



## Diogo Póvoa: O novo momento da advocacia

Olá, advogado [1], estudante de Direito e servidor público. Como tem se sentido diante da atual realidade da advocacia que se concretizam?



Por aqui, uma certa preocupação com o futuro do nosso

exercício profissional, especialmente com aqueles que ainda não entenderam a importância da oratória e da comunicação efetiva na advocacia.

O fato é que a advocacia já vinha caminhando para uma nova realidade que foi impulsionada pela pandemia da Covid-19. É claro que agora sua principal preocupação (assim como é a minha) deve ser cuidar da saúde, mas devemos ser realistas de que já enfrentamos desafios completamente distintos, pois o que antes estava restrito à atuação escrita, agora se estendeu para atuações que envolvem a oratória e a comunicação: reuniões com clientes e demais advogados por vídeo; sustentações orais telepresenciais; audiências telepresenciais; despachos por áudio de *WhatsApp* ou vídeo.

Ou seja, acreditar que a sua atuação está restrita ao peticionamento (consolidado como eletrônico) pode ser um grande erro.

Muitos escritórios estão se movimentando para diminuir impactos da crise e aproveitar as oportunidades de uma atuação além da sua região. E, nós, advogados, estudantes de Direito e servidores também devemos pensar nisso.

O que podemos fazer agora para não perdermos espaço?

Eu tenho uma certeza: assim como o peticionamento eletrônico já enfrentou barreiras e resistências, mas encontrou seu espaço, as atuações da advocacia que vão além do espaço físico também se consolidarão de alguma maneira.

Nessa quarentena eu tenho dividido meu tempo entre o exercício da advocacia e as mentorias para advogados que estão se preparando para esse novo tempo.

Também tenho recebido muitas mensagens de colegas pedindo auxílio, pois a nova advocacia exige adaptações e combinatividades (combinação de conhecimentos).



Alguns exemplos de pedido de ajuda:

*"Comecei a advogar recentemente. Mal vivi a atuação presencial e já estou em uma atuação telepresencial. Posso me preparar na quarentena para ter uma oratória e uma comunicação mais efetivas?"*.

*"Estou com dificuldade em me relacionar com clientes. O que eu faço?"*.

*"Está muito desafiador tornar comum as informações dentro do escritório ou da minha empresa. Como posso ser mais efetivo e afetivo?"*.

*"Para onde devo olhar e como devo gesticular em uma atuação por vídeo?"*.

*"Não me sinto bem ao me ver falando. Por que isso acontece?"*.

*"Tenho muito receio das sustentações orais, principalmente, telepresenciais. Alguma dica?"*.

Eu não sei se você já se fez essas perguntas.

Se ainda não fez, pense nisso um pouco, pois vale a pena. Porém, se você já se fez essas e outras perguntas, preste atenção.

Ler esse conteúdo até o final vai abrir seus olhos para sua jornada na advocacia, pois você precisa tomar consciência, ter didática e gerar ação nas pessoas (clientes, parceiros, magistrados e serventuários do Judiciário) por meio de uma oratória e uma comunicação efetivas e afetivas.

E eu posso afirmar que essas habilidades são realmente essenciais para a sua prosperidade na nova advocacia em que estamos imersos ou imergindo.

Em minha carreira profissional, na advocacia e no Instituto Verbalize, eu já encontrei profissionais de diversos perfis.

Alguns, tecnicamente incomparáveis. Exerciam suas funções com habilidade, foco e competência, mas que ainda passavam a imagem de que faltava algo.

Outros, com um conhecimento muitas vezes básico, mas que sabiam exatamente como lidar com pessoas e usar a oratória e a comunicação em seu favor. Essas pessoas sempre estavam em evidência nos escritórios, no Judiciário (ou órgãos públicos), perante clientes, nas faculdades e universidades.

O perfil que eu acredito ser ideal é o do advogado que é capacitado na linguagem escrita e sabe usar a oratória e a comunicação para tornar comum suas atuações e intenções, além de se relacionar bem com os clientes, parceiros, magistrados ou serventuários do Judiciário, sem parecer pedante.



Saber como usar a comunicação e a publicização da sua atuação, dentro dos limites do Código de Ética da OAB (por óbvio), para se destacar no mercado de trabalho não é um truque. É uma habilidade fundamental para quem quer se destacar nesse novo momento da advocacia.

Quem não souber como ter uma oratória e uma comunicação consciente, didática e que gere ação, está fadado a ficar para trás.

E, se você está lendo isso e pensando: "*Trabalho em um escritório/empresa, mas não me relaciono com clientes, não realizo sustentações orais, não faço despachos ou audiências...*". Eu te digo: você não poderia estar mais enganado. Você ficará para sempre fazendo a mesma atividade? Você não quer crescer na sua carreira profissional?

Como eu disse, na minha trajetória, conheci pessoas com um potencial incrível que não tiveram a carreira que mereciam simplesmente por não saber como tornar comum de maneira consciente e didática todas as capacidades técnicas que colocavam na linguagem escrita.

Nesse sentido, você tem três escolhas: congelar no tempo, fugir da nova advocacia ou se preparar para enfrentá-la.

E você pode fazer a sua escolha. Se quiser estar no grupo de advogados que já entenderam a nova realidade e, mesmo nessa época difícil, escolhem agir, fique atento.

Estamos passando por um momento de possibilidade de atuação independentemente de presença física. E isso pode fazer com que grandes escritórios, profissionais renomados e parceiros possam se fazer presentes por meio telepresencial, concorrendo com o seu espaço de atuação.

Quem investir em ferramentas de capacitação em oratória e comunicação, certamente terá capacidade de se expandir além da atuação territorial.

[1] Utiliza-se a flexão de gênero masculino (padrão), não para expor consentimento com as opressões de gênero, mas apenas por uma questão de facilidade na escrita e na leitura.

#### **Date Created**

01/09/2020