

Cachorra é “distinguida” com placa de “Lawyer of Distinction” nos EUA

Recentemente, a banca Davis Law Group, de Seattle, EUA, recebeu um comunicado da firma Lawyers of Distinction, indicando que Lucy Davis poderia se qualificar para receber uma placa de “distinção” em 2020. Os advogados do escritório apenas riram. Em 2017, Lucy Davis recebeu uma placa que a classificou como “Lawyer of Distinction” e a colocou entre os melhores 10% dos advogados dos EUA na área de danos pessoais. Um problema: Lucy Davis não era uma advogada. Era uma cachorra poodle.

Reprodução



Poodle

O diretor de operações da Davis Law Group disse ao Jornal da American Bar Association (ABA) que inscreveu a cachorra para testar a seriedade da premiação – isto é, se a firma realmente fazia pesquisas e entrevistas para avaliar o merecimento dos candidatos.

Ao submeter o pedido de nomeação para o prêmio, a banca informou que Lucy Davis era uma cachorra, que tinha um “Juris Doctor” (doutorado em jurisprudência), e era inscrita na seccional da ABA no Condado de King. Para qualificá-la para receber o prêmio, a banca teve de pagar uma taxa de filiação. A mais barata, atualmente, custa US\$ 475 por ano, segundo o Jornal da ABA.

O presidente da Mockingbird Marketing, Conrad Saam, disse ao jornal que há um esforço na comunidade jurídica para ensinar os advogados a separar o joio do trigo, ao avaliarem organizações que fazem ranking de escritórios de advocacia e concedem distinções a advogados. E, se for necessário, testá-las.

Ele escreveu no blog da firma que, em 2018, ele indicou para uma placa “Lawyer of Distinction” a Zippy, galinha de estimação de seu filho, usando o website inexistente deshickeenlaw.com. Ele chegou, com sucesso, à página em que teria de pagar US\$ 775 pela filiação de Zippy, para que ela recebesse os melhores benefícios, incluindo uma placa. Mas não pagou.

A diretora da Bame Public Relations Cheryl Bame disse ao jornal que há uma proliferação na comunidade jurídica de organizações que cobram para conceder distinções ou colocar escritórios entre os 10 mais em cada categoria, mas há também organizações que têm uma equipe que faz pesquisas e

entrevistas e, realmente, distingue advogados e bancas que se destacam.

Os advogados precisam apenas saber diferenciar uma coisa da outra, porque uma distinção é uma ferramenta de marketing que pode ajudar um escritório a florescer ou um advogado se destacar na multidão.

Um problema dos advogados e escritórios que compram distinções de qualquer tipo é que podem estar enganando os futuros clientes, que não têm ideia se uma distinção é falsa ou verdadeira. “Os clientes tendem a valorizar advogados cujas biografias apresentam várias credenciais e reconhecimentos”, disse ao jornal da diretora de desenvolvimento de negócios da Troutman Sanders Marissa Grignon.

O diretor de operações da Lawyers of Distinction, Keith Allen, disse ao jornal que a firma implementou um novo processo de verificação em 2018, em resposta às críticas que foram feitas a seu sistema de concessão de distinções e ao reconhecimento dos erros cometidos.

“Antes, estávamos usando um sistema automático para avaliar as indicações de advogados. O sistema enviava um e-mail automático aos indicados, notificando-os que podiam se afiliar para receber a distinção. Agora, implementamos um sistema de revisão manual das indicações”, ele disse.

Segundo Allen, agora a plataforma avalia os indicados com base em fatores que consideram suas realizações e também avaliações de colegas. Além disso, é feito um exame de antecedentes, para se certificar de que os indicados não têm histórico de problemas disciplinares nos últimos 10 anos.

Date Created

06/09/2020