



Enquete mostra as dificuldades de novos advogados nos EUA

Assim como uma leitura dos comentários dos advogados nas notícias da **ConJur** dá uma ideia das dificuldades enfrentadas diariamente pelos profissionais, no exercício da profissão, nos EUA, basta ler os comentários nos sites dedicados à advocacia para se saber onde o sapato deles aperta. Parece haver alguma coisa em comum.

Uma enquete informal, de resposta aberta, feita pelo site *Lawyerist*, buscou informações mais específicas sobre as dificuldades (ou desafios) dos advogados autônomos, especialmente dos mais novos. E obteve informações que dão uma ideia das lutas cotidianas dos advogados no país. Eis as queixas americanas (qualquer semelhança é mera coincidência):

A Ordem não ajuda

Tentar ganhar a vida com trabalho duro enquanto a *American Bar Association* (ABA) faz vista grossa para a enorme quantidade de pessoas que praticam advocacia sem licença.

Juízes ruins

Lidar com juízes que, intencionalmente ou não, parecem não entender a legislação relevante (ou não se importam). Pode-se citar um dispositivo da lei ou de jurisprudência, indo diretamente ao ponto, mas alguns juízes irão decidir o contrário. Então é preciso explicar isso ao cliente.

Custo da representação

Tentar equilibrar a necessidade de prestar a melhor assistência jurídica possível aos clientes com a realidade de que a maioria das pessoas simplesmente não tem dinheiro para cobrir os custos.

Conquista de clientes

Conseguir clientes é particularmente difícil para novos advogados. Você ainda não tem uma rede de referências, não tem antigos clientes para recomendá-lo, não recebe indicações de outros advogados, não tem dinheiro para fazer marketing e não tem um histórico de casos bem-sucedidos para narrar.

Clientes difíceis

Lidar com maus clientes é muito difícil. A lógica seria ser seletivo e simplesmente descartar os maus clientes. Mas, para isso, é preciso ter bons clientes.

Tarefas administrativas

Realizar as tarefas administrativas do escritório é a parte mais difícil na vida de um advogado autônomo. Pedir ajuda do contador ou de seu auxiliar, mas não é suficiente. É preciso lidar com os clientes, com os seus casos, com suas atividades de marketing, que incluem participação nas atividades da ordem, de forma que não sobra tempo para cuidar da parte administrativa.

Urgente x importante

O mais difícil para um advogado autônomo é ter autodisciplina para trabalhar nas coisas certas. Usando o sistema de referência “urgente versus importante” de Eisenhower, você descobre que está sempre trabalhando em coisas urgentes (como retornar chamadas de clientes), em detrimento das importantes



(como cuidar dos negócios ou do sucesso do escritório).

A percepção, após alguns anos de prática, é a de que a maioria dos advogados se ocupa, basicamente, de apagar incêndios. Ou de lidar com questões urgentes, estressantes, de seu trabalho. Nunca há tempo para pensar estrategicamente e executar projetos mais úteis para a prática. Os advogados conhecem o problema, mas não têm capacidade de resolvê-lo.

Sempre que surge um problema urgente, colocam de lado a questão importante e não voltam a ela tão facilmente. De um ponto de vista psicológico, parece que os advogados gostam de se sentir necessários, importantes e inteligentes. Assim, quando surge uma urgência do cliente, tendem a abandonar tudo para solucioná-la. E, é claro, existem obrigações éticas, relacionadas a essas questões urgentes, que têm de ser respeitadas.

Ajuda profissional

Para os advogados autônomos que estão iniciando carreira, é difícil se comunicar, de forma eficiente, com os advogados mais antigos. No tribunal, qualquer interação com os colegas mais experientes parece sempre incompleta. Talvez porque eles se colocam em uma posição defensiva, talvez porque é difícil de entendê-los.

No caso de recém-formados, os advogados experientes parecem não diferenciar o que eles sabem (a lei) do que não sabem e precisam saber (como costumes locais, tendências dos juízes em certos casos). Quando o advogado novo pergunta o que deve fazer em seguida, recebe de volta um olhar intrigado. Mas há exceções. Existem advogados que são extremamente generosos. E gostam de ensinar os inexperientes.

Observação: Na Flórida, a seccional da ABA criou um serviço chamado “advogados aconselhando advogados” ([lawyers advising lawyers](#)). É um programa em que advogados experientes se inscrevem, voluntariamente, para oferecer orientações a novos advogados. Esses mentores aconselham os iniciantes sobre todos os tipos de questões que possam ter no trabalho. E até mesmo sobre o melhor caminho a tomar na carreira.

Participação em enquetes

É difícil para um advogado, que está muito ocupado, parar seu trabalho para ler um e-mail do *Lawyerist*, pedindo para responder uma enquete.

Date Created

06/12/2015