



Advocacia moderna está em falta nos cursos de Direito

Em nenhum dos mais de mil cursos de Direito existentes no país é oferecido o “ensino da advocacia”. Advocacia na prática, “no como vai ser quando você se formar e montar seu escritório, ou se associar a um escritório”.

Matérias tradicionais, fundamentais à carreira do advogado, são ministradas e aperfeiçoadas para compreensão não só dos conceitos históricos do Direito, mas igualmente a evolução da sociedade por ele retratada.

Alterações significativas na legislação e nos entendimentos doutrinários não passam batido pelos melhores cursos oferecidos. Porém, não se ouve falar em um “ensino da advocacia moderna”.

Em pleno século XXI, onde anualmente são “jogados” cerca de cem mil advogados no “mercado” a cada ano, nenhuma faculdade de direito ministra cadeiras que os prepare a tocar seu próprio negócio, ou a contribuir no crescimento de algum escritório já formado.

Talvez justificado pela proibição histórica de “mercantilizar”, os jovens advogados, com bagagem cultural e intelectual nos ramos do direito, Direito Civil, Tributário, Penal, Processual, Filosófico, Sociológico, etc, se formam no curso de graduação, passam pelo exame da Ordem dos Advogados, se legitimando ao exercício da nobre profissão, sem que tenham sequer ouvido falar em: gestão empresarial.

Técnicas de gerenciamento, composição de custos e preços, comportamento, relacionamento com o cliente, planejamento estratégico, marketing jurídico, tudo isso passa ao largo da formação acadêmica do advogado.

O problema é que ele terá que aprender esses conceitos e técnicas.

Isto porque hoje, e já há algum tempo, não se sustenta mais a idéia do sucesso do advogado simplesmente por ter galgado a formação superior e se legitimado ao exercício da profissão.

Para ter sucesso o advogado moderno precisa de muito mais. Precisa saber gerenciar um negócio. Um negócio que visa não só o cumprimento do juramento de auxiliar a sociedade na solução dos seus conflitos mas, um negócio que é o seu próprio sustento.

Ninguém sobrevive mais, como na origem da profissão, da “pura nobreza” de advogar. O objetivo é também o lucro. É o crescimento profissional. É a geração de emprego e propagação das idéias. É a construção de marcas e conceitos. É o sucesso profissional na exata tradução dos termos.

Para tanto é preciso saber para onde ir e como ir. É preciso ao advogado moderno desenvolver técnicas de gerenciamento administrativo que o leve a manter e expandir o seu escritório sem desrespeitar as rígidas regras do Código de Ética e do Estatuto.

O advogado moderno tem que ser mais que um excelente profissional do direito, ele tem que ser um



excelente administrador de empresa.

Tem que conhecer seu negócio, seu mercado, sua clientela. Termos e conceitos que não podem mais ficar afastados do exercício da advocacia.

Entretanto, se por um lado os cursos de graduação não oferecem mecanismos de aprendizado desta nova realidade da profissão, hoje já são inúmeros os cursos e os textos à disposição do advogado que não quer “desaparecer”, que quer, ao contrário, ser bem sucedido no seu escritório.

Não é desculpa, portanto, a ausência de uma cadeira acadêmica que mostre ao advogado o que ele irá enfrentar e que dê a ele os mecanismos para vencer. O advogado moderno tem como trilhar, por suas próprias pernas, o caminho das pedras.

Basta observar, estudar, avaliar os números, se conscientizar de que a advocacia é um negócio e se planejar para desbravar, empreender, inovar e vencer!

Este é o desafio do advogado moderno.

Date Created

15/02/2010