

Bons negócios se escondem nos lugares mais visíveis

“Se você conhecesse o tempo como eu conheço, disse o chapeleiro, não falaria em desperdiçá-lo, como se fosse uma coisa.” *Alice no País das Maravilhas*

Parece que em algum momento de nossa história recente todos os advogados, acadêmicos e operadores do Direito adotaram o mesmo discurso. Que a concorrência é sufocante, que para vencer tem que ter sorte, que fazer concurso é a saída, que grandes escritórios vão dominar o mercado e assim por diante.

Outros comentam sobre o surgimento de uma advocacia mais aguerrida, quase sanguinária, que tomei a liberdade de denominar de “Advocacia Viking”, como uma alusão aos guerreiros nórdicos medievais implacáveis, terríveis e fortes, que construíram uma civilização sofisticada para seu tempo. É possível dizer que eles, os vikings, voltaram, mas ao invés de navios, comandam escritórios de advocacia agressivos.

Os pessimistas de toda a sorte, tal qual o gato de Cheshire de *Alice no País das Maravilhas*, que abrem um largo sorriso ao constatar que suas profecias sobre o estado melancólico e penoso da advocacia estão concretizando-se.

Sim, muitos reclamam, reclamam, reclamam e reclamam. Olham para o que o outro está realizando, apontam uma centena de defeitos e esquecem de realizar eles mesmos, numa advocacia passiva feita por advogados passivos.

Minha proposta é, até certo ponto, simples.

Chega de desculpas e vamos partir para a ação!

Posso concordar que existe um excesso de profissionais e um alto índice de concorrência qualificada. Porém, o tempo que vivemos guarda uma fantástica gama de oportunidades. Criatividade, imaginação e estratégias bem direcionadas podem definir novos rumos para uma carreira ou sociedade de advogados.

Sabe qual é a melhor hora para iniciar a mudança? Quando um sentimento de desconforto, de estagnação, de procedência incerta começa a perturbá-lo. Esse é um sinal definitivo e arrebatador.

Então, chega de crises e vamos conversar sobre coisas boas.

O marketing jurídico tem se transformado em uma matéria imprescindível para o exercício da advocacia moderna. Em toda a parte, existem discussões sobre essa temática. E, mais importante do que conhecê-lo, é saber aplicá-lo eticamente, em especial, para evitar que uma imagem equivocada e mal conduzida associe o escritório a de uma “Advocacia Viking”.



Curiosamente, bons negócios escondem-se nos lugares mais visíveis. Mas são necessários olhos treinados para vê-los.

Algumas dicas práticas da aplicação do marketing jurídico:

1 - Analise e revise a carteira de clientes periodicamente. Clientes ativos, inativos e em potencial são ótimas referências para negócios novos. O que posso fazer para recuperar o relacionamento? O que posso oferecer de novo para eles? Uma revisão bem conduzida pode elevar o faturamento do escritório em um curto espaço de tempo.

2 - Valorize o raciocínio de negócios. Esteja antenado com as oportunidades que o mercado oferece. Procure antecipar-se aos acontecimentos.

3 - Aprenda a trabalhar em equipe e a pensar no escritório como uma empresa.

4 - Atualize o material de comunicação do escritório. Faça textos claros e objetivos.

5 - Adote reuniões a cada 10 dias, pelo menos, com 45 minutos de duração, em média, para a discussão de ideias, negócios e estratégias para aumentar o faturamento do escritório.

6 - A produção intelectual deve ser constantemente incentivada, pois é ela que costuma criar a reputação.

7 - Aprenda urgentemente a administrar o tempo. Ele é o grande ladrão de negócios de um escritório e um forte inibidor de crescimento.

8 - Detenha-se a compreender porque alguns profissionais e empresas têm sucesso. Não é por uma questão de inveja, mas para encontrar os caminhos que eles utilizaram para isso e adaptar a sua experiência.

9 - Construa um diferencial para a sua carreira ou escritório. Fazer o que todo mundo faz e de maneira igual raramente leva a algum lugar.

10 - Valorize seus negócios, parceiros, funcionários e amigos, pois talentos próximos são fundamentais. Aprenda a incentivar os profissionais promissores.

11 - Aprenda a contratar. Parece ser simples, porém para montar uma equipe não é nada fácil. Mas isso você já sabe.

12 - Quando possível, tenha ao seu lado profissionais de outras áreas. Advogado para advogar. Administrador para administrar. Imagine se você perde 30% do seu tempo diário para executar tarefas administrativas, quanto não deixa de ganhar?

13 - Reforme a maneira de cobrar os honorários. Estude várias opções para oferecer aos clientes. É comum em um escritório sempre cobrar do mesmo jeito, usando o mesmo formato. Isso



É fator inibidor de negócios.

Retomando Alice, em uma passagem do livro, ela está no meio de vários seres e eles não param um segundo de falar e discutir, o que, para ela, é o suficiente para enlouquecer qualquer um.

Esse é o mal da advocacia. Discutir muito e realizar pouco. É claro e evidente que existem exceções, e isso nos permite enxergar um futuro promissor e eliminar o pessimismo contagioso. Os caminhos que nos levam ao desconhecido e é eliminado do cotidiano são, igualmente, maravilhosos e assustadores.

Potencializar e descobrir novos caminhos é obrigado de todos. Como dizia Fernando Pessoa, "segue o teu destino, rega as tuas plantas e ama as tuas rosas".

O resto é a sombra de árvores alheias.