



Carlos Harten: Empreendedorismo como fator de sucesso na advocacia

O empreendedor é um agente de mudanças, um profissional que busca tirar sonhos e visões do papel, que ajusta as velas na primeira dificuldade, mas não abandona jamais seus objetivos. Contudo, nem sempre é fácil para o advogado identificar, já no começo da carreira, aquilo que gostaria de realizar. Para planejar adequadamente sua vida profissional, o advogado deve pesquisar e estudar todos os principais fatores externos (crise econômica, mudanças legislativas e estruturais do Judiciário, por exemplo) e internos (habilidades pessoais, deficiência em língua estrangeira etc.) que podem influenciar o desenvolvimento das ações que irão contribuir para seu crescimento profissional, tais como: matricular-se em uma pós-graduação em soluções extrajudiciais de conflitos; estudar inglês jurídico; integrar um experiente escritório de advocacia e, com os integrantes seniores, aprender trabalhando.

Planejar o que será feito ao longo da carreira é fundamental para reduzir o desenvolvimento ao mero fator sorte. O advogado tem que ser multidisciplinar, estudar como rotina, tanto das fontes do direito, como funcionamento do mercado jurídico, economia, política, contabilidade, gestão de pessoas etc. Grandes empreendedores buscam ouvir outros empreendedores e inspirar-se neles. Sal Walton, do Wal-Mart, tinha o costume de visitar lojas da concorrência e ver o que estavam fazendo para repetir as boas práticas em suas próprias lojas.

Conversar ou ler sobre outros advogados mais experientes, dos mais variados perfis e histórias, é sempre uma boa fonte de informação. Estudar experiências é também um caminho para perceber oportunidades de inovar. E inovar não é apenas identificar um nicho de mercado, um segmento que não está sendo adequadamente explorado, mas que tem potencial de crescimento. O advogado também pode inovar, por exemplo, simplificando contratos complexos; na forma de atendimento ao cliente; nos perfis eleitos para integrar a equipe de trabalho; utilizando ferramentas tecnológicas etc. A publicação e premiação anuais da *Innovative Layers*, desenvolvida pelo jornal britânico *Financial Times*, traz fabulosos casos de inovação e vale a pena ser estudada.

A carreira de advogado, como regra, desenvolve-se lentamente, tendo em vista que adquirir experiência e reputação requer vários anos de exercício, de modo que o planejamento deve mirar o médio prazo. Francisco Mussnisch, um excelente advogado empresarial carioca, em seu livro, “*Cartas a um jovem advogado*”, recomenda: “*não desista antes da hora e nem cante vitória antes do tempo*”. Mas paciência não é passividade. O empreendedor é um sujeito com grande capacidade de execução, tem total comprometimento com sua visão, persistência no seu sonho, trabalha duro por ele, não esmorece nas primeiras dificuldades e procura aprender com seus erros e com os dos outros.

Pior que não planejar o que fazer é não executar o planejado. A confiança é ferramenta básica de trabalho do advogado, então as promessas de ação devem ser confirmadas. É do conceito que as pessoas têm de nossa capacidade em resolver os problemas que será formada nossa imagem profissional. Honestidade, ordenação e cumprimento do prometido são algumas características determinantes para um advogado receber a confiança de um cliente e a recomendação de alguém sobre sua competência.



O cliente é o ponto central de nossa atividade. Sem ele, somos apenas teóricos. A qualidade dos serviços de advocacia é sempre baseada na experiência que clientes tiveram dos serviços anteriormente prestados. Quem quer adquirir um produto pode ter oportunidade de tocá-lo, examiná-lo e muitas vezes testá-lo antes da contratação. Na prestação de serviços, o cliente não tem essa oportunidade, e sua escolha é baseada sobretudo na recomendação feita por alguém em quem o possível cliente confie. Por isso, é fundamental para o advogado, sobretudo o jovem que está iniciando sua carreira, investir muita atenção na qualidade do atendimento prestado a seu cliente. Informações claras — em linguagem compreensível a seu cliente — completa disponibilidade; alinhar a expectativa do trabalho, como prazos, forma de entrega e custos; eliminar as surpresas; ter humildade em reconhecer que não pode responder de plano a consulta, mas estudará e dará retorno, resistindo à tentação de arriscar uma resposta; não tratar de forma diferenciada seus clientes, especialmente por questões financeiras e saber dizer não quando perceber que não poderá atender satisfatoriamente à expectativa do cliente.

Especialmente no início da carreira, quando os trabalhos são mais escassos, é de muita valia que, ao final de cada atuação, o advogado faça uma análise do trabalho entregue. Com isso, poderá pontuar os itens que ele e o cliente consideraram positivos, para garantir que sejam replicados nas próximas atuações, como também corrigir aqueles pontos que não satisfizeram seu cliente. Uma reunião de *feedback* com o cliente é um dos mais eficientes meios de identificar a percepção da qualidade de seu atendimento e ver o que será divulgado a terceiros, se terá um cliente incentivador ou detrator de seu trabalho. É igualmente importante que os vínculos com seus clientes sejam mantidos vivos, ainda que encerrado o trabalho. Lembrando-se positivamente do advogado, o cliente terá mais chance de recontratá-lo em necessidade futura, além de recomendá-lo.

Formar vínculos duradouros, na verdade, deve ser uma preocupação de todo advogado, iniciante ou não. Ter a habilidade de relacionar-se, desenvolver redes de contatos com outros advogados, possíveis clientes e membros do Judiciário são condições essenciais para que possa desempenhar sua atividade. O advogado empreendedor não fica preso ao escritório, na frente do computador. Vai ao Tribunal frequentemente, comparece a eventos sociais como homenagens, posses, inaugurações e palestras. Os eventos institucionais da OAB são um grande apoio ao jovem em início de carreira. O advogado não deve se inibir, muitos dos que frequentam esses locais estão também justamente desenvolvendo suas *networks*. Mas, atenção para agir com naturalidade e sem ansiedade, afinal, relacionamentos não serão construídos em uma noite.

Atualmente somos quase um milhão de advogados no país, com concorrência acirrada e talvez em número de difícil absorção pela sociedade. Isso não deve, contudo, servir de desânimo aos jovens profissionais que estão chegando ao mercado de trabalho. Estamos passando por momentos de grandes mudanças, como a difícil situação econômica, o novo CPC, a lei de mediação e arbitragem, reforma da estrutura judiciária, processos judiciais eletrônicos etc., o que cria um ambiente de grandes incertezas e, com elas, diversas oportunidades para quem souber empreender.

Os advogados que hoje atuam com destaque e boa clientela não têm qualquer garantia de que assim continuarão nos anos seguintes. David Ogilvy, um dos maiores publicitários da história, em seu livro, *Confissões de um publicitário*, narra que, na Nova Iorque dos anos 60, todo ano via uma grande empresa contratar uma pequena e desconhecida agência de publicidade para prestar-lhe algum serviço. A força de vontade de empreender, a dedicação, a paixão no que faz, a autoconfiança e o trabalho duro encantam a



todos e inspiram confiança na capacidade de execução dos serviços que o cliente precisa, independentemente da idade do advogado ou do tamanho de sua estrutura profissional. Invistamos, então, em planejamento, execução e encantamento de modo a assegurar o sucesso profissional.

Date Created

25/10/2016