

Segunda Leitura: Networking é fundamental para vencer nas carreiras jurídicas

Spacca

Ao entrar em uma Faculdade de Direito, todos ? ou quase todos ? sonham com uma profissão que lhes dê sustento, ascensão social, segurança e realização profissional. Lanço a alternativa “quase todos” porque alguns, muito novos, ingressam sem muita convicção sobre a escolha feita. Estes, em pouco tempo, terão que tomar a decisão, continuar ou desistir.

Falando dos que estão seguros sobre o curso escolhido, vejamos os requisitos para o sucesso. E nele, que papel representam os relacionamentos, contatos, amizades, em suma, o networking. Evidentemente, isto não é tratado nos cursos de Direito, nem mesmo em matérias optativas. Menos ainda nos livros jurídicos. No entanto, é tão essencial para o sucesso quanto o estudo das matérias.



O conceito da Wikipédia sobre networking é direto: “É uma expressão que representa uma rede de contatos. Diz respeito às pessoas que um indivíduo conhece e aos relacionamentos pessoais, comerciais e profissionais que mantém com elas”. Hoje ninguém tem dúvidas de que os relacionamentos são tão ou mais importantes do que outras virtudes necessárias a um bom profissional do Direito.

Quais os requisitos para que alguém possa ser considerado um bom advogado? Não há uma resposta definitiva, mas é possível afirmar que um bom advogado deve ter uma boa base de cultura jurídica, cultura geral, equilíbrio emocional, garra e bons relacionamentos. Só que, sem relacionamentos, todos os outros de nada valem. De que adiantam todas as qualidades se a pessoa não consegue ter clientes? E para isto é preciso ter contatos, atrair as pessoas, ser lembrado.

Porém a rede de contatos não serve apenas para ter clientela. Ela é essencial para obter informações, abrir portas, saber as novidades, evitar exigências burocráticas inúteis, enfim, superar todos os obstáculos que a vida profissional apresenta. Por exemplo, preparada a inicial contra uma empresa que emite ruídos acima do permitido, é preciso saber seu CNPJ, mas ele não está disponível. Um contato com um servidor da prefeitura evitará um requerimento formal que poderá demorar dias.

Mas como criar os relacionamentos? Como fazer contatos sem forçar situações? Como aproximar-se das pessoas sendo autêntico, sem falsidade? Quais os limites?

Tomar iniciativas neste sentido pode ser fácil para alguns, cujo temperamento é extrovertido, e difícil para outros, mais tímidos. Estes, ainda que com maior sacrifício, não podem se dar ao luxo de fecharem-se em si mesmos, sob pena de ficarem isolados, esquecidos.

Evidentemente, o networking de um estudante será diferente do de um advogado e o deste não será o mesmo de um policial. Algumas carreiras públicas exigem maior cautela. É preciso primeiro saber de quem se trata, pois há sempre um risco de pedidos pouco éticos ou mesmo alegação de intimidação com a



autoridade para obter algum tipo de vantagem.

O primeiro passo a ser dado por uma pessoa que tem por objetivo aumentar sua rede de relacionamentos é andar com cartões de visita para serem dados em qualquer ocasião. A reciprocidade faz com que, normalmente, quem recebe também dê o seu. Os cartões de terceiros devem ser guardados cuidadosamente, de forma que possam ser localizados quando necessário. E, vez por outra, consultados para renovar o contato, nem que seja por uma simples mensagem indagando como vão as coisas. É preciso manter vivo o contato.

Regra de grande relevância é lembrar que “a primeira impressão é a que fica”. É dizer, o primeiro contato é o que deixa a marca. Mas, como agir diante de um desconhecido?

Se o caso for de procurar contato com pessoa determinada, a primeira coisa a fazer é saber sobre sua vida, seu passado, preferências. Atualmente as redes sociais facilitam esta pesquisa. E, definido o quadro, a aproximação será feita de acordo com a tendência do outro. Os gostos comuns podem ser ressaltados. A cidade de origem sempre é uma lembrança cara aos ouvidos. O que não se admite é cometer erros básicos, como o de um cidadão que, em Porto Alegre, quando eu presidia o TRF4, querendo ser-me simpático, começou a falar de futebol, assunto que não me desperta interesse, e arrematou dizendo que também era gremista, time para o qual eu nunca torci. Começou mal.

Regra de ouro é não fazer um pedido logo no primeiro contato. Isto pode gerar repulsa, porque a pessoa será vista como interesseira.

A abordagem, na impossibilidade do contato pessoal, pode ser por e.mail. Na revista Você S.A de outubro de 2013, p. 64, o artigo “Contatos de primeiro grau”, dá lição perfeita: “Ao enviar uma mensagem, use o método de IMD, escola de MBA suíça. Faça uma introdução sobre quem você é. Se tiver algum ponto em comum, deixe isto explícito. Essas coincidências ajudam a criar empatia”. Assim agindo, evitando uma intimidade inexistente (p. ex., Oi Vladimir), pedindo ao final uma visita, pode ser aberta uma oportunidade de aproximação.

Um estudante deve sempre tentar aproximar-se de seus ícones, daqueles a quem admira. Oferecer-se para auxiliar em um seminário pode ser uma boa estratégia. Ir ao aeroporto buscar o palestrante pode ser o início de uma amizade. E depois cuidar para não perder o contato. Darei um exemplo real, porém negativo. Uma aluna da graduação conheceu uma ministra do STJ, houve empatia e ela foi convidada para um estágio nas férias. Oportunidade rara de aprendizado. Todavia, a jovem simplesmente não renovou contato, nem sequer uma mensagem eletrônica enviou. Perdeu uma ótima chance.

Nos seminários ou congressos, o intervalo entre as palestras pode ser um ótimo momento de aproximação. Suponha-se que jovem recém formado queira ingressar em um escritório de advocacia empresarial e ali está o dono do melhor escritório da cidade. A oportunidade é rara. Aproximar-se e dizer que leu um artigo dele no jornal, que é apaixonado pela matéria ou pedir um conselho pode ser uma entrada. A aproximação não pode ser forçada. Se houver resistência é melhor afastar-se discretamente, pois no futuro poderá haver uma nova tentativa.

Um promotor de Justiça que queira ampliar os horizontes além dos limites de sua comarca, não perde



seminários, congressos, reuniões da associação, encontro anual ou mesmo a sala de lanches, se houver. Precisa saber quem é quem, ouvir a opinião e histórias dos mais velhos, conhecer as conquistas da instituição ao longo do tempo. Sua rede de contatos acabará resultando na lembrança de seu nome pelos que dirigem a instituição. E eles sabem perfeitamente que precisam permanentemente renovar as lideranças e por isso o interesse no relacionamento é recíproco. Ainda mais que o Procurador-Geral é eleito por todos.

Nas conversas que dão início a um relacionamento, é importante demonstrar interesse pelos outros. Ouvir mais e falar menos. Um juiz jovem será sempre bem lembrado se pedir a um desembargador que conte como eram as comarcas no tempo em que ele ingressou na magistratura.

As manifestações nas redes da categoria são extremamente importantes. Criadas para auxílio recíproco em casos de dúvidas jurídicas, elas servem também para alimentar amizades, unir os que pensam de forma semelhante e também de atuação na política de classe. Nelas não se recomendam mensagens de natureza pessoal, explosão de sentimentos, manifestações de admiração eterna (nunca se sabe se amanhã estarão do mesmo lado) e muito menos agressividade desnecessária (o ofendido jamais esquecerá a injúria). Há pessoas que atuam nessas redes cujas mensagens nem sequer são abertas, total descrédito.

Em suma, relacionamentos sempre foram e continuam sendo essenciais para o sucesso. Cultivá-los é saber cuidar da carreira e da própria felicidade. Nada há nisto de errado, pois as amizades dão graça à vida.

Date Created

24/11/2013