

## Artigo

*TÍTULO: Advogado em início de carreira, aproveite a quarentena para se preparar e começar com segurança*

*Se você pode sonhar, você pode fazer.”*

*Walt Disney*

### ORIENTAR E DESENVOLVER COMPETÊNCIAS

Melhor do que ensinar, principalmente aos jovens, é termos a certeza de que não passamos despercebidos por quem aprende e que isso influenciará na sua formação.

Assim como pai e mãe, nós, mentores, somos observados pelos alunos e mentorados, por isso temos que ficar alertas e saber que o nosso desempenho depende da observação deles, porque o estudante de direito ou advogado iniciante, confia e espera muito de nós.

Para que incômodos em dizer “não sei”, quando eles perguntarem algo que não sabemos mesmo? Temos que dizer que vamos procurar saber e dar-lhes a resposta depois, ou até mesmo estudar junto com eles. Isso nos trará o conforto e a alegria de evidenciar nossos valores, pelo fato de termos assumido que não sabíamos, ao invés de mentir. É bom guardar créditos éticos para com pessoas que depositam confiança em nós.

Pessoas, principalmente jovens, que têm sede de aprender, são beneficiadas pelo tempo, que para elas, parece que voa.

Melhor do que ensiná-las é cuidar do desenvolvimento de suas competências, que significa ajuda-las na aprendizagem, com conteúdos embasados em atitudes, como identidade, autoestima, valores, missão, autocontrole, solidariedade, respeito, tolerância, responsabilidade, flexibilidade, autogestão de carreira etc. Quando em grupo, transmitir-lhes o senso de gestão e solução de conflitos, trabalho em equipe, criação de estratégias, interação com o grupo, entre outras coisas.

Com isso estaremos ajudando-os a ampliar os próprios mapas, melhorar-lhes a comunicação, porque a percepção que os jovens terão de nós, mentores, não depende só de como nos comportamos diante deles, depende muito mais da forma como eles enxergam como atuamos diante deles.

O espelho ainda é o melhor conselheiro. E temos que nos tornar um bom espelho para quem precisa de nossos conhecimentos.

### *O Cenário Atual da Advocacia*

Temos que falar de saturação do mercado, quando se fala em advocacia, porque é óbvio que a quantidade de advogados e faculdades de direito no Brasil não para de crescer.

Para combater esse cenário, o empreendedorismo na advocacia é a grande solução, sem esquecer, é claro, da questão técnica, da autogestão de carreira e do aprendizado contínuo.

O maior interesse deste artigo, é incentivar os que querem ser advogados militantes e fazerem da profissão a sua fonte de trabalho e renda.

Esse advogado precisa ver a advocacia como o seu negócio, com necessidade de estratégias empresariais, planejamento, marketing e um plano de ação que vise crescimento com bons resultados.

A inovação tecnológica é uma realidade que trouxe significativa influência no mundo jurídico. O judiciário, por mais criticado que seja pelos advogados, teve uma atitude de vanguarda, ao apresentar à classe jurídica o processo eletrônico, a princípio visto com desconfiança, mas que já se consolidou como uma das ferramentas mais importantes da advocacia moderna.

O processo eletrônico, que mudou consideravelmente o rumo da vida das pessoas, visto agora, em tempos de pandemia global, nos dá a certeza de que a classe jurídica foi beneficiada com essa ferramenta, que precisará apenas de alguns ajustes, para adequar os tribunais ao mundo virtual.

Com a pandemia, a classe jurídica sofrerá pouco abalo para dar continuidade aos seus trabalhos, porque, bem antes dessa hecatombe, já estava familiarizada com o processo eletrônico, enquanto muitos precisaram começar do zero e se adaptar com correria ao modo virtual.

### *Nossa reação no estado atual*

Neste momento de isolamento social, nosso corpo e nossa mente estão comprometidos e ambos reagem de uma forma alterada, quer queiramos ou não.

Mesmo que haja neste momento muita gente sofrendo, isso não deve interferir na capacidade que temos para enfrentar as coisas. Não sentir fraqueza, nem desorganização, embora por uns instantes nos sintamos assim.

Estamos, sim, passando por uma situação de adversidade, nunca vista pela população planetária. Por isso, é importante ocupar a mente com coisas agradáveis. Para quem quer vencer profissionalmente, o melhor caminho é estudar e organizar-se.

O advogado iniciante deve aproveitar esse tempo para a sua organização física e mental, intensificar seus estudos e definir qual é a área do direito que pretende abraçar.

### *Tire o seu negócio do papel*

Crie uma visão de futuro e produza alvos para conectar-se com o que você deseja alcançar.

Alvos são as tarefas, simbolizadas pelos passos que temos que percorrer, ou pelos degraus de uma escada que temos que subir para alcançar o nosso objetivo.

De maneira simples e aleatória, escreva numa folha de papel todas as tarefas que você puder imaginar que tem pela frente, que vão lhe ajudar a montar o seu negócio. Provoque uma tempestade de ideias ou coisas para fazer, peça ajuda a outras pessoas (família, amigos, colegas), porque isso ajuda a formar um campo sinérgico, favorável aos seus sonhos.

Se quiser, faça um mapa dividindo as tarefas por setores, tais como tempo, dinheiro, materiais, fornecedores, investidores, mobilidade, enfim, o que lhe vier à mente. Não economize alvos.

É sempre bom desenhar o futuro. Parece que tudo se torna fácil quando se coloca os sonhos e as metas no papel. Veja um exemplo:

Pense bem se a opção for montar um escritório, porque isso envolve despesas e requer um planejamento bem estruturado. Tem de pensar em tudo e em todas as despesas que isso lhe trará.

Exemplo do que vai precisar: espaço físico (aluguel ou compra de imóvel), móveis, material básico de escritório (papel, caneta, agenda), equipamentos (computador, impressora, internet, linha telefônica), gestão de carreira (livros, cursos, congressos, seminários) etc.

É bom marcar tempo para começar e pensar no que será necessário, levantar custos, saber que no início deve se preocupar com o essencial.

A pandemia trouxe um cenário positivo para nós, profissionais liberais, porque percebemos que não precisamos de grandes escritórios para desenvolver nossa atividade. Por isso, o advogado iniciante não deve se arvorar em montar escritório de advocacia e pode escolher trabalhar, inicialmente, em *home office*.

Entretanto, o *home office* não deve ser visto como a única solução para o seu negócio. Devem ser analisados todos os pontos – positivos e negativos – para a tomada de decisão. O que estamos vivendo hoje, não é um ambiente favorável ao *home office* porque não tivemos liberdade de escolha e, sim, um confinamento imposto à sociedade por causa de uma pandemia.

Prova disso, são as opiniões favoráveis e desfavoráveis, que encontramos nas mídias, aqui, com crédito a “Editores do LinkedIn”, que nos autorizaram a transcrição de seus textos.

## ***Jovens repensam home office após Covid-19***

*Por Paulo Balint Tobias, da Redação do LinkedIn*

Um levantamento da Consumoteca apontou que 73% dos trabalhadores que entraram recentemente no mercado prefeririam **não trabalhar tempo integral em casa após a pandemia do novo coronavírus**. Além disso, a pesquisa diz que 53% deles usaram pela primeira vez suas ferramentas pessoais para trabalhar. O estudo mostra que o incômodo dos jovens com o *home office* também está ligado ao fato de estarem confinados durante a pandemia. Para Michel Alcoforado, antropólogo e sócio da consultoria, o trabalho teria invadido o espaço deles sem que o patrão “pagasse a conta de luz” – contexto que criou ruído na relação dos jovens com o *home office*.

*Alice Ferman*

*Coordenadora de Mídia e Web Analytics na Fundação Getúlio Vargas*

Ao meu ver, o que estamos vivendo é um período de exceção, de confinamento forçado. Então, acredito que seja injusto chamarmos essas condições atuais de trabalho de “*home office*”.

Em muitas empresas, o trabalho remoto ainda era uma modalidade impensável e essa mudança ocorreu de forma abrupta com a pandemia. Nada foi previamente planejado, como seria originalmente em um acordo de *home office*. Ninguém pode sair na hora do almoço para tomar um café na rua, ou ir para a academia. Não podemos sair com os amigos após o expediente para curtir um cinema, ou um barzinho. Estamos confinados, vivendo uma realidade totalmente diferente e, muitas vezes, sem as melhores condições e/ou ambientes para se trabalhar. Por isso, acredito não podemos classificar esse novo momento de trabalho como “*home office*”. Talvez “*locked up office*”, ou “*confinement office*”, ou ainda “*exception office*”.

Visto assim, se o advogado iniciante deve preocupar-se, não só com a estrutura do seu negócio (escritório externo ou “*home office*”).

Ao tomar a decisão de montar uma equipe, deve abranger a ética e a questão comportamental dos envolvidos, analisando bem quem vai convidar para entrar na sua sala, procurar unir-se a pessoas que comunguem dos mesmos ideais de crescimento que os seus e que sejam congruentes com o seu modo de agir.

Se no quadro “visão de futuro” não há preocupação com a clientela, é porque, para conquistá-la, será preciso que o advogado defina com que ramo do direito irá atuar e, só então, divulgar o seu negócio, o seu escritório de advocacia.

Antes de buscar o seu cliente ideal precisa escolher o seu nicho de trabalho, olhar lá na frente e enxergar o gigantesco mercado de oportunidades posto à sua disposição.

### ***Os Resultados***

Como em todo empreendimento, a advocacia também precisa de tempo para maturar. O advogado não vai sentir os resultados dos seus esforços no primeiro ou segundo ano. Considerando que no Brasil a justiça é muito lenta, os resultados chegam em média entre três ou quatro anos de trabalho.

Obviamente, a credibilidade e a confiança vêm com o tempo.

Criar um nome, uma marca, exigem tempo e paciência. Embora o advogado iniciante se sinta pronto para o mercado, a “recepção” por parte da sociedade nem sempre é tão rápida e calorosa quanto se espera.

*Mas... antes do cliente, o encontro consigo mesmo*

*Quero aqui deixar um patrocínio superpositivo para você, advogado iniciante!*

- *Do que você tem medo?*

O medo que você tem hoje, eu e muitos outros advogados já tivemos.

- *Que mensagem você quer ouvir?*

Se é possível para os outros, é possível para você conseguir.

- *Você existe e eu te vejo.*

Foram muitas noites de estudos, agora você merece a recompensa.

- *Você é bem vindo aqui.*

A advocacia é um mundo maravilhoso, porque, através dela, ajudamos pessoas a zelarem por seus interesses. Faça parte dele, seja bem vindo!

- *É possível para você, você é capaz, você é merecedor.*

A jornada é prazerosa e você merece trilha-la.

- *Você pertence a este grupo!*

Todos aqui são vencedores. Estamos esperando por você.

- *Sua contribuição é importante, você tem muito a contribuir.*

Arregace as mangas, o direito e a justiça lhe acolhem de braços abertos.

*Inteligência emocional, resiliência, autoconhecimento.*

É imprescindível, sim, o autoconhecimento para as pessoas alcançarem a alta performance.

O autoconhecimento preconiza um mergulho da pessoa no próprio interior, para aprender quais são os seus valores, como lidar com sentimentos, entender melhor suas limitações, habilidades e, através delas, definir o que é capaz de fazer.

Todo mundo tem que tomar conta de seu estado emocional.

O advogado, que lida com pessoas e interesses conflitantes, precisa fazer um intrarrelacionamento, ou seja, conhecer a si mesmo, para alcançar a alta performance, tanto pessoal quanto profissional, alimentando-se de algumas características, como:

*Autoconsciência* – capacidade de reconhecer as próprias emoções

*Autorregulação* – capacidade de lidar com as próprias emoções

*Automotivação* – capacidade de se motivar e de se manter motivado

*Empatia* – capacidade de enxergar as situações pela perspectiva dos outros

*Escuta ativa* – capacidade de manter um diálogo eficiente, ouvir e interpretar com clareza o que é dito pelo outro

*Habilidades sociais* – conjunto de capacidades envolvidas na interação social

A escuta ativa e a empatia são armas poderosas para quem lida com pessoas, facilita para identificar os pontos positivos e negativos da questão que o cliente está lhe trazendo.

O advogado em início de carreira precisa identificar, com assertividade, qual é a sua missão de vida.

Saímos da faculdade com um turbilhão de ideias e com o lado racional mais afiado do que nunca. Este é um ponto importante, mas o equilíbrio é fundamental em qualquer situação.

Muitos demoram a ingressar na profissão, após conquistar o tão sonhado diploma, por medo, porque não sabem para onde ir, por onde começar. Eu mesma guardei meu diploma por cinco anos, antes de dar o primeiro passo para conquistar o primeiro cliente. Se naquela época, eu tivesse certeza das minhas habilidades, não teria passado por isso.

Do ponto de vista prático, se o advogado iniciante estiver ciente de suas habilidades, saberá definir com tranquilidade em qual ramo do direito pretende atuar: tributário, civil, penal, empresarial etc., porque, para cada um desses ramos, há um perfil de personalidade mais adequado e com maiores chances de sucesso.

Só lhe resta seguir em frente.

### *O Advogado Empreendedor*

Futuro advogado ou advogado iniciante, entenda que, sem conhecer as regras do empreendedorismo, a sua carreira poderá estar fadada ao fracasso, porque, advogar vai muito além do que você aprendeu na faculdade de direito.

Em pesquisa recente que fiz em grupos de advogados iniciantes, descobri que muitos bacharéis em direito pensam em se formar, engatar numa pós graduação, mestrado, doutorado, montar um escritório ou ser empregado de uma empresa, ou de uma banca de advogados já famosos, ou, ainda, fazer concurso público etc.

O que eles não aprenderam na faculdade, é que, nada disso vai adiantar se, além de saber interpretar leis e fazer petições, têm que investir pesado na sua carreira, como empreendedores.

Em grupos de mídias sociais, descobri que uma das maiores aflições dos novos advogados, é não saber o que é que têm que fazer para conseguir clientes.

Pois bem: identificadas e resolvidas as questões comportamentais, o advogado iniciante deve definir de que forma vai empregar seus conhecimentos e habilidades.

Ele já sabe que o seu negócio é a advocacia, serviço, resultado de uma atividade que atende necessidades e interesses, intangível (incorpóreo), remunerado e que depende da participação ou presença do cliente para acontecer.

Os advogados integram a classe dos profissionais liberais, como contadores, arquitetos, engenheiros e tantos outros profissionais existentes no mercado e que devem zelar pela relação que deve existir entre o fornecedor e o cliente.

Para o advogado assumir o papel de empreendedor, tem que entender o que ele é capaz de conceber uma nova funcionalidade a alguma coisa já existente

e empenhar-se em descobrir oportunidades para inovar, sem medo de assumir riscos.

Mais do que isso, ao iniciar o seu negócio, com espírito de empreendedor, o advogado precisa entender que o caminho do seu negócio é detectar oportunidades rentáveis, buscar informações e conhecimento. Ele deve ser ousado, dinâmico, aprender com os próprios erros, encarar desafios a serem superados e ter facilidade para resolver problemas.

### *A Concorrência*

A concorrência está, de fato, acirrada e o assunto parece que já preocupa a Ordem dos Advogados do Brasil, eis que agora, na pandemia, tentou frear a criação de novos cursos, como se vê em “notícias”, extraídas do “site” do STF, sem comentar a decisão do relator:

<http://www.stf.jus.br/portal/cms/verNoticiaDetalhe.asp?idConteudo=443159>

### *Notícias STF*

Terça-feira, 12 de maio de 2020

#### *OAB quer suspender abertura de novos cursos de Direito durante a pandemia*

O Conselho Federal da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) solicitou ao Supremo Tribunal Federal (STF) a suspensão de novos pedidos de autorização de cursos jurídicos ou de expansão de vagas em instituições privadas, tanto presenciais quanto a distância (EaD), enquanto permanecer o estado de calamidade pública em razão do novo coronavírus. O pedido foi feito na Arguição de Descumprimento de Preceito Fundamental (ADPF) 682, distribuída ao ministro Ricardo Lewandowski.

O objeto de questionamento são as políticas públicas de expansão do ensino superior implementadas pelo Ministério da Educação, especificamente na área do Direito. Segundo a OAB, dados fornecidos pelo próprio Ministério e por auditoria recente do Tribunal de Contas da União (TCU) indicam graves problemas nos critérios e mecanismos de avaliação do ensino superior. A regulação e a supervisão dos cursos também seriam afetadas.

### *Crescimento desordenado*

*De acordo com a OAB, apenas em abril* , em meio às restrições ocasionadas pelo isolamento social, 22 novos cursos de graduação em Direito foram autorizados, o que demonstra um crescimento desordenado. A entidade argumenta que é necessária a adoção de medidas urgentes para a defesa e a promoção do ensino superior de qualidade no país, com critérios mais estritos e a determinação de um período de carência para a normalização da oferta dos cursos.

O Conselho Federal da OAB pede a suspensão da autorização de cursos jurídicos por cinco anos, para que o Ministério da Educação realize estudos técnicos necessários ao aprimoramento da política de avaliação. No mérito, requer que o STF determine a reformulação de critérios e procedimentos, com a efetiva participação da OAB em todas as fases do processo.

As notas acima não servem para desanimar a classe, mas a pandemia e o agravamento da crise econômica, é claro, trazem mais insegurança a esses jovens profissionais, porque, com a economia em declínio, falta emprego, clientela, os concursos estão suspensos e tantos fatores negativos acabam por influenciar o estado de espírito dos coleguinhas.

Por tudo isso, é bem vinda a iniciativa da OAB/RJ, com o programa de Mentoria, que está conectando advogados na luta por dias mais promissores, com os mais antigos doando suas experiências aos mais novos.

Caro advogado iniciante, comece com confiança. Jamais desvalorize o seu trabalho, nem aceite barganha de maus clientes.

Enfrente os desafios, mesmo se você perder cliente para oportunistas, que não valorizam o próprio trabalho. Não diminua o seu preço, só para ganhar uma causa, que pode lhe trazer transtornos futuros. Saiba identificar quando um bom cliente se apresentar diante de você.

Tudo o que começa errado, vai dar errado até o fim. Portanto, valorize o seu conhecimento, a sua nobre profissão.

Faça mais que o necessário, como um excelente empreendedor, encante o seu cliente.

## *CRIE A SUA MARCA*

### *Marketing pessoal*

Com o Marketing pessoal temos um conjunto de práticas, atitudes e conceitos, que tem o objetivo é estabelecer uma relação eficaz entre o profissional e o mercado de trabalho.

Toda pessoa, principalmente um profissional liberal, precisa assumir que é, de fato, uma marca ambulante.

Observe pequenas regras, entre tantas, para estabelecer a sua marca:

- A sua aparência visual irá indicar aos outros o seu orgulho por exercer a advocacia e o quanto você se importa com ela.
- *A sua imagem pessoal deve estar sempre adequada e bem cuidada, ela é a sua embalagem e do seu serviço.*
- *O seu linguajar irá contar muito na hora do cliente contratar o seu serviço. Por isso, despeça-se de palavras chulas de seu vocabulário.*

- *A sua imagem pessoal não é única, ela precisa se adequar a diferentes ocasiões, tanto no ambiente de trabalho quanto no lazer, mas não se esqueça de você, do seu estilo, do seu gosto.*
  - Você pode ter confiança e conhecimento sobre os serviços que oferece ou representa, mas, se a sua apresentação não estiver adequada, estará passando uma imagem ruim ao cliente.
  - Faça uma autoanálise da sua habilidade de promover o seu marketing pessoal. Responda para si mesmo, com a maior clareza possível, os questionamentos abaixo. Mude, ou acrescente o que for preciso e aproveite as oportunidades que surgirem para melhorar.
1. Como você cuida de sua imagem? (aparência, vestuário, sapatos, cabelo, vocabulário, capacidade de expressão verbal, comportamento condizente etc.)
  2. Você tem facilidade para relacionar-se?
  3. Você frequenta algum grupo de relacionamentos para negócios atualmente?
  4. Sua rede de relacionamentos profissionais (não necessariamente amigos, mas contatos profissionais sólidos) é composta de quantas pessoas: a) Mais de 100 b) Entre 70 e 100 c) Entre 40 e 69 d) Abaixo de 40
  5. Seu inglês (conversação, leitura, escrita) é fluente, razoável, fraco ou não fala?
  6. Você participa de redes de contatos exclusivamente profissionais, como por exemplo, o LinkedIn?
  7. Você tem um “site” ou “blog”, onde coloca artigos (seus e de outros), expõe ideias e traz informações de interesse profissional aos internautas?
  8. Você tem iniciativa e costuma conseguir o que quer?
  9. Profissionalmente, você sabe quais são os seus pontos fortes e fracos?
  10. Você cumpre os seus deveres ou faz mais do que esperam de você?
  11. Que diferencial você tem para que uma empresa se interesse em contratá-lo?
  12. Que vantagens você tem que o distingue da maioria?
  13. Você tem um plano de carreira e desenvolvimento profissional para os próximos 2 anos? 5 anos? 10 anos?
  14. Você assiste regularmente (quatro a seis vezes por ano) a palestras, simpósios, cursos, congressos ou eventos voltados para a sua atividade profissional?

Espero que as questões acima tenham despertado em você o espírito empreendedor, e a forma como quer administrar e investir na sua carreira. Reflita se você tem um negócio qual será a sua estratégia para divulgar o seu trabalho no mercado.

É preciso cultivar humildade e bom senso, não cometer exageros, evitar o exibicionismo e tentativa de ostentação, falar sempre a verdade, dar informações claras e precisas aos seus clientes.

É imprescindível que invista permanentemente em suas habilidades e competências, sempre visando o crescimento profissional.

Exponha-se de maneira adequada e pense em sua carreira como um investimento que precisa de retorno crescente e tenha em mente que o sucesso não significa ganhos financeiros, que as pequenas conquistas fazem parte da trajetória de cada pessoa rumo ao sucesso.

Tudo o que diz respeito à sua imagem pessoal faz parte do seu marketing pessoal, ou seja: motivação, objetivos claros, conhecimento, autoestima,

imagem, integridade, posicionamento, comprometimento, relacionamentos, saúde.

Para construir uma marca, você precisa ser visto, porque de nada adianta ter boas ideias, fazer a melhor coisa do mundo, se ninguém tomar conhecimento. Tudo é preciso comunicar e repercutir.

Ao sucesso! Melhore a sua imagem continuamente, certo de que isso vai empreender um estilo próprio à sua marca.

### *Marketing Digital*

Com um conjunto de estratégias voltadas para a promoção de uma marca na internet, o *marketing* digital utiliza canais *online*, permitindo a análise dos resultados em tempo real.

É obvio que o momento que estamos vivendo é propício para aperfeiçoarmos nosso mundo digital.

*“Segundo uma pesquisa de 2016\*, o Brasil ocupa o 4º lugar no ranking mundial de pessoas conectadas à internet, com mais de 120 milhões de usuários e o número não para de crescer! Destes, cerca de 100 milhões estão conectados nas redes sociais! Além disso, uma pesquisa de 2016\* revelou que mais de 48 milhões de consumidores comprou algum produto pela internet ao menos uma vez naquele ano.”*

---

\*Fonte: FECOMERCIO

Sem sombra de dúvidas, quem não aderir a essa realidade tecnológica estará perdendo espaço no mundo comercial.

O advogado também está em busca da sua divulgação profissional e pode obter resultados satisfatórios, fazendo o uso correto do marketing jurídico. Ele pode tornar-se autoridade em determinado assunto, marcar presença nas redes sociais para interagir mais com consumidores, atrair um público novo e diversos outros objetivos, mas sempre atento ao bom direito, obedecendo as normas de conduta da Ordem dos Advogados do Brasil.

O *marketing* digital é uma tendência óbvia, que deve ser seguida, principalmente neste período de confinamento.

Exemplos de mídias que podem ser utilizadas no momento para a divulgação pessoal, profissional e empresarial:

Facebook

Através dele é possível criar um perfil ou uma *fanpage*, para interagir com pessoas. O Facebook é apontado como o líder do número de usuários da mídia social universal e no Brasil.

### Instagram

O Instagram tem inovado bastante seu formato para conteúdos e anúncios. É um canal bastante procurado pelos mais diversos tipos de profissionais para divulgação de seus trabalhos através de “lives”.

### Twitter

Este serve para informações rápidas, permite *tweets* até 280 caracteres.

### LinkedIn

O LinkedIn é uma excelente ferramenta de networking. Através dele empresas e profissionais divulgam suas marcas, produtos e serviços e oportunidades de emprego.

### Google Adwords

O Google Adwords é uma ferramenta de publicidade do Google. Muito útil para quem busca visibilidade, com anúncios e palavras chave no processo de busca.

O advogado, antes de buscar a divulgação através de mídias sociais, deve atentar para as diretrizes da Ordem dos Advogados do Brasil sobre marketing.

Um “site” também pode trazer para o advogado iniciante ferramentas de grande valor para a sua divulgação, cria e-mails profissionais com o próprio domínio, melhora a comunicação, transmite profissionalismo e credibilidade. Através dele, o profissional pode divulgar sua área de atuação, textos e artigos de interesse da classe, estudos e muito mais.

Um blog, assim como o “site”, também pode seguir a mesma linha e se tornar uma forma de destacar o profissional com uma comunicação atraente e eficaz.

*Quais as dores do advogado iniciante, que podem ser eliminadas?*

*Falta de experiência.* É natural o receio, afinal, é óbvio que, no início, ele não tem experiência. O que o principiante precisa saber é que o sucesso não se constrói da noite para o dia, mas a partir de erros e acertos, até que se considere experiente. Deve entender que errar não é fracassar, é só um *feedback*, para que ele não cometa os mesmos equívocos no futuro.

É claro que a responsabilidade do advogado é muito grande ao abraçar uma causa, por isso o principiante deve procurar um mentor, antes de arvorar-se em patrocinar uma causa sozinho, por mais que lhe pareça simples.

O Programa de Mentoria, da Ordem dos Advogados do Rio de Janeiro, propicia esse conforto aos seus mentorados, para que o começo se dê com segurança.

*Insegurança.* Esta decorre da falta de conhecimento. A Faculdade nos ensina muito pouco, cabendo a cada um investir em conhecimento para a carreira. E, quanto mais cedo o advogado entrar em ação, mais rápido vai enfrentar a profissão e se aprimorar.

*Falta de oportunidade.* É preciso entender que oportunidades existem, e muitas. Não estamos dizendo que é fácil, por isso é fundamental desenvolver a inteligência emocional, que vai auxiliar o iniciante a compreender as diversas situações e, com tranquilidade, criar estratégias para contornar os desafios e alcançar metas e objetivos.

É com a inteligência emocional – um conjunto de emoções que nos dão a segurança para agir – que seremos mais capazes de suportar as interferências do dia a dia no trabalho, com paciência para esperar a oportunidade surgir.

*Grande concorrência.* O novo advogado terá colegas disputando o mesmo mercado, clientes exigindo soluções imediatas, em um País onde os processos judiciais são morosos. Ele irá lidar com prazos, juízes, sentenças.

O talento e as habilidades de cada um é que vão desembaraçar esse novelo, para que cada um se destaque.

É impossível saber tudo, por isso, a especialização, a escolha de um nicho de trabalho, é fundamental. Assim como na medicina, na odontologia, na fonoaudiologia, a sociedade atual procura especialistas para resolver seus interesses.

Fazer o que ama, preocupar-se com a gestão de carreira, autoconhecimento, estudos (muito estudo), idiomas, grupos de relacionamentos, congressos, conferências, associação, são formas de destacar um profissional.

*Bom português.* Por mais que doa, é preciso que se diga que alguns profissionais cometem erros de português terríveis em petições (isso quando não copiam textos de outros). É indispensável o domínio da língua portuguesa, da gramática, da excelente redação e da linguagem jurídica.

### *Gestão de produtividade*

O controle dos horários, audiências, cumprimento de prazos e compromissos profissionais e particulares fazem parte da agenda de pessoas que trabalham,

Christian Barbosa, autor de “A Tríade do Tempo”, diz que *“cada pessoa tem uma tríade do tempo diferente”*. E ele divide o tempo em três esferas: a importante, a urgente e a circunstancial.

Segundo ele, *“o desafio da tríade ideal é manter sua vida baseada nas coisas mais importantes e tirar das urgências e das coisas circunstanciais o poder de influenciar sua vida.”*

*“A administração pessoal significa assumir o compromisso de ser feliz consigo mesmo, de assumir o controle, de viver seus sonhos com base no que você deseja, de fazer diferença em sua vida.”*

Uma boa gestão de tempo gera produtividade. Os eventos que acontecem ao longo do tempo das pessoas, precisam ser organizados: família, lazer, trabalho (audiências, prazos, petições, encontro com o cliente, escritório etc.)

### **Caro Advogado Iniciante**

Não abandone a advocacia!

Eu acredito que há um herói com muito talento dentro de você. A sua jornada está apenas começando e nela só cabem coragem e força. Conheça a voz interior que há dentro de você, seja responsável, ético, use a teoria e as técnicas que aprendeu, melhore cada vez mais, aceite os desafios, remova as barreiras e permita que o seu futuro seja pleno de sucesso.

Há sempre uma razão para postergar as ações. Mas a boa notícia é saber que a solução depende só de você, de avaliar o seu próprio valor, de começar com alto nível de confiança.

Se você cometer um erro, aceite-o como *feedback*, porque você sabe que fez o melhor e que pode aprender mais e recomeçar outra vez e tantas vezes quantas forem necessárias.

Este artigo é uma pequena contribuição, para que você comece a exercer a profissão que escolheu, com segurança, num momento tão adverso, no qual enfrentamos essa pandemia que nos assombra. Vamos crer que ela veio para frear a humanidade e nos ensinar a pensar e trabalhar, em prol de um futuro melhor.

### **Bibliografia**

1. BARBOSA, CHRISTIAN, “A Tríade do Tempo”, ed. Sextante, 2012, recurso digital
2. BLAIR SINGER, “Dominando a Voz Interior”. Ser Editora, 2017.

### **Dados da Autora:**

**Fátima Cristo** – Advogada militante, Gestora de Recursos Humanos, *Coach* e *Master Practitioner* em PNL, Palestrante e Escritora. Mentora no programa de mentoria da OAB/RJ. Ajudo novos advogados a iniciar a profissão com segurança, porque acredito que, além do aprendizado acadêmico, eles precisam trabalhar a inteligência emocional e o autoconhecimento, que são fatores preponderantes para o sucesso.