



Formados em Direito não saem preparados para administrar e gerir

A maioria dos acadêmicos de direito, cujo objetivo é realmente exercer a advocacia, acabam por se perguntar por onde e como começar e o que fazer com todo aquele conhecimento apreendido durante anos de faculdade.

Essa dificuldade se deve ao fato de que nossos cursos de Direito não preparam os acadêmicos para abrir e administrar um negócio próprio, informações essas tão essenciais quanto as informações técnicas para o desempenho da profissão.

Na grade dos cursos deveria haver cadeiras ligadas à administração de negócios e à própria questão da gestão empresarial. Os advogados recém-formados ao dar de cara com o mercado sentem arduamente o despreparo para gerir uma empresa o que muitas vezes poderá ser fatal e lhe custar a própria subsistência da mesma.

Pois são essas noções de administração não repassadas que acabam por prejudicar profissionais altamente preparados tecnicamente, todavia que não têm a condição necessária de gerir um gabinete jurídico. Assim, advogados-administradores devem ter a consciência de que seus funcionários precisam ser treinados e aperfeiçoados, seja por meio de cursos de capacitação técnica, idiomas, pós-graduações, ou por meio de acompanhamento contínuo e constante de desempenho.

Para isso se fazem necessários investimentos em infraestrutura funcional e física, assim como no setor de recursos humanos da empresa, de forma a se manter um padrão de qualidade e eficiência no atendimento e relacionamento com a clientela.

É de suma importância a implantação de tais diferenciais de mercado, contudo sabemos que tais mudanças sugerem custos a serem suportados pelos escritórios de advocacia, que tem de ser sopesados quando do fechamento contábil da empresa, conciliando assim os gastos necessários para o crescimento com os gastos necessários para a manutenção da empresa e a perspectiva de lucro a ser alcançada para se arcar com tais custos.

Não pode ser desconsiderado que a excelência no atendimento ao cliente, deve sempre ocorrer, não sendo essencialmente necessário que se arque com custos para tal conduta, uma vez que a simples atitude de se tratar o cliente com a máxima presteza possível, dando-lhe a atenção devida, as orientações cabíveis e o trato, inclusive humano, necessário, já servem de muito para provocar no mesmo o sentimento de satisfação.



Hoje não se admite mais uma administração, de qualquer negócio que seja, que não pautada no profissionalismo, com visão não só no presente, mas também no amanhã da empresa, sendo vital uma boa estratégia, quer de planejamento, quer de marketing, sempre com foco na busca de resultados positivos. Os advogados, componentes dessa mesma empresa, por sua vez devem desenvolver suas habilidades, sem deixar de lado o aprimoramento também de sua rede de relacionamentos e de sua imagem pessoal.

Estratégia e resultado. Não basta apenas trabalhar, trabalhar muito, incansavelmente, tem-se que eleger metas, rumos a serem seguidos, não a esmo, mas a partir de uma correta política de direcionamento de ações de forma a se buscar resultados concretos e palpáveis para a empresa, assim as ações devem ser focadas para o atingimento de objetivos previamente traçados.

Com certeza dentro dessa programação tem-se que incluir, por óbvio, também uma meta financeira a ser atingida, respeitados os parâmetros regionais e intrinsecamente ligados ao mercado em comento.

Boa administração e capacidade técnica da equipe. A equipe deve ser o espelho do escritório e administração ser uma expressão externa da equipe, pois em assim sendo a imagem a ser passada para o mercado será, além de uma empresa competente e capaz, mas ainda de uma empresa uniforme, entrosada, o que por certo passará ao cliente a segurança necessária que ele espera, pois não serão as palavras que irão convencer o cliente da capacidade da empresa na obtenção dos resultados desejáveis, mas a própria transcendência de tudo aquilo de positivo que a empresa possui através do conhecimento empírico aquilatado pelo clientes nas experiências vividas com a empresa contratada e seus componentes.

A constante busca por conhecimento, quer dentro da área de atuação, quer de outros ramos do conhecimento que possam estar ligados de alguma forma ao de atuação da empresa, é uma obrigação de todos os componentes da empresa, independente da função que ocupa.

Essa já é uma exigência de há muito transformada em realidade nos dias atuais. Não basta apenas se ter graduações e pós-graduações na área em que se atua. Deve-se buscar um aperfeiçoamento contínuo através da busca de domínio de outros idiomas, cursos de extensão e aperfeiçoamento, leitura habitual, prática da oratória e da escrita, investimento na imagem pessoal, tudo de uma forma orientada a convergir de acordo com os interesses da empresa em que se trabalha e ainda da função em que se ocupa nessa mesma empresa para, a partir daí, galgar um crescimento profissional dentro da empresa que com certeza virá naturalmente. O produto de engrandecimento técnico-profissional-pessoal vem, e não por motivos outros, pela competência, merecimento e esforço despendido.

Em particular, na atividade jurídica, a preocupação com os clientes deve estar em primeiro plano, pois se tratam de relações em que os contratantes dos serviços já chegam ao advogado, muitas vezes em seu limite pessoal psicológico, produto do acúmulo dos problemas e preocupações que tem a resolver. Por isso necessitam encontrar do outro lado da relação jurídica um profissional dedicado, paciente e entendedor das agruras pelas quais está a passar o cliente, procurando sempre buscar resultados práticos e céleres.

Isso se alcançará não apenas com a adoção de melhoramentos nas instalações físicas. Mas, também,



através da adoção de novo modelo gerencial e negocial, assim como de administração, voltado para o que se tem de mais moderno no país acerca de gestão empresarial, buscando se tornar dentro do mercado uma daquelas poucas empresas que realmente apresentam um diferencial. Isso envolve desde sua infraestrutura, passando pelo corpo de funcionários até se chegar ao próprio modelo de administração adotado, visando única e exclusivamente agradar aos clientes, o que por certo trará como consequência meritória a melhora conceitual da empresa junto ao grande mercado, captação de maior número de clientes e conseqüente crescimento da margem de lucro.

Tem-se que deixar de lado aquela visão romântica de negócio e passar a adotar cada vez mais um modelo de profissionalismo rígido, sem deixar de lado também a boa convivência e harmonia internas que por certo contribuem também para os bons resultados de uma empresa, pois tal modelo consegue retirar do quadro de funcionários aquilo que ele tem de melhor, de forma a não se perder grandes potenciais que possam se encontrar em estado latente dentro da empresa.

A forma de gerenciamento que tem apresentado ao mercado os melhores resultados é a que, além da própria atividade jurídica da empresa, privilegia também em lugar de destaque o modelo administrativo dessa mesma empresa. Muitas vezes a empresa não consegue por si só atingir esse melhoramento sendo necessária a contratação de gestores especializados e renomados de forma a implementar um *upgrade* no modelo administrativo até então adotado buscando assim otimizar e maximizar os resultados.

A partir daí passarão a surgir novas lideranças na empresa que também virão a prestar sua contribuição às lideranças já até então existentes, pois uma empresa forte é formada por líderes fortes.

Deve-se provocar no interior da empresa um “estado de agitação”, agitação essa vista pelo lado bom é claro, agitação de ideias, de forma a se incentivar uma busca contínua por conhecimentos, novas técnicas, diferenciais, novidades de mercado, ampliação do círculo de relacionamento profissional, de forma a se buscar o máximo encurtamento da distância entre o escritório a as oportunidades e novos clientes, sem nunca perder de vista os clientes já conquistados que merecem o mesmo respeito e dedicação. Em suma deve-se agir de forma proativa, sair da mesmice, estar onde estão as novas ideias e a ebulição dos negócios, pois assim se inserirá a empresa cada vez mais dentro da competitividade. Ideia essa bem mais antiga do que se imagina, pois como diria Platão em sua obra *República*, ao tratar do *Mito da Caverna*(1), no diálogo de Sócrates(2), ao concluir seu raciocínio:

“Agora, meu caro, é preciso aplicar, ponto por ponto, esta imagem ao que dissemos atrás e comparar o mundo que nos cerca com a vida da prisão na caverna, e a luz do fogo que a ilumina com a força do Sol. Quanto à subida à região superior e à contemplação dos seus objetos, se a considerares como a ascensão da alma para a mansão inteligível, não te enganarás quanto à minha ideia, visto que também tu desejas conhecê-la. Só Deus sabe se ela é verdadeira. Quanto a mim, a minha opinião é esta: no mundo inteligível, a ideia do bem é a última a ser apreendida, e com dificuldade, mas não se pode apreendê-la sem concluir que ela é a causa de tudo o que de reto e belo existe em todas as coisas; no mundo visível, ela engendrou a luz; no mundo inteligível, é ela que é soberana e dispensa a verdade e a inteligência; e é preciso vê-la para se comportar com sabedoria na vida particular e na vida pública.”

Assim, da forma como estão medelados os cursos de direito atualmente não resta outra alternativa ao profissional da área a não ser buscar complementar seus conhecimentos por meio de novos cursos,



mormente os ligados à Advocacia Empresarial e Gestão de Negócios, o que, diga-se de passagem, já deveria ter sido apresentado ao profissional quando de seu tempo acadêmico.

Trata-se de um diálogo metafórico onde as falas na primeira pessoa são de Sócrates, e seus interlocutores, Glauco e Adimato, são os irmãos mais novos de Platão. No diálogo, é dada ênfase ao processo de conhecimento, mostrando a visão de mundo do ignorante, que vive de senso comum, e do filósofo, na sua eterna busca da verdade.

Referências

1. Trata-se de um diálogo metafórico onde as falas na primeira pessoa são de Sócrates, e seus interlocutores, Glauco e Adimato, são os irmãos mais novos de Platão. No diálogo, é dada ênfase ao processo de conhecimento, mostrando a visão de mundo do ignorante, que vive de senso comum, e do filósofo, na sua eterna busca da verdade.

2. PLATÃO, A República, Livro VII, v. II, p. 10

Date Created

20/07/2009