

Consultor: Saiba Como Conduzir Entrevistas Eficazes

Quais as Principais Perguntas Para as Quais um Consultor Precisa de Respostas? Que Informações Ele Precisará Conseguir? Como Fazer um Diagnóstico Empresarial?

No mundo moderno, a Consultoria Empresarial   considerada uma profissão liberal e também um negócio arriscado, uma vez que   muito fácil uma pessoa despreparada aventurar-se neste setor. O problema   conseguir manter-se atuando nela, pois ser Consultor requer competência, aplica o e conhecimentos profundos sobre negócios e organiza es. E, para isso, o Consultor Empresarial deve saber utilizar com eficácia sua principal ferramenta: _ fazer perguntas numa entrevista.

Ao visitar uma empresa-cliente com a inten o de levantar problemas que podem ser solucionados com a sua interven o, um Consultor Empresarial pode entrevistar desde o presidente da organiza o até o mais humilde dos seus colaboradores. No mundo corporativo não importa o cargo ocupado pelas pessoas, pois certamente ela estará às voltas com determinadas situa es na qual precisará de informa es de outros colaboradores.

Ela poderá fazer parte do time encarregado de uma “Fusão” – por exemplo – ou talvez a incumbam de gerenciar um novo negócio. As possibilidades são infinitas exigindo que o Consultor fale com alguém e, qualquer que seja o nome que se d  a isso, quando alguém faz perguntas e obt m respostas   essas indaga es trata-se de uma “entrevista”.

Porém, muitas pessoas não gostam ou não têm tempo de serem entrevistadas e, diante disso, o Consultor deve lançar mão da sua principal ferramenta a fim de obter respostas e aproveitar melhor seu tempo. Ou seja, criar um “roteiro”. Ao elabor -lo o Consultor deverá fazer-se as seguintes perguntas:

- Quais são as perguntas para as quais eu preciso de respostas?
- De que preciso – de fato – nessa entrevista?
- Por que estou entrevistando essa pessoa?
- O que estou tentando conseguir?

Após a elabora o do roteiro, o Consultor deve perguntar-se quais são as três informa es que mais deseja respostas ao final da entrevista e concentrar-se nelas. Depois disso ele deve começar a entrevista, procurando saber bastante a respeito do seu entrevistado com antecedência.

Ele   um CEO (Presidente) que lhe dará respostas atravessadas se você lhe fizer perguntas delicadas? Ou ele   um gerente de nível médio cujas solicita es por mudanças na empresa foram ignoradas? Ambos poderiam ter a mesma informa o que você procura, mas a abordagem a cada um deles seria diferente.

Comece com amenidades sobre o setor econ mico da empresa, pois isso ajuda a quebrar o gelo e o entrevistador passa a falar sobre assunto que domina. Durante a entrevista o Consultor deverá fazer perguntas abertas porque elas estimulam o interlocutor a falar.

Além disso, o Consultor deverá pensar estrategicamente, pois ele tem uma meta a cumprir e tempo limitado para alcançá-la. Dessa forma, seguem abaixo algumas dicas que o ajudarão a conseguir o que quer de um entrevistado:

- Consiga que o chefe do entrevistado marque a entrevista, pois isso permitirá que o entrevistado compreenda a sua importância.
- Conduza a entrevista com um colega, pois é mais difícil ser eficaz sozinho. O Consultor poderá sobrecarregar-se com as suas anotações, deixando escapar pistas não-verbais que o entrevistado normalmente demonstra.
- Ouça, mas não induza. Sua intenção não é obter apenas respostas afirmativas ou negativas e o que você quer – na verdade – são respostas minuciosas; ou seja, o máximo de informações possíveis. Portanto, a melhor maneira de obtê-las é ouvir, falando o menos possível. Lembre-se que o entrevistado provavelmente sabe mais sobre o negócio que você e a maior parte das informações que ele conceder será útil de um modo ou de outro.
- Realize uma entrevista e não um interrogatório, pois o entrevistado pode se sentir acuado. Deixe-o a vontade e, se for necessário, faça rodeios em torno das questões. Sendo assim, seja sensível aos sentimentos do outro e compreenda que ele(a) pode se sentir ameaçado pelas suas perguntas.
- Não queira perguntar tudo ao seu entrevistado, pois no seu roteiro você reduziu suas metas a duas (ou três) perguntas mais relevantes. Sendo assim, se você solicitar ao entrevistado que lhe transmita todo o seu conhecimento sobre o negócio dele você –provavelmente – se verá às voltas com um emaranhado de informações e será difícil chegar aos dados que realmente precisa.

Ao final da entrevista todos ficam mais relaxados e o entrevista sente que o poder que você exercia sobre ele se dissipou. Certamente ele baixará a guarda e acabará fornecendo-lhe informações que talvez não tenha revelado durante a entrevista. Dessa forma, pergunte-lhe se ele gostaria de acrescentar algo que tenha esquecido. Lembre-se que as pessoas conhecem melhor a empresa, suas unidades de negócios ou seus departamentos melhor que você. Elas talvez saibam quais problemas estão escapando à atenção dos diretores, quem está forçando coisas ou onde estão as verdadeiras causas de muitos problemas da organização.