



Alemedia\_id\_CANVA

MITO DA COMPETÊNCIA

# O QUE SEPARA PROFISSIONAIS COMPETENTES DE PROFISSIONAIS INFLUENTES?

Durante muito tempo, fomos ensinados a acreditar que trabalhar bem, entregar resultados e dominar tecnicamente nossa função seriam suficientes para crescer na carreira. E, de fato, competência continua sendo indispensável. O problema é que ela deixou de ser diferencial há algum tempo.

Mariana Mantovani (\*)

Hoje, especialmente em ambientes corporativos mais dinâmicos e digitais, o mercado recompensa a competência, mas promove a influência. Isso não significa que os profissionais mais influentes sejam necessariamente os mais talentosos tecnicamente. Significa que eles conseguem fazer suas ideias circularem, mobilizar pessoas, construir confiança e gerar impacto além da própria execução.

Por isso acredito que estamos vivendo o mito da competência. Ele acontece porque existe um mito silencioso no mundo corporativo: o de que “quem faz um bom trabalho será naturalmente reconhecido”. Na prática, isso nem sempre acontece.

Um estudo da consultoria McKinsey & Company – The State of Organizations 2023 (2023) mostra que profissionais com forte capacidade de influência e comunicação têm mais chances de assumir posições de liderança, porque conseguem alinhar equipes, engajar stakeholders e acelerar decisões. Em outras palavras: entregar é importante; fazer com que as pessoas compreendam, valorizem e apoiem suas entregas é igualmente importante.

Mas então por que alguns crescem mais rápido? Essa é uma pergunta que passa pela mente de todos nós, em algum momento. Ao observar profissionais que avançam rapidamente na carreira, raramente encontramos apenas excelência técnica. Encontramos um conjunto de habilidades que inclui:

- Comunicação clara;
- Capacidade de criar relacionamentos;
- Leitura do contexto organizacional;
- Visibilidade estratégica;
- Influência sem autoridade formal.



Alto\_Images\_CANVA

“Um estudo mostra que profissionais com forte capacidade de influência e comunicação têm mais chances de assumir posições de liderança, porque conseguem alinhar equipes, engajar stakeholders e acelerar decisões.

Para se ter uma ideia, um levantamento do LinkedIn sobre habilidades mais valorizadas pelas empresas mostra que competências socioemocionais, como comunicação, colaboração e liderança aparecem consistentemente entre as mais demandadas globalmente. Isso acontece porque as organizações crescem por meio de pessoas conectadas, não apenas por especialistas isolados.

Ao longo de minha carreira, sempre acreditei que a comunicação é a ponte entre competência e reconhecimento. Muitos profissionais extremamente capazes permanecem invisíveis porque comunicam pouco o valor do que fazem.

Destaco que comunicar não é “se vender”, é traduzir impacto. Um líder influente consegue explicar:

- Por que determinada iniciativa importa;
- Qual problema ela resolve;
- Que resultado gera para o negócio;
- Como mobiliza outras áreas.

Quando a comunicação melhora, a percepção de valor também melhora.

É preciso entender que as carreiras raramente avançam apenas por mérito individual, elas avançam por confiança. Pesquisas da Harvard Business Review mostram que redes de relacionamento internas aumentam o acesso a oportunidades, projetos estratégicos e patrocínio executivo. Isso explica por que profissionais igualmente competentes podem ter trajetórias completamente diferentes. Quem constrói conexões relevantes costuma ser lembrado com mais frequência quando surgem novos desafios.

A boa notícia é que influência não é um talento reservado a pessoas naturalmente extrovertidas, ela pode ser construída por meio de comportamentos consistentes:

- Compartilhe conhecimento: quem ensina ganha autoridade.
- Faça perguntas melhores: influência nasce da escuta, não apenas da fala.
- Conecte pessoas: profissionais que geram pontes tornam-se valiosos.
- Mostre resultados com contexto: números contam mais quando vêm acompanhados de significado.
- Seja confiável: influência sustentável é construída sobre credibilidade.

Por fim, no mercado atual, ser competente é o ponto de partida, não a linha de chegada. As organizações precisam de profissionais que executem bem, mas também de pessoas capazes de inspirar, conectar, comunicar e mover decisões.

No fim, a pergunta que mais acelera uma carreira talvez não seja “sou bom no que faço?”, mas sim: as pessoas entendem o valor do que faço e confiam em mim para liderar algo maior? Porque competência abre portas. Influência abre as próximas.

(\*) É especialista em Marketplace e E-commerce, e fundadora da Boost Marketplace, empresa especializada em turbinar e impulsionar resultados de vendas nos maiores marketplaces do mercado.



FotoCamera\_CANVA