



Advogado não sobrevive sem diferencial competitivo

21/12/2006

Um advogado venceu *O Aprendiz 3*, programa televisionado pela Rede Record sob licença da Freemantle Media e Market Burnett e finalizado no último dia 26 de setembro. Trata-se de uma produção baseada na versão americana idealizada por Donald Trump, onde um grupo de candidatos de excepcional nível acadêmico, de diversas áreas do conhecimento humano, é submetido a testes e entrevistas durante semanas até que se descubra quem está mais capacitado para ser contratado e ocupar uma cobiçada vaga de emprego.

É bem verdade que se trata de um reality show, e como tal é feito para vender audiência. Contudo, também é certo que podemos aprender algumas lições com o referido quadro de entretenimento, onde, no caso era de se esperar que um profissional da área da administração, gestão, comunicação, marketing ou de áreas afins vencesse a prova, todavia, o vencedor contratado foi o advogado Anselmo Martini, 37 anos, que atuava na cidade norte americana de Los Angeles.

E o que isso tem a ver com a classe advocatícia?! Tudo, pois a vanguarda da advocacia nos revela que os novos tempos traduzem uma realidade já esperada por aqueles que observam o crescimento da concorrência entre os causídicos, qual seja a necessidade de desenvolvimento de habilidades e competências gerenciais e jurídico-administrativas.

Num pretérito não muito distante a preocupação com tais qualidades era adstrita aos profissionais que lidam com gestão, mas hoje, para um advogado ser alçado ao nível de excelência desejado pelo mercado já não basta contar apenas com o brilhante conhecimento do Direito material e a notável prática do Direito processual, é preciso sim dispor de verdadeiros diferenciais competitivos.

As novidades no campo das tecnologias, das práticas da gestão moderna, das formas de conduzir os negócios na advocacia exigem dos advogados, e aprendizes, repensarem a forma de atuação diante do cenário em comento, de forma que o desenvolvimento de novas competências individuais e organizacionais já não seja mais configurado como mero requinte factível por poucos, mas sim como uma realidade cada vez mais patente.

Enquanto os escritórios de advocacia não conferirem os devidos créditos à cultura organizacional da valorização do capital humano (o maior de todos os bens da advocacia), da gestão do conhecimento, do planejamento estratégico, marketing jurídico, entre outros importantes institutos, estarão, sem dúvidas, criando suas próprias barreiras ao crescimento.

Destarte, não pretendo aqui construir o entendimento de que o advogado deve se distanciar do seu foco de trabalho e passar a se dedicar à gestão dos seus negócios, pelo contrário, quanto mais ele apreender as vantagens de um escritório corretamente gerido, mais tempo lhe sobrará para concentrar os esforços na arte de advogar sob um ambiente aprazível e motivador.

Percebe-se, então, que a possibilidade da utilização de novas práticas, como aquelas descerradas por Anselmo no programa *O Aprendiz 3* são válidas não apenas para se ganhar uma competição televisionada, mas também para serem exercitadas no cotidiano das bancas de advogados; mesmo porque nos cabe destacar que a sua mais enfática qualidade foi o carisma – uma força encantadora e persuasiva, e uma competência técnica como todos esperavam.

No caso em tela, é pertinente frisar alguns exemplos de aptidões que devem acompanhar os profissionais do Direito que inclinam-se às inovações em comento, onde temos as competências para:

- Liderar e motivar pessoas
- Trabalhar em equipe
- Ter visão estratégica para o futuro
- Planejar, implantar e controlar ações
- Saber conquistar e fidelizar o cliente
- Cultivar redes de relacionamento
- Praticar o marketing jurídico pessoal e profissional
- Efetivar uma comunicação eficiente
- Criar novas teses e soluções processuais
- Otimizar o tempo e os recursos disponíveis
- Gerenciar processos de trabalhos
- Negociar e influenciar pessoas
- Fazer um planejamento da própria carreira
- Saber aproveitar as oportunidades
- Gerir as finanças
- Despertar a criatividade
- Externar o carisma, entre outros...

E retornando às lições trilhadas pelo programa *O Aprendiz 3*, o fato de um advogado ter vencido seus 15 hábeis e competentes concorrentes nos reforça o posicionamento de que o profissional do futuro deve ser imbuído de competências que vão além do Direito e da Justiça – deve ser um constante empreendedor.

Se por um lado o universo jurídico continua em constante mutação, por outro as organizações jurídicas deverão se atentar para os desafios do sucesso na advocacia frente às constantes



inovações requeridas pela acirrada concorrência.

Doravante, quem não perseguir os diferenciais competitivos estará fadado ao insucesso, ou, na melhor das hipóteses, à inércia profissional. Sem mais, segue a dica: Seja você também um aprendiz das novas práticas — a escolha é sua: desenvolver ou sucumbir.

Fonte: https://conjur.jumps.com.br/2006-dez-21/advogado_ao_sobrevive_diferencial_competitivo/