

---

## Gestão do Trabalho Remoto

---

Por Henrique Lourenço

### A Metodologia

A partir daí, a partir desses aprendizados, a gente conseguiu também mapear três tipos principais de pessoas que a gente deveria prestar atenção, né?

Então a gente tinha ali os detratores naturais, que são aquelas pessoas que no grupo fazem o papel do “advogado do diabo”. Então, independente do que seja proposto ele vai sempre colocar uma pimenta. Ele vai sempre questionar isso e vai tentar evoluir antes da aplicação, né?

Essas pessoas elas são muito boas para detalhar, para desdobrar o modelo, né, porém as vezes elas gastam muito tempo na crítica e não partem para a execução. Então a gente tinha que tomar um certo cuidado com esses detratores, de falar: “vamos colocar à prova? Vamos testar? Eu sei que você não concorda, mas vamos testar e ver se funciona?”. E muitas vezes funcionou. Muitas vezes o detrator voltava e falava: “Cara, não é que eu estava errado? Funcionou mesmo.”.

Ou não, ou desde o início elas estavam dispostas ali a serem mesmo detratores, então, “eu vou colocar à prova, mas eu já vou colocar à prova trazendo ali que eu não concordo. Trazendo a visão de que eu não concordei.”.

O outro perfil é o perfil das pessoas que aceitam naturalmente as decisões em grupo. Então são aquelas que discutem pouco em grupo, que ficam mais caladas, que simplesmente deixam todos decidirem e “seguem o jogo”.

Esse é um perfil que não é muito interessante porque ele não ajudar a crescer o modelo, né? Não ajuda a desenvolver o modelo. Ele simplesmente aceita, aplica, volta e a percepção dele, muitas vezes, se em fórum todo mundo gostar, ele não vai nem colocar.

Então a gente teve que fomentar bastante, dentro desse perfil, as perguntas. Então: “O que você achou? Como você se sentiu? Quais foram as suas percepções?”. A gente tinha que ser muito incisivo nessas perguntas para que essas pessoas também viessem para a mesa praticar, pra mesa discutir e colocar ali as percepções delas, né?

E o terceiro grupo, né, o terceiro modelo são aquelas pessoas que de fato, elas tendem mesmo a colocar em execução sem ser detrator e nem ser uma pessoa que aceita. Então são os perfis intermediários ali que, de certa forma, colocam algumas posições sobre o que está sendo construído, sem falar que “se não for do meu jeito, não vai dar certo” ou “tem que ser do jeito de todo mundo e eu vou ficar calado, porque o meu chefe acha que tem que ser daquele jeito”, né, e a gente chamava elas para executar.

Então, eu falava assim: “vamos executar e vamos analisar os resultados”, né? São pessoas mais práticas. Que elas olham mais para o resultado em si.

Então dentro desses três perfis, né, o detrator, o “advogado do diabo”; o moderado, ou o “carneirinho”, né, simplesmente estava lá em grupo e falava “cara, eu não vou ser o ‘do contra’ aqui. Eu vou simplesmente aceitar mesmo que eu não concorde”; e o terceiro perfil, o perfil intermediário, que está ali na média desses dois, a gente teve aprender a lidar com cada um deles.

