

RODA DE NEGÓCIOS: INTELIGÊNCIA COLETIVA A SERVIÇO DA ADVOCACIA FLUMINENSE

Bruno Santiago¹

RESUMO

A advocacia brasileira vive uma transição: cresce o número de profissionais autônomos, as frentes de atuação se multiplicam e, junto com as oportunidades, emergem dores como isolamento, dificuldade de prospecção e insegurança na gestão do escritório. Nesse contexto, a Roda de Negócios da Comissão de Mentoria da OAB/RJ nasce como política institucional de conexão, troca prática e geração de parcerias e novos negócios. Com encontros mensais na Casa de Prerrogativas Celso Fontenelle, o projeto adota dinâmica de mesas rotativas e escuta ativa para transformar experiências individuais em aprendizado compartilhado - e, sobretudo, em negócios sustentáveis. Este artigo apresenta um panorama da advocacia, mapeia as principais dores relatadas por colegas e demonstra como a Roda funciona na prática, valorizando a liderança da OAB/RJ, na figura de sua presidente, Ana Tereza Basílio, a atuação da Comissão de Mentoria, presidida por Raquel Castro, e a potência do ambiente colaborativo — incluindo as lições que vêm surgindo em coworkings jurídicos.

Palavras-chave: Mentoria. Networking. Negócios. OAB/RJ. Inteligência Coletiva. Coworking jurídico.

1. A ADVOCACIA NO ESPELHO: UM RETRATO NECESSÁRIO

O primeiro estudo demográfico da advocacia brasileira, conduzido por OAB e FGV, indica uma classe majoritariamente autônoma (72%), com mais da metade atuando em *home office* (51%). A renda de 45% dos profissionais situa-se entre 2 e 10 salários mínimos e 26% acumulam outra atividade profissional, números que dimensionam o desafio de construir negócios jurídicos estáveis e saudáveis.

¹ Empreendedor, Consultor da Comissão de Mentoria da OAB/RJ, fundador e CEO do Coetus, o primeiro Coworking Jurídico do Brasil. E-mail: bruno@coetus.com.br

Esse retrato ajuda a explicar por que políticas de apoio, capacitação e redes reais de colaboração são hoje tão estratégicas quanto a técnica jurídica. Como bem observou o jurista San Tiago Dantas em sua célebre *Aula Inaugural* de 1955 na Faculdade Nacional de Direito:

O advogado não é apenas um técnico do Direito, mas um agente da Justiça, e como tal, precisa estar integrado na realidade social em que atua. A formação do advogado não se completa nos bancos da faculdade, mas se prolonga em toda a sua vida profissional, através do contato permanente com os colegas e com a comunidade jurídica.²

A sabedoria de San Tiago Dantas antecipa o que os dados contemporâneos confirmam: o isolamento profissional não é apenas uma questão de conforto emocional, mas um impedimento real ao desenvolvimento técnico e ao crescimento sustentável do negócio jurídico.

2. AS DORES QUE APERTAM E PEDEM RESPOSTA

Nos relatos de participantes da Roda, emergem padrões claros: insegurança prática ("me vi em um oceano sem prática e sem ter a quem recorrer"), fluxo de clientela, geração de caixa e destaque no mercado aparecem com frequência entre os principais desafios.

A isso se soma uma percepção antiga: a advocacia não precisa, e não deve, ser solitária. A crença no "lobo solitário" e a desconfiança em relação a parcerias são barreiras culturais que ainda resistem e, muitas vezes, travavam trocas úteis, negócios

² DANTAS, Francisco Clementino de San Tiago. *A educação jurídica e a crise brasileira: aula inaugural dos cursos da Faculdade Nacional de Direito, 1955*. In: DANTAS, Francisco Clementino de San Tiago. *Palavras de um professor*. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2001

éticos e contratos fechados. Essa postura contraria não apenas a evidência empírica sobre redes profissionais, mas também contradiz ensinamentos milenares. Marco Aurélio, o imperador-filósofo, registrou em suas *Meditações*:

“Fomos feitos uns para os outros, como os pés, as mãos, as pálpebras, as fileiras de dentes superiores e inferiores. Agir uns contra os outros é, portanto, contrário à natureza; e manifestar aversão e repulsa é agir uns contra os outros.”³

A interdependência que Marco Aurélio identifica na natureza humana encontra eco nos estudos contemporâneos sobre redes profissionais. Keith Ferrazzi, autor de *Never Eat Alone*, demonstra que o sucesso profissional sustentável raramente é fruto de esforço individual isolado:

“O verdadeiro networking não é sobre coletar contatos — é sobre plantar relações. Não é sobre quantos você conhece, mas sobre quem conhece você, do que você é capaz e se pode confiar em você. A generosidade é a base de todas as relações de longo prazo.”⁴

Essa filosofia da generosidade e da confiança mútua dialoga diretamente com a tradição da advocacia brasileira. Rui Barbosa, o Águia de Haia, ao defender as prerrogativas da classe, jamais dissociou a excelência técnica individual da responsabilidade coletiva:

“A advocacia não é um simples ofício; é um sacerdócio. O advogado não pertence a si mesmo, mas à causa que defende e à Justiça que serve. Por isso,

³ MARCO AURÉLIO. *Meditações*. Tradução de Pietro Nasseti. São Paulo: Martin Claret, 2006.

⁴ FERRAZZI, Keith; RAZ, Tahl. *Never eat alone: and other secrets to success, one relationship at a time*. New York: Crown Business, 2005

deve manter sempre viva a solidariedade com seus pares, pois a força da classe está na união de seus membros.”⁵

3. O QUE É A RODA DE NEGÓCIOS (E POR QUE FUNCIONA)

A Comissão de Mentoria da OAB/RJ estruturou a Roda de Negócios com uma dinâmica simples e poderosa: rodas de conversa rotativas, com escuta ativa e foco em casos concretos. É um ambiente seguro para expor dores, sucessos e estratégias da prática; a cada rodada surgem novas reflexões, contatos e parcerias, fortalecendo quem está começando e quem já empreende na advocacia.

Conforme destacado pela presidente da OAB/RJ, Ana Tereza Basílio, em matéria publicada no Portal da Seccional, "este projeto da Comissão de Mentoria é mais uma oportunidade valiosa de conexão entre profissionais com trajetórias diversas na advocacia que reflete o nosso compromisso com a capacitação contínua e a valorização da profissão. Ao promover o encontro de colegas de diferentes especialidades e vivências, fortalecemos uma rede colaborativa que enriquece a prática jurídica e reafirma o espírito de união que defendemos na OAB/RJ".

A presidente da Comissão de Mentoria, Raquel Castro, enfatizou que "Sempre vi que, quando advogados se reúnem para compartilhar o que deu certo e o que deu errado, todos saem ganhando. Não importa o tempo de carreira, todos têm algo a ensinar e a aprender".

Essa visão encontra respaldo na pesquisa de Adam Grant, professor de Wharton e autor de *Give and Take*. Grant demonstra, com base em extensos estudos empíricos, que profissionais que adotam uma postura de "doadores" (*givers*), aqueles que compartilham conhecimento e ajudam colegas sem expectativa imediata de retorno, não apenas constroem redes mais sólidas, mas alcançam resultados profissionais superiores a longo prazo:

⁵ BARBOSA, Rui. *O dever do advogado: carta a Evaristo de Moraes*. Rio de Janeiro: Fundação Casa de Rui Barbosa; Aide, 1985

“Os profissionais mais bem-sucedidos não são aqueles que acumulam contatos como troféus, nem os que operam em transações estritas de dar e receber. São os doadores estratégicos — aqueles que contribuem generosamente, mas dentro de limites saudáveis, criando redes de reciprocidade duradoura. Em ambientes colaborativos, os doadores não apenas prosperam individualmente, mas elevam o desempenho de toda a rede.”⁶

Do ponto de vista de posicionamento, a Roda também enfrenta o mito de que "advogado não tem parceiro, tem concorrente". *Networking* de qualidade é apresentado como ferramenta de negócios e reputação, não como autopromoção vazia e sim como cooperação com método.

Além da dinâmica das mesas, a metodologia incorpora o espírito de *hotseats* e troca entre áreas, que os participantes reconhecem como transformadores para o amadurecimento estratégico do escritório.

Ivan Misner, fundador da BNI (Business Network International) e pioneiro no estudo de redes de negócios, cunhou o termo "*Givers Gain*" (quem dá, ganha) para descrever exatamente esse princípio:

“Networking não é sobre apenas se conectar com pessoas. É sobre se conectar com pessoas que podem te conectar com outras pessoas. O verdadeiro poder do networking está na profundidade dos relacionamentos,

⁶ GRANT, Adam. In the company of givers and takers. *Harvard Business Review*, Boston, v. 91, n. 4, p. 90-97, 142, abr. 2013.

não na largura. Quando você ajuda outros a terem sucesso, você cria um banco de boa vontade que inevitavelmente retorna multiplicado.”⁷

A filosofia estoica oferece ainda outro ângulo para compreender a força dos ambientes colaborativos. Sêneca, em suas *Cartas a Lucílio*, alertava:

“Associe-se àqueles que o tornarão melhor. Bem-vindo àqueles a quem você pode tornar melhores. É uma via de mão dupla: os homens aprendem enquanto ensinam. Não há razão para que seu orgulho o leve a se isolar e acreditar que já alcançou um ponto além do qual o progresso é impossível.”⁸

Essa percepção antiga é corroborada pela literatura moderna sobre comunidades na prática. Dale Carnegie, em *Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas*, demonstrou que o interesse genuíno pelas pessoas e a disposição para ajudá-las são os pilares de qualquer rede profissional duradoura:

“Você pode fazer mais amigos em dois meses ao se interessar pelas outras pessoas do que em dois anos tentando fazer com que as outras pessoas se interessem por você. Se quisermos fazer amigos, vamos fazer coisas para outras pessoas, coisas que exigem tempo, energia, altruísmo e consideração.”⁹

Todos estes ensinamentos culminam em experiências reais trazidas a exemplo, nas palavras da dra. Denise Pestana, advogada com experiência em mercado financeiro e direito previdenciário que participou ativamente das 3 rodas que tivemos até aqui:

⁷ MISNER, Ivan R.; ALEXANDER, David; HILLIARD, Brian. *Networking like a pro: turning contacts into connections*. Irvine: Entrepreneur Press, 2010

⁸ SÊNECA, Lúcio Aneu. *Cartas a Lucílio*. Tradução, prefácio e notas de J. A. Segurado e Campos. 8. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2022.

⁹ CARNEGIE, Dale. *Como fazer amigos e influenciar pessoas*. Tradução de Livia de Almeida. Rio de Janeiro: Sextante, p.256, 2019

“Participar da Roda de Negócio e das mentorias da Comissão de Mentoria da OAB/RJ tem sido uma experiência transformadora em minha trajetória profissional. Os hotseats, com dinâmicas de escuta ativa e troca de experiências, permitiram analisar casos e experiências reais do cotidiano empresarial sob múltiplas perspectivas, ampliando minha visão estratégica para gestão de meu escritório. Destaco que o networking estabelecido entre os participantes foi um dos grandes diferenciais do programa...”

4. RESULTADOS PRÁTICOS: QUANDO A REDE ENCONTRA A ESTRATÉGIA

Os primeiros aprendizados que já circulam entre colegas mostram que ambientes colaborativos aceleram curvas de aprendizado e reduzem a sensação de solidão profissional. Em experiências relatadas por advogados que atuam em *coworkings* jurídicos, espaços onde essa conexão ocorre com frequência, dois achados se repetem:

Acolhimento que dá coragem para começar. Profissionais em início de carreira relatam que a exposição a colegas mais experientes ajuda a vencer "o oceano sem prática", tornando simples o que parecia intransponível. A presença diária de pares que já percorreram caminhos semelhantes funciona como uma forma de mentoria orgânica e contínua.

Parcerias que viram negócios recorrentes. Da conversa de corredor nascem indicações, projetos conjuntos e até sociedades e muitos relatam honorários recorrentes oriundos de parcerias iniciadas em encontros casuais. A proximidade física e a convivência reiterada criam oportunidades de colaboração que jamais surgiriam em contextos puramente virtuais ou isolados.

Esses efeitos práticos dialogam com a cultura e os objetivos que sustentam a Roda de Negócios: o grupo é uma ferramenta de posicionamento e fomento de negócios quando reúne profissionais que enfrentam o mesmo problema em suas advocacias, com

ética e método. A lógica não é de competição predatória, mas de abundância colaborativa - princípio que Epiteto, outro mestre estóico, já havia identificado:

“Nenhum grande feito é alcançado isoladamente. Assim como um pé não pode andar sem o outro, nem uma mão trabalhar sem a outra, também os homens não podem prosperar sozinhos. Reconheça sua interdependência e fortaleça-se através da comunidade.”¹⁰

O jurista Pontes de Miranda, ao tratar da natureza das obrigações e da vida em sociedade, reconheceu que o Direito existe precisamente porque somos seres relacionais:

“O Direito nasce da convivência. Não há direito para o homem isolado, nem há dever que não pressuponha outro ser humano. A vida em sociedade é que cria a teia de relações jurídicas, e o advogado que ignora essa dimensão social de sua profissão desconhece a própria essência do Direito.”¹¹

Como resultado empírico, a Roda de Negócios já fomentou o encontro de mais de uma centena de advogados, a composição de um grupo de WhatsApp com mais de 300 integrantes e mais de 140 briefings preenchidos por participantes, que apontam, com precisão, os principais problemas enfrentados pela advocacia fluminense bem como apontam um guia do tipo de solução que deve ser trazida a fim de fortalecer a advocacia.

5. UM CÍRCULO VIRTUOSO: OAB/RJ, MENTORIA E COMUNIDADE

Ao levar a Roda de Negócios para a Casa de Prerrogativas e abrir a participação a advogados de trajetórias e especialidades diversas, a OAB/RJ inaugura uma fase de apoio institucional ao empreendedorismo jurídico que honra a tradição da Ordem e responde ao presente. A presidente Ana Tereza Basílio sublinhou que a iniciativa

¹⁰ EPICTETO. *O manual de Epicteto (Encheiridion)*. Tradução de Aldo Dinucci e Alfredo Julien. 3. ed. São Cristóvão: Editora UFS, 2012. Disponível em: <arquivo UFS>. Acesso em: 2 nov. 2025.

¹¹ MIRANDA, Francisco Cavalcanti Pontes de. *Tratado de direito privado. Parte geral. Tomo I: Introdução: pessoas físicas e jurídicas*. Rio de Janeiro: Borsoi, 1954

reforça a capacitação contínua e a valorização da profissão, enquanto a presidente da Comissão de Mentoria, Raquel Castro, enfatizou que todos têm algo a ensinar e a aprender, ideias-força que sustentam a expansão do projeto, incluindo sua interiorização para subseções.

A OAB/RJ reconhece, assim, que o papel da Ordem transcende a fiscalização ética e a defesa de prerrogativas: inclui também a criação de ecossistemas de apoio mútuo. A ideia das Rodas de Negócio surgiu das conversas com colegas que trabalham em coworking jurídico e que relatam a solidão da advocacia, especialmente depois da pandemia, e das necessidades que daí surgiram, como, por exemplo, a criação de um espaço de seguro para fortalecimento de networking e negócios. Plantada a semente, levamos a muda para dentro da Ordem, onde se fortaleceu e gerou frutos.

Essa escuta institucional e a capacidade de traduzir demandas difusas em políticas concretas são marcas da gestão que se consolidam em programas como esse. O resultado que se espera é atingido quando temos depoimentos, como a dra. Denise Pestana, que demonstram as conexões que se criam, e que se fortalecem, depois de cada encontro, de cada hotseat.

A construção de uma cultura de colaboração não é tarefa simples, sobretudo em um meio historicamente marcado pela competição e pelo individualismo. Mas é precisamente por isso que iniciativas institucionais como a Roda de Negócios são tão valiosas: elas criam espaços legitimados, seguros e estruturados para que a cooperação se torne norma, e não exceção. Cultura essa que fortalece a advocacia como um todo, do estagiário ao advogado mais experiente, do autônomo aos donos de grandes escritórios. Ao fortalecer o advogado, e a advogada, a Roda fortalece a advocacia. Ao fortalecer a advocacia, fortalece a sociedade como um todo.

Como sintetizou Marco Aurélio em suas reflexões finais:

“O que não é bom para a colmeia não pode ser bom para a abelha. Aja sempre tendo em mente o bem comum, pois ao fortalecer a comunidade, você fortalece a si mesmo.”¹²

6. IMPLICAÇÕES PARA POLÍTICAS DE MENTORIA

Os dados demográficos combinados com as dores mapeadas nos encontros indicam três frentes prioritárias que serão adotadas nas próximas edições:

Onboarding orientado a negócios: treinamentos permanentes sobre prospecção ética, gestão de escritórios de advocacia (*legal ops.*) e inteligência artificial aplicada, propostas e precificação, para atacar objetivos como "gerar caixa/honorários iniciais", "fluxo de clientela", “como ser mais produtivo” e “como delegar”. É fundamental que os participantes saiam dos encontros não apenas inspirados, mas equipados com ferramentas práticas e aplicáveis imediatamente em seus escritórios. Oficinas de precificação, simulações de propostas comerciais e discussões sobre posicionamento de mercado devem integrar o repertório regular da Roda.

Cura do isolamento profissional: curadoria de mesas temáticas (por áreas e desafios) e rituais de acompanhamento entre encontros, como uma *fazedoria*, mitigando a sensação de "não ter a quem recorrer". O isolamento não é apenas uma questão emocional; é também um déficit de capital social que limita concretamente as oportunidades profissionais. Criar canais de comunicação contínua entre os participantes - grupos de mensagens, servidor no Discord, fóruns online, mentorias-relâmpago - podem transformar encontros mensais em uma rede viva e permanente.

Parcerias e posicionamento: estimular duplas/trios de colaboração e guias práticos de posicionamento conjunto, transformando *networking* em valor entregue aos advogados e advogadas. A Roda pode funcionar como incubadora de parcerias estratégicas, facilitando a formação de duplas complementares (por exemplo, um especialista em família com outro em sucessões, ou um tributarista com um contencioso

¹² MARCO AURÉLIO. *Meditações*. Tradução de Pietro Nassetti. São Paulo: Martin Claret, 2006

cível). Guias práticos de como estruturar parcerias éticas, dividir honorários e gerenciar expectativas podem ser desenvolvidos coletivamente.

Estas três frentes não são exaustivas, mas representam um ponto de partida fundamentado nos relatos reais dos participantes e nos desafios objetivos da advocacia contemporânea. A Roda de Negócios demonstra que é possível, sim, combinar rigor institucional, calor humano e resultados mensuráveis - desde que se reconheça, como ensina a tradição estoica e como comprovam os estudos modernos sobre redes, que prosperamos juntos ou fracassamos separados.

CONCLUSÃO

A Roda de Negócios da Comissão de Mentoria da OAB/RJ materializa um princípio simples: ninguém precisa, nem consegue, enfrentar os desafios da advocacia sozinho. Ao oferecer método, curadoria e um ambiente de confiança, a OAB/RJ transforma encontros em estratégia e trocas em negócios, fortalecendo a advocacia fluminense um encontro de cada vez.

O projeto representa um reconhecimento institucional de que a excelência técnica, embora necessária, não é suficiente. A advocacia do século XXI exige também inteligência relacional, capacidade de construir pontes e generosidade estratégica. Como sintetizou Sêneca há dois milênios, e como comprovam os estudos contemporâneos sobre redes profissionais, crescemos ao ajudar outros a crescerem.

Em nome da classe, enaltecemos a OAB/RJ, na figura de sua presidente Ana Tereza Basílio; a Comissão de Mentoria, sob a presidência de Raquel Castro; e o projeto Roda de Negócios, cuja expansão para as subseções multiplicará impacto e pertencimento.

Como nos ensina um velho brocardo da advocacia: *"Ubi societas, ibi ius"* (onde há sociedade, há direito). Parafraseando: onde há comunidade de advogados, há advocacia forte, ética e sustentável.

Para concluir:

"A coisa mais importante a saber acerca dos humanos pré-históricos é que eles eram animais insignificantes, cujo impacto sobre o ambiente não era maior que o de gorilas, vaga-lumes e águas-vivas (...). A ficção nos permitiu não só imaginar coisas como também fazer isso coletivamente. Podemos tecer mitos partilhados (...). Tais mitos dão aos sapiens

a capacidade sem precedentes de cooperar de modo versátil em grande número (...). Foi o surgimento da ficção que possibilitou que um grande número de estranhos pudesse cooperar de maneira eficaz por acreditar nos mesmos mitos. Toda cooperação humana em grande escala — seja um Estado moderno, uma igreja medieval, uma cidade antiga ou uma tribo arcaica — se baseia em mitos partilhados que existem na imaginação coletiva das pessoas (...). Os Sapiens conseguem cooperar de maneira extremamente flexível com um número incontável de estranhos. É por isso que os Sapiens governam o mundo." (Yuval Noah Harari)

SERVIÇO

As próximas edições serão mensais, na Casa de Prerrogativas Celso Fontenelle (R. da Assembleia, 10 – 11º andar). Acompanhe os canais oficiais da Seccional (@oabrio) e da Comissão de Mentoria (@mentoriaoabrij) para datas e inscrições.

REFERÊNCIAS

AURÉLIO, Marco. *Meditações*. Tradução de Alex Marins. São Paulo: Martin Claret, 2019.

BARBOSA, Rui. *Oração aos Moços*. 5. ed. Rio de Janeiro: Fundação Casa de Rui Barbosa, 1999.

CARNEGIE, Dale. *Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas*. Tradução de Fernando Tude de Souza. 52. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2012.

DANTAS, Francisco Clementino de San Tiago. *A Educação Jurídica e a Crise Brasileira*. In: Revista Forense, Rio de Janeiro, v. 159, p. 449-459, 1955.

EPITETO. *O Manual de Epiteto*. Tradução de Aldo Dinucci. 2. ed. São Cristóvão: Universidade Federal de Sergipe, 2012.

FERRAZZI, Keith; RAZ, Tahl. *Never Eat Alone: And Other Secrets to Success, One Relationship at a Time*. Expanded and Updated. New York: Currency, 2014.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS; ORDEM DOS ADVOGADOS DO BRASIL. *Perfil da Advocacia Brasileira*. Brasília: OAB/Conselho Federal; Rio de Janeiro: FGV, 2024.

GRANT, Adam. *Give and Take: Why Helping Others Drives Our Success*. New York: Penguin Books, 2014.

MIRANDA, Francisco Cavalcanti Pontes de. *Tratado de Direito Privado*. Tomo I. 4. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1974.

MISNER, Ivan R.; DEVINE, Virginia. *The World's Best Known Marketing Secret: Building Your Business with Word-of-Mouth Marketing*. 3rd ed. Austin: Bard Press, 2018.

ORDEM DOS ADVOGADOS DO BRASIL – SECCIONAL RIO DE JANEIRO. Mentoria da OAB/RJ reúne profissionais de diferentes áreas do Direito para encontro de networking. *Portal OAB/RJ*, Rio de Janeiro, 29 mai. 2025. Disponível em: <https://www.oabRJ.org.br/noticias/mentoria-oabRJ-reune-profissionais-diferentes-areas-di-reito-encontro-networking>. Acesso em: 2 nov. 2025.

SÊNECA, Lúcio Aneu. *Cartas a Lucílio*. Tradução de José Antonio Segurado e Campos. 3. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2014.