Sucesso depende de preparação e oportunidade

"Como governos tropeçamos entre crises e pacotes de impacto, arrastando-nos para o futuro sem planos, sem esperança, sem visão." Alvim Toffler, A terceira onda

Nunca o planejamento de carreira foi tão importante para os novos advogados quanto na atualidade. Traçar metas, escolher caminhos e planejar ações é uma formula segura para obter sucesso profissional. De um lado é preciso estar preparado adequadamente, pois os desafios são muitos, de outro, é necessário estar antenado no mercado para buscar novas opções e aproveitar as oportunidades que se abrem em setores emergentes, ou seja, é preciso se antecipar às tendências.

Existem quatro passos indispensáveis a uma preparação adequada e ao aproveitamento das oportunidades que o mercado possibilita. São eles:

— Elaborar um plano de carreira

— Pesquisar o mercado e as oportunidades

— Desenvolver competências essenciais

— Definir ferramentas de marketing pessoal

O Plano de Carreira

Para elaborar um plano de carreira eficaz, é necessário definir seus objetivos estratégicos, pessoais e profissionais, criar uma estratégia gerencial e determinar uma estratégia de marketing.

O objetivo estratégico — para definir este objetivo, o profissional precisa fazer as seguintes perguntas: como quero ser nos próximos três, cinco ou 10 anos? Como quero trabalhar? Por conta própria, em algum grande escritório de advocacia ou no departamento jurídico de uma grande empresa? Quero me preparar para concursos públicos? Quanto dinheiro quero ter e qual o tamanho do meu sonho? Qual minha grande paixão profissional? Qual o meu negócio? Como conciliar minha paixão, minhas habilidades e as possibilidades de mercado?

Exemplo de um plano de carreira de sucesso:

O jogador Kaká, da seleção brasileira e do Milan, que foi escolhido o melhor jogar do mundo em 2007, é um exemplo de profissional que teve sua carreira planejada precocemente, e, ao contrário de muitos outros atletas, conseguiu se tornar um sucesso, em grande parte, devido à forma como sua trajetória profissional foi planejada desde cedo. Segundo reportagem da revista VOCÊS/A, (Edição 58, abril de 2003), o pai, Sr. Bosco Izecson Pereira Leite, começou a se preocupar com a carreira do jogador quando Kaká ainda estava nas categorias de base do São Paulo.

Pereira Leite percebeu que poderia contribuir com a carreira do filho, elaborando um projeto profissional. Para isto, procurou ajuda do administrador Wagner Ribeiro que tinha bom trânsito no

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

mundo do futebol. Com o passar do tempo e a evolução da carreira, vieram outros profissionais até se chegar à configuração que existe hoje: um verdadeiro staff de profissionais experientes cuidam das diversas áreas profissionais do jogador, como a imagem, os contratos publicitários, o lado emocional, etc.

Desde o início, segundo Pereira Leite, foram traçados objetivos e metas de curto, médio e longo prazo. A tabela abaixo retrata as metas definidas pelo grupo que assessorou o jogador, coordenados pelo pai.

Plano de Metas que foi traçado

— Ser efetivado no time principal do São Paulo

— Tornar-se titular do time

— Jogar o mundial Sub-20 pela seleção

— Ser convocado para a seleção principal

— Ser titular da seleção

— Disputar a copa do mundo

— Ser campeão mundial

— Transferir-se para um grande clube da Itália ou Espanha

Como se sabe, praticamente todas as metas foram alcançadas com êxito.

Estratégia gerencial — uma importante ferramenta gerencial que pode ser utilizada com sucesso na carreira de um profissional é o ciclo PDCA, abreviação das palavras em inglês Plan (planejamento), Do (execução), Check (verificação) e Action (ação corretiva). Através da utilização deste conceito, um profissional consegue planejar as ações necessárias ao desenvolvimento de sua carreira e executá-las conforme o planejado, verificando os resultados obtidos e realizar ações corretivas sobre os resultados que não forem adequados.

Com esta estratégia gerencial, um profissional conseguirá crescer continuamente, tornando-se cada vez mais competitivo e atender melhor as expectativas de seus clientes ou empregadores.

Estratégia de marketing — existem três objetivos principais em uma estratégia de marketing. Primeiro é preciso desenvolver ações para captar continuamente novos clientes em potencial, depois será necessário saber conquistá-los, transformando-os em clientes efetivos e, finalmente, construir um relacionamento duradouro com estes clientes.

Conhecimento do mercado e das oportunidades e tendências

É preciso pesquisar o mercado de atuação e descobrir todos os seus “segredos”. Comece analisando a concorrência, os principais profissionais de sucesso do setor e suas aptidões. Estude as tendências, as

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

oportunidades e descubra as áreas em expansão. Encontre um ou mais nichos que possam ser explorados e descubra tudo que puder sobre o perfil dos clientes que formam este nicho de mercado.

É possível realizar esta pesquisa de diversas maneiras. Através de livros e revistas, na internet, participando de congressos, encontros e nas entidades de classe. Os professores das universidades são importante fonte de informação, assim como os escritórios onde fizer estágio e, claro, em conversas com profissionais mais antigos.

Algumas áreas onde reconhecidamente é possível encontrar ótimas oportunidades de negócios na advocacia são: telecomunicações, energia, petróleo e gás, mercado de capitais, fusões e aquisições, meio ambiente, agro-negocios, terceiro setor, infra-estrutura e direito do consumidor. É provável que nestas áreas, os novos profissionais poderão pesquisar e descobrir ótimas oportunidades.

Desenvolvimento de competências essenciais

Muitas das competências que são essenciais aos profissionais de sucesso estão relacionadas à Inteligência emocional. As sete competências essenciais são:

— Comunicação

— Relacionamento interpessoal

— Bom humor

— Capacidade de produzir conhecimento

— Trabalho em equipe

— Motivação

— Criatividade

Segundo estudos realizados pelo psicólogo Daniel Goleman, autor do livro “A Inteligência Emocional”, (Editora Campus/Elsevier, 1995), 90% da diferença entre as pessoas que obtém grande sucesso pessoal e profissional, e aquelas com desempenho apenas mediano, se deve a fatores relacionados a competências comportamentais, mais do que às habilidades aprendidas na escola.

Dentro de um plano de carreira, é necessário que o profissional procure desenvolver estas competências Em qualquer área da atividade humana, pessoas com estrutura emocional sólida, conseguem melhor produtividade, e, por isto, destacam-se entre as demais.

Existe um estudo do professor John Kotter, da Universidade de Harvard, apresentado no livro *As Novas Regras* (Editora Makron Books, 1997). Ele acompanhou um grupo de 115 alunos desta universidade, durante 20 anos, após sua formatura em 1974. Comparou o desempenho profissional deles no final deste período, com as notas obtidas pelos mesmos, ao concluírem o curso. O resultado, ao contrario do que se esperava, mostrou que não havia ralação positiva entra as notas obtidas, e o sucesso profissional

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

alcançado pelos participantes. Ou seja, os melhores alunos não foram os que obtiveram maior sucesso, e sim aqueles que tinham melhor inteligência emocional.

Definir ferramentas de marketing pessoal

Algumas ferramentas de promoção pessoal que podem ser utilizados por um profissional da área jurídica em inicio de carreira são:

— Construir seu networking ou rede de relacionamentos profissionais a partir da universidade. Esta rede de contato possibilitará que o novo profissional possa receber indicação de novos clientes e até mesmo obter informações de negócios ou de oportunidades de trabalho.

— Desenvolver parcerias com colegas de faculdade, com outros advogados e com profissionais de áreas correlatas para proporcionar uma troca circular de informações e clientes, sempre resguardando os limites impostos pelo código de ética da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB).

— Participar ativamente de entidades de classe e eventos, para conseguir visibilidade pessoal e profissional.

— Escrever artigos sobre assuntos de interesse público em sua área de conhecimento, publicando-os em sites, jornais e revistas.

— Ministrar palestras sobre temas que interessam a membros de associações e entidades de classe.

— Criar e utilizar o cartão de visitas de forma dinâmica.

— Utilizar os recursos da internet, criando blogs pessoais e participando de comunidades profissionais.

O plano deve começa na universidade

Concluímos nosso pensamento sugerindo aos profissionais que busquem elaborar um plano de carreira como condição fundamental para o sucesso profissional o mais cedo possível. Este plano deve ser iniciado desde o período acadêmico, pois quanto antes ele tiver inicio, mais cedo poderá gerar resultados na carreira. No entanto, aqueles profissionais que, mesmo depois de formados, não tiverem um plano, poderão desenvolvê-lo a qualquer momento em sua trajetória profissional. Seguramente o plano de carreira é uma poderosa ferramenta para alcançar o sucesso.

Date Created
07/03/2008

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.