



Saber administrar escritório é fator de sucesso

“A melhor maneira de prever o futuro é criá-lo” (Peter Drucker)

Mais do que competência técnica, os grandes desafios na carreira de um advogado atualmente dependem também da capacidade de gerenciar sua carreira e o escritório. A atual competitividade no setor jurídico tem exigido uma nova postura profissional. Novos e antigos profissionais precisam repensar suas carreiras, incorporando a gestão como condição essencial para alcançar o sucesso. O tradicional modelo de conquistar clientes e administrar o escritório de maneira improvisada não é mais suficiente. O advogado técnico precisa tornar-se também um profissional gestor.

É comum observarmos advogados focarem sua trajetória profissional apenas no desenvolvimento de competências jurídicas, na ilusão de que se tornarão reconhecidos apenas por terem profundo conhecimento técnico. Muito se fala da necessidade dos profissionais aperfeiçoarem-se através de cursos de pós-graduação, MBA e doutorado considerando ser esta uma condição suficiente para o sucesso profissional. No entanto, percebemos que o sucesso não depende apenas deste aspecto técnico. A falta de conhecimento na área de marketing e gestão de escritórios, negligenciada por muitos, pode comprometer as chances destas sociedades de advogados.

O que mais pode fazer um profissional além de adquirir uma vasta formação técnica para obter sucesso profissional? Esta é uma questão que precisa de respostas.

E a resposta é: não pode fazer nada, a não ser que inclua em sua formação técnica, conhecimentos de gestão e marketing.

O “advogado gestor” tem duas vantagens competitivas em relação a outros profissionais da área:

- Gerencia sua carreira em direção ao sucesso;
- Administra o escritório de maneira profissional e lucrativa.

Para gerenciar sua carreira profissional o advogado precisa desenvolver três áreas:

- Investir em formação técnica de acordo com as tendências de mercado e sua especialidade.
- Adquirir conhecimento de marketing pessoal e gestão.
- Desenvolver as competências comportamentais necessárias a todo profissional de sucesso.

O profissional malabarista

O advogado malabarista é aquele que tenta realizar mais tarefas do que sua capacidade permite. Ele não gerencia as tarefas como deve, ao contrário, ele tenta realizá-las pessoalmente à custa de enorme esforço pessoal.



Por acaso você conhece algum profissional que trabalha dez, doze e até quatorze horas por dia? Que vive cheio de tarefas, almoça sempre correndo, não tem tempo para dedicar atenção especial aos seus melhores clientes – falo daqueles 20% de clientes que são responsáveis por 80% de seu faturamento. Não tem tempo para o que é essencial. Este é o “profissional malabarista”.

Como o malabarista do circo, este profissional tenta equilibrar um grande número de “bolas” ou tarefas ao mesmo tempo, fazendo deste seu malabarismo um estilo de vida. “Trabalha mais do que deve, ganha menos do que pode”.

Mas sua carreira profissional não precisa ser dessa forma. É perfeitamente possível qualquer profissional, recém formado ou não, quebrar este círculo vicioso e começar a mudar seu estilo malabarista de gerenciar.

Peter Drucker, guru da administração moderna e certamente uma das maiores autoridades mundiais em gestão organizacional, apresenta-nos uma interessante definição de gerência eficaz, em contraposição à gerência eficiente, em seu livro “O Gerente Eficaz” (Editora LTC, 1990). Segundo sua definição, “gerente eficaz” é aquele que realiza sempre as ações essenciais para a organização, e o “gerente eficiente” seria aquele que procura realizar ações de forma bem feita, independentes de serem essenciais ou não.

O autor mostra que as organizações precisam mais dos gerentes eficazes, pois estes são responsáveis por levar estas organizações na direção de seus objetivos maiores. Enquanto os gerentes eficientes envolvem-se muito com a forma como realizam as ações e com a quantidade de tarefas realizadas, e nunca analisam a ordem de prioridades para saber se uma tarefa em particular precisaria mesmo ser executada naquele momento.

Vejamos o caminho que um profissional precisa trilhar para se tornar um advogado gestor:

Os Cinco Portais da Gestão Profissional

- Gestão do conhecimento de mercado
- Gestão das competências essenciais
- Gestão das ferramentas de marketing
- Gestão administrativa do escritório
- Gestão do treinamento

Gestão do conhecimento de mercado

O conhecimento do mercado é fundamental para buscar novas oportunidades e definir melhor sua estratégia competitiva. Conhecer o melhor foco de atuação, o perfil de seus clientes ideais, a concorrência, e em que área deverá desenvolver melhor sua competência, além de prever as tendências



futuras, são informações cruciais para se tornar competitivo. Atualmente na advocacia existem diversas áreas que estão abertas a novas atuações e representam mercados promissores, por isto é necessário conhecer o mercado para identificá-las e explorá-las adequadamente.

Gestão das competências essenciais

Estudos comprovam que existem diversos traços de personalidade e comportamentos que diferenciam os profissionais de sucesso dos demais profissionais. Partes destas competências são naturalmente adquiridas ao longo de suas experiências de vida, e outras são forjadas pela necessidade de se sobressair no mercado de trabalho. Vamos analisar as sete competências que acreditamos serem relevantes para a gestão de qualquer carreira de sucesso:

—**auto-motivação** — que é a capacidade de se motivar continuamente, independente das situações adversas ou contratempos que possam ocorrer em suas vidas

—**estabilidade emocional** — que é a arte de gerenciar o próprio estado de espírito para enfrentar o trabalho do dia a dia e a vida pessoal, mantendo harmonia interior e alegria de viver;

—**produção de conhecimento** — capacidade de crescer profissionalmente, adquirindo conhecimentos relevantes para sua especialização;

—**liderança** — capacidade de dirigir pessoas e tirar o melhor delas, levando-as a serem competentes e motivadas por trabalharem em equipe;

—**comunicação interpessoal** — capacidade de persuadir, argumentar e se fazer entender de maneira adequada.

relacionamento interpessoal — capacidade de interagir com as pessoas em geral de forma eficaz, fazer amigos e influenciar pessoas;

—**inovação e criatividade** — capacidade de criar e perceber coisas novas, gerar novas maneiras de fazer tarefas, e reinventar métodos, produtos, formas de trabalhar;

—**capacidade de focar e realizar objetivos** — exercício de imaginar coisas impossíveis e criar condições para realizá-las.

Gestão das ferramentas de marketing

Existe um conjunto de ferramentas ou ações que podem ajudar um advogado a promover suas habilidades e sua carreira profissional em sintonia com o código de ética do setor. Algumas destas ações são:

—**parcerias** — desenvolver parcerias com outros advogados de áreas complementares a sua;



—**networking** — criar uma rede de relacionamentos profissionais, que possam alavancar contatos e negócios;

—**publicação de artigos** — escrever e publicar artigos informativos direcionados a seus clientes potenciais, prestando-lhes serviços e informações relevantes;

—**participar de associação e entidades de classe** — participar destas associações com o objetivo de mostrar seu trabalho e suas qualificações aos membros destas entidades;

—**utilização da internet, sites e blogs** — explorar todo o potencial da internet para prestar serviços e informações a seus clientes e divulgar sua marca e seu trabalho;

—**ministrar palestras e participar de debates** — divulgar seu trabalho através de apresentações, palestras e cursos.

Gestão administrativa do escritório

Utilizar modernas técnicas e ferramentas administrativas, que tornarão as rotinas mais previsíveis, liberando os sócios para as ações fundamentais do escritório. Algumas destas ferramentas são:

—**softwares de gestão** — existem diversos programas de gestão que realizam o controle das principais atividades jurídicas dimensionados para escritórios de diversos portes;

—**lei de Pareto** — é uma ferramenta gerencial fundamental para qualquer organização, ela possibilitar identificar os melhores clientes e direcionar as ações essenciais que deverão executar para conquista-los. Esta técnica demonstra que em geral, 20% das ações realizadas representam 80% dos resultados alcançados e que os 80% restantes das ações representam apenas 20% dos resultados, portanto é fundamental priorizar as ações essenciais.

—**CRM** — ou “Customer Relationship Management”, cuja tradução é: gerenciamento do relacionamento com clientes. Trata-se de um conjunto de ferramentas que utiliza um sistema de gestão usando as novas tecnologias, com o objetivo de automatizar e sistematizar o contato com clientes, e desta forma otimizar o relacionamento.

Gestão do treinamento

O desenvolvimento de um plano de treinamento e gestão de carreira compreende três fases distintas.

—Diagnóstico, identificação das carências e da necessidade de adequação à realidade de mercado.

—Elaboração de um plano estratégico de treinamento.

—Implantação e acompanhamento do plano de treinamento.

Na fase de adequação do profissional ao mercado de trabalho, é preciso fazer um estudo profundo de



suas atuais qualidades e competências, comparando-as com as exigências de mercado. A partir daí, criar um plano de desenvolvimento pessoal para superar as possíveis deficiências que identificar.

Tornando-se um gestor

A distância que separa um advogado do sucesso é a mesma que o separa do baixo desempenho. A diferença é o caminho que será trilhado. Alguns acreditam na sorte ou no poder do destino. Outros estão certos que a questão é apenas de esforço e persistência. Estes farão todos os cursos e especializações possíveis, trabalharão até o limite de suas forças na esperança de um dia alcançar suas metas. Aqueles ficarão parados esperando a sorte ou o destino abençoá-los.

Propomos uma terceira via. Acreditamos que tanto a sorte e o destino, como o esforço e a persistência têm uma parcela de contribuição no sucesso profissional. No entanto, confiamos que, acima e além de todos estes fatores, destaca-se a eficácia gerencial na condução da carreira de um profissional como fator preponderante no sucesso profissional.

Date Created

23/09/2008