

Escritórios devem seguir a constante evolução da advocacia

25/10/2005

“Uma organização em constante movimento tem pouquíssimos concorrentes”.

Jack Trout

Qual é a essência da Advocacia?

A resposta a essa pergunta complexa levaria algumas décadas para ser respondida e talvez, nem fosse. Ela dependeria da ótica de quem a ouve e sua resposta será invariavelmente lastrada em seu sistema de valores, crenças e no conjunto de seu conhecimento.

Qual é a alma da Advocacia moderna?

É o triângulo composto por idéias, conhecimento e inovação. Na advocacia competitiva iniciada na Década de 90 usar estratégia é a maneira de manter clientes, evoluir no mercado e desenvolver o conhecimento. Afinal, a concorrência há muito deixou de ser uma mera brincadeira e, como costumamos dizer, ‘os bárbaros estão batendo em nossas muralhas’.

Não acredita que seu escritório ou carreira deva mudar? Crê que as coisas estão indo ‘muito bem, obrigado’ e assim nada necessita ser feito? Então, listamos alguns motivos pelos quais a mudança se avizinha, para você perceber que ela acontece mais rápido do que você imagina.

Razões para impulsionar a sua mudança:

(só não diga depois que não avisamos...)

- Os clientes estão confusos com a variedade enorme de áreas do direito ou subdivisões que nascem a cada instante;
- Excesso de opções de advogados ofertando serviços similares;
- Aplicação cada vez mais freqüente de técnicas de marketing jurídico, sem que isso signifique quebra do código de ética, aumentando os riscos de perder clientes para a concorrência;
- Aceleração da tecnologia nos escritórios, reduzindo custos e por conseqüência queda livre dos honorários;
- Clientes progressivamente em contato com mais informações e exigindo melhores serviços, porém, dispostos a pagar menos por eles;
- Teses, idéias, argumentações ou inovações são rapidamente copiadas pela concorrência;

- Elevação inédita da qualidade dos serviços jurídicos;
- Convergência entre o Direito e outras ciências, como: engenharia genética, química industrial, engenharia florestal, jornalismo e agronomia;
- Sem estratégia certa, muitas tentativas de conquistar clientes novos terminam em frustração;
- Ser um expectador do mercado não favorece em nada o seu sucesso.

Considerando os focos de sobreviver às intempéries de um mercado extremamente competitivo, crescer em busca de novos espaços de mercado, reduzir seu nível de vulnerabilidade e buscar a perpetuidade, bem como prosperar, no sentido de ganhar condições de continuidade em estado crescente e de forma autônoma, fica evidente que é preciso moldar novos horizontes para a Advocacia moderna.

Mas, como construir a mudança??

O primeiro passo é entender claramente a situação atual do escritório, e traçar-lhe um mapa da saúde, para depois esclarecer o escopo de atuação, o porquê de sua existência e os objetivos e metas para o futuro.

Segundo o Modelo das Sete Forças, idealizado por Berenschot, a necessidade, a visão e o sucesso dão à organização um senso de propósito em seus esforços de mudança. Essas forças são como histórias: despertadoras, confrontantes e ilustrativas. As estruturas, as capacidades e sistemas exigem ação para mudanças muito específicas na estrutura, bem como as competências (humanas). E por fim, o espírito é um poder de processo que alimenta as outras seis forças.

No entanto, o que vai fazer o projeto de mudança dar certo ou não é a mobilização das pessoas. Para isso, é preciso atingi-las em suas motivações internas, por intermédio de um projeto convincente, que faça sentido, que seja desafiador e tenha a significação de algo nobre, importante. Alguns facilitadores dos processos de mudança:

- Incorporar a mudança como parte do trabalho
- Incentivar o trabalho polivalente
- Comunicar ao máximo
- Minimizar o poder da hierarquia
- Minimizar as barreiras de ordem burocrática
- Forçar a troca de informações

O líder deve mostrar espírito e ter uma fé visível no futuro, apesar do estado difícil do presente. Para isso ele precisa criar uma visão para seus liderados. Levantar a bandeira do futuro e fazer as coisas acontecerem para a coletividade.



Assim, num processo de mudança, a necessidade move, a visão direciona, o sucesso faz acreditar, as estruturas desafiam, as capacidades tornam possível, os sistemas reforçam e o espírito dá poder.

É, caros amigos, as coisas não estão fáceis, mais ainda sim, com a estratégia acertada, coragem para mudar e disciplina para conseguir superar todas as barreiras que virão pela frente, podemos nos diferenciar e construir novos caminhos na advocacia.

Fonte: https://conjur.jumps.com.br/2005-out-25/escritorios_seguir_constante_evolucao_advocacia/