



## Escritórios devem seguir a constante evolução da advocacia

Uma organização em constante movimento

tem poucos concorrentes.

Jack Trout

Qual é a essência da Advocacia?

A resposta a essa pergunta complexa levaria algumas décadas para ser respondida e talvez, nem fosse. Ela dependeria da ética de quem a ouve e sua resposta seria; invariavelmente lastrada em seu sistema de valores, crenças e no conjunto de seu conhecimento.

Qual é a alma da Advocacia moderna?

É o triângulo composto por ideias, conhecimento e inovação. Na advocacia competitiva iniciada na década de 90 usar estratégia é a maneira de manter clientes, evoluir no mercado e desenvolver o conhecimento. Afinal, a concorrência não; muito deixou de ser uma mera brincadeira e, como costumamos dizer, "os barões estão batendo em nossas muralhas".

Não acredita que seu escritório ou carreira deva mudar? Creia que as coisas estão indo muito bem, obrigado e assim nada necessita ser feito? Então, listamos alguns motivos pelos quais a mudança se avizinha, para você perceber que ela acontece mais rápido do que você imagina.

### Razões para impulsionar a sua mudança:

(só não diga depois que não avisamos...)

Os clientes estão confusos com a variedade enorme de áreas do direito ou subdivisões que nascem a cada instante;

Excesso de opções de advogados ofertando serviços similares;

Aplica-se cada vez mais frequente de técnicas de marketing jurídico, sem que isso signifique quebra do código de ética, aumentando os riscos de perder clientes para a concorrência;

Aceleração da tecnologia nos escritórios, reduzindo custos e por consequência queda livre dos honorários;

Clientes progressivamente em contato com mais informações e exigindo melhores serviços, por fim, dispostos a pagar menos por eles;

Teses, ideias, argumentos ou inovações são rapidamente copiadas pela concorrência;



â?? ElevaÃ§Ã£o inÃ©dita da qualidade dos serviÃ§os jurÃdicos;

â?? ConvergÃncia entre o Direito e outras ciÃncias, como: engenharia genÃtica, quÃmica industrial, engenharia florestal, jornalismo e agronomia;

â?? Sem estratÃgia certa, muitas tentativas de conquistar clientes novos terminam em frustraÃ§Ã£o;

â?? Ser um expectador do mercado nÃo favorece em nada o seu sucesso.

Considerando os focos de sobreviver Ã s intempÃries de um mercado extremamente competitivo, crescer em busca de novos espaÃos de mercado, reduzir seu nÃvel de vulnerabilidade e buscar a perpetuidade, bem como prosperar, no sentido de ganhar condiÃ§Ãµes de continuidade em estado crescente e de forma autÃnoma, fica evidente que Ã© preciso moldar novos horizontes para a Advocacia moderna.

Mas, como construir a mudanÃa??

O primeiro passo Ã© entender claramente a situaÃ§Ã£o atual do escritÃrio, e traÃsar-lhe um mapa da saÃde, para depois esclarecer o escopo de atuaÃ§Ã£o, o porquÃa de sua existÃncia e os objetivos e metas para o futuro.

Segundo o Modelo das Sete ForÃas, idealizado por Berenschot, a necessidade, a visÃo e o sucesso dÃo Ã organizaÃ§Ã£o um senso de propÃsito em seus esforÃos de mudanÃa. Essas forÃas sÃo como histÃrias: despertadoras, confrontantes e ilustrativas. As estruturas, as capacidades e sistemas exigem aÃ§Ã£o para mudanÃas muito especÃficas na estrutura, bem como as competÃncias (humanas). E por fim, o espÃrito Ã© um poder de processo que alimenta as outras seis forÃas.

No entanto, o que vai fazer o projeto de mudanÃa dar certo ou nÃo Ã© a mobilizaÃ§Ã£o das pessoas. Para isso, Ã© preciso atingi-las em suas motivaÃ§Ãµes internas, por intermÃdio de um projeto convincente, que faÃsa sentido, que seja desafiador e tenha a significaÃ§Ã£o de algo nobre, importante. Alguns facilitadores dos processos de mudanÃa:

â?? Incorporar a mudanÃa como parte do trabalho

â?? Incentivar o trabalho polivalente

â?? Comunicar ao mÃximo

â?? Minimizar o poder da hierarquia

â?? Minimizar as barreiras de ordem burocrÃtica

â?? ForÃsar a troca de informaÃ§Ãµes

O lÃder deve mostrar espÃrito e ter uma fÃ visÃvel no futuro, apesar do estado difÃcil do presente.



Para isso ele precisa criar uma visão para seus liderados. Levantar a bandeira do futuro e fazer as coisas acontecerem para a coletividade.

Assim, num processo de mudança, a necessidade move, a visão direciona, o sucesso faz acreditar, as estruturas desafiam, as capacidades tornam possível, os sistemas reforçam e o espírito dá poder.

Sim, caros amigos, as coisas não estão fáceis, mais ainda sim, com a estratégia acertada, coragem para mudar e disciplina para conseguir superar todas as barreiras que virão pela frente, podemos nos diferenciar e construir novos caminhos na advocacia.