Disponível em: <<http://www.Catho.com.br/jcs>>. Acesso em: 22/10/1999.

CATHO. Cinco passos para a carreira de consultor. Disponível em:

<<http://www.catho.com.br/jcs>>. Acesso em: 29/10/1999.

CASE, T. A.; BOTELHO, J. M. Gerenciamento da carreira do executivo brasileiro: uma ciência exata. São Paulo: Catho On-line, 2001.

CENTRO DO SABER.
http://www.centrodesaber.com.br/site/dp_aconselhamento.asp?id=750

COLTRI. https://www.coltri.com.br/consult/artigos_view2.asp?cod=89

BRIDGES, W. Um mundo sem empregos. São Paulo: Makron Books, 1995.

ELTZ, F. Consultoria Interna: use a rede de inteligência que existe na sua empresa. Salvador:

Casa da Qualidade, 1999.

EXAME. <https://exame.abril.com.br/carreira/as-vantagens-de-ter-um-time-de-conselheiros-pessoais/>

EXCELÊNCIAQ EM GESTÃO E TECNOLOGIA.
<https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos15/32022351.pdf>

INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA – IBGC. Código das melhores práticas de governança corporativa. São Paulo: 4.ed., 2009. Disponível em:<<http://www.ibgc.org.br>>. Acesso em: 26 Mar. 2019.

_____. Compliance a Luz da Governança Corporativa. Disponível em: <http://www.ibgc.org.br/userfiles/files/Publicacoes/IBGC_Orienta/Publicacao-IBGCOrienta-ComplianceSobaLuzDaGC-2017.pdf>. Acesso em: 27 Mar. 2019.

JUNQUEIRA, L. A. C. Cada empresa tem o consultor que merece: como otimizar as relações

entre clientes e consultores. São Paulo: Editora Gente, 1999.

MACSÁNYI, D. C. Consultoria: o que fazer, como vender – marketing, vendas e execução.

São Paulo: Editora Gente, 1997.

MIRANDA, Claudio. Aconselhamento Pessoal: Um perfil do conselheiro e aconselhando. Gravataí/RS, 2012. 48p.

MEU CONSELHEIRO PESSOAL. <https://www.meuconselheiropessoal.com.br/>

OLIVEIRA, D. P. R. de. Manual de consultoria empresarial: conceitos, metodologia, práticas.

2 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ORLICKAS, E. Consultoria interna de recursos humanos: conceitos, cases e estratégias. 4 ed.

São Paulo: Makron Books, 1999.

PARREIRA, Francisco E. Consultoria, consultores e clientes. São Paulo: Érica, 1997.

TUA CARREIRA. <https://www.tuacarreira.com/profissoes-do-futuro/>