

Crenças internas limitam advogados na captação de clientes

Neste artigo, não se pretende descrever as 10 melhores dicas para o advogado captar clientes, pois já há vários textos com este enfoque. Como também, não adianta ensiná-lo como conquistar o cliente, se ele não acreditar em si mesmo ou nos serviços que oferece. As recomendações cairão no vazio.

A ideia, pois, é abordar a prospecção de cliente sob um viés mais ligado ao trabalho de coaching.

Sendo assim, o objetivo é falar um pouco sobre crenças internas. Uma questão que está por trás de uma das maiores dificuldades que os advogados encontram em suas carreiras: prospectar e atrair clientes.

Entende-se por crença o sentimento de certeza, a convicção íntima a qual se dá todo o crédito. Tudo o que o ser humano faz na vida é baseado no que acredita, uma vez que funciona e interpreta o mundo baseado em suas convicções internas.

As crenças são incorporadas quando algo de muito forte e significativo acontece na vida do indivíduo. Geralmente, elas se fixam na mente durante a infância, quando a criança está mais vulnerável, em formação e conhecendo o mundo. Não há como se evitar isso. Na verdade, o que atrapalha são as crenças fechadas ou limitantes, aquelas que não estão baseadas na realidade ou são irracionais. De fato, são estas que impedem o ser humano de tomar atitudes ou iniciativas. Enfim, de avançar.

Pesquisas feitas com advogados confirmam que as crenças limitantes estão presentes tanto no discurso, quanto no comportamento do profissional do Direito.

Quando se pergunta aos advogados quais as razões que lhes dificultam a busca e a conquista de clientes obterá, na maioria das vezes, uma das seguintes respostas:

“Não tenho jeito para vender”; “Não sou vendedor, porque não aprendi a sê-lo na Faculdade”. Tantos outros considerarão indigno o advogado se vender ou aos seus serviços. E têm aqueles que acreditam na superioridade da profissão Direito sobre a de vendedor. Alguns mais poderão ter receio de vir ou estar infringindo o Código de Ética da OAB ao fazer marketing jurídico. Entretanto, seja por este ou por aquele motivo alegado, por detrás dele, existe uma crença interna que os impede de tomar a iniciativa da venda.

O mais surpreendente é que o advogado é um vendedor por excelência, embora ele não tenha consciência disso ou consiga se enxergar desta maneira. De fato, o que o advogado faz quando elabora sua petição inicial ou apresenta sua contestação? Ele vende uma ideia! O que ele está fazendo quando dá um parecer ou realiza uma negociação a não ser vender sua opinião, sua posição?

Mesmo que o advogado creia que não detém esta competência em seu DNA, a verdade é que como toda e qualquer habilidade, ela pode ser aprendida e desenvolvida. E embora o advogado não tenha sido ensinado a vender e jamais tenha pensado que seria obrigado a fazê-lo, como a grande maioria das coisas é algo que se pode aprender. Basta querer.

Cada advogado tem seu estilo de venda. Se ele souber qual é e passar a utilizá-lo no seu dia-a-dia, naturalmente se sentirá bem vendendo os seus serviços advocatícios. Conseguirá encontrar uma forma própria de captar clientes que não contrarie os ditames do órgão de classe e terá prazer em atuar como vendedor.

Contudo, para que o advogado queira aprender essa nova competência, vai precisar questionar e superar as suas crenças limitantes. Se desejar dar um passo à frente em direção a sua realização profissional e pessoal, deve se permitir desafiar as suas crenças internas que influenciam seus pensamentos e o impede de entrar em ação.

E como fazer isso? O advogado deve mudar seu condicionamento mental, tomar consciência de que já existe um vendedor dentro de si, esperando as condições certas para emergir.

Como a mudança não é um processo fácil, uma vez que tira o indivíduo da zona de conforto e exige que adote um modo diferente de pensar, sentir e agir, é aconselhável que o advogado busque ajuda. Pode ser o apoio de um coach, de um conselheiro ou mentor, de um terapeuta, ou mesmo de seu gestor ou colega.

Caso o advogado se permita mudar, ele será recompensado com uma grande alegria ao conquistar seu primeiro cliente. E certamente esta conquista não terá preço!

Date Created

26/08/2014