

O Processo de Coaching na carreira jurídica: foco, crescimento e sucesso

Bem, hoje abordo um tema que está em alta – o coaching! Não me atrevera em adentrar à um assunto do qual eu não domino, isso jamais. O que me leva a escrever um pouco acerca do processo do coaching de carreiras, é que eu estou em processo de treinamento, vivendo a mudança.

Levando em consideração um resumo de 03 (três) linhas do que seria esse processo, podia me atrever em descrever de tal forma: *“O Coaching de Carreira Jurídica ou coaching jurídico é um processo que auxilia o profissional da carreira jurídica a encontrar sua missão, sua verdadeira vocação dentro do vasto universo de possibilidades do mundo jurídico”*.

Pois bem, é aí que entra o assunto chave do artigo, minha visão de profissional jurídica sendo treinada por um profissional capacitado e especializado em comportamento humano e gestão. Eu sou recém-formada, irei completar 01 (um) ano de advocacia efetiva, pois desde o meu primeiro dia de carteirinha / vermelhinha eu já fui à luta.

Nada fácil, mercado de trabalho competitivo, grandes escritórios, médios escritórios, pessoas aptas à ajudarem, outras nem tanto, enfim, vi que eu necessitava de um grande diferencial na minha carreira e foi então que o coaching entrou na minha vida.

Tive primeiramente que abrir minha cabeça, adotar práticas de advocacia modernas, a chamada “advocacia preventiva”. Que o cliente quer mesmo é ação e resultado, mas, dentro desse procedimento, também quer ser ouvido. Tolo é aquele advogado que acha que irá apenas peticionar e protocolar ações e acordo. O bom advogado mesmo tem que ouvir os apelos do seu cliente, sentir sua angústia, conseguir separar o emocional da razão e agir.

Nesse quesito eu agradeço por ter feito Administração de Empresas como minha primeira faculdade, pois me dá uma base inicial para desenvolver minha advocacia da forma como planejo: com diferencial de mercado!

Assim, seguem alguns pontos “básicos”, mas que fazem toda a diferença:

- 1) Defina seu Nicho de mercado;

- 2) Persona/Público Alvo;
- 3) Valor;
- 4) Preço;
- 5) Metas.

Depois deste passo-a-passo, é necessário entender o porquê da importância destes pontos. Ora, nos tempos atuais o advogado que não se especializa, ou seja, que não tem diferencial, será apenas mais um na multidão. Definir seu Nicho de mercado é saber qual área você quer atuar, seu segmento, e isso engloba além de escolher ser advogado civilista, que este seja especialista em divórcio, por exemplo, ou em contratos bancários. O mundo do direito é muito amplo para você querer ser expert em todas as áreas, e isso é apenas uma visão minha, nada contra quem entende um pouco de tudo.

Com o Nicho desenvolvido, passamos para a ferramenta que define a Persona, ou seu Público Alvo. Desta forma, ficar por dentro de quais necessidades o segmento que você irá atuar precisa, sua classe econômica, social, por onde eles andam. Depois disso, você investe no Marketing focado.

Desta feita, agregue valor ao seu produto, dê retorno ao cliente, para então passar à estratégia de preço. Defina o preço dos seus honorários! Sei o quão difícil é isso, pois não sabemos valorar nosso mérito.

Por último, analise as Metas, estabeleça metas que serão atingíveis. Ser rápido na solução da demanda? Sim, mas com zelo naquilo que é importante ao seu consumidor.

Noutro giro, neste novo método do coaching eu trabalhei aptidões existentes, que acabaram sendo diferenciais na minha carreira. No meu caso, fiz uma lista de mais ou menos 10 (dez) coisas que faço bem e 10 (dez) que via como um “problema” para o meu crescimento.

As primeiras (aptidões positivas), fiz um resumo para chegar à um número de 05 (cinco). O próximo passo foi entender como elas poderiam me auxiliarem na advocacia, e vi que meu “dom” em escrever seria fundamental para minha comunicação, tanto para juízes e magistrados, bem como para clientes e colegas de profissão.

Todos nós possuímos talentos e devemos aprimorá-los para nosso crescimento profissional e também pessoal.

Outro ponto importante é você desenvolver uma área que seja especialista, aquela que você mais domina, que tem prazer em estudar, que realmente tem facilidade. Você será conhecido por esta sua habilidade. Ouvi uma frase que jamais irá sair da minha cabeça: você será conhecido por sua especialidade, ninguém lembra do generalista!

Não adianta se aventurar em todas as áreas, é humanamente impossível ser bom em cível, trabalhista e previdenciário. E olhe que eu só citei 03 (três) áreas do Direito, sem esquecer que dentro destas, há uma enorme ramificação. Se posso dar algum conselho para quem está começando, seria pensar no que mais lhe faz bem, ou que traz dinheiro, seja lá o que te motiva, apenas foque!

O foco e planejamento são a chave para o sucesso! Planeje sua carreira, sua área de atuação. Tenha bons contatos na faculdade, com seus professores, colegas de trabalho e profissão. Confie neles e não tenha vergonha de tirar dúvidas e ajudá-los, o conhecimento é constante e não para.

O profissional de hoje tem que ser versátil, atender as demandas de pessoas físicas e jurídicas da mesma forma. Ser humilde quando não souber a resolução dos problemas (sim, nós somos humanos e não um computador pensante que sabe decorada todas as leis).

Pesquise advogados (as) de sucesso, o que fizeram para chegarem ao topo. Suas técnicas, e principalmente suas estratégias de marketing, isso é fundamental em tempos de competitividade acirrada e mercado de trabalho escasso. Desenvolva competências, se aperfeiçoem!

Outra dica de vida e do processo é saber quais os seus defeitos e melhorá-los. Parece bem óbvio, não é mesmo? Pois é, as vezes colocamos barreiras mentais que nos impede de seguirmos o caminho do crescimento. Acompanhe meu raciocínio: quem disse que para ser um profissional bem conceituado e de êxito é necessário ter um escritório jurídico? Não, não é mesmo! Você pode atender seu cliente de forma profissional e elegante em escritórios compartilhados. Se preferir, pode ir ao seu encontro, se for pessoa jurídica, faça uma visita em sua empresa. Tenha certeza, o empresário não tem muito tempo para se deslocar ao seu escritório, estacionar carro, pegar trânsito. Seja o diferencial! Não há motivo de se fechar no convencional, seja referência.

O caso acima é uma das queixas que percebo de alguns jovens advogados, inclusive era uma minha.

Tenha em mente que o bom advogado precisa ser profissional, eficaz, argumentativo, dentre outras habilidades. Não sendo necessário um local fixo para ser tudo isso e mais um pouco.

Nas referências seguem alguns sites que tratam melhor acerca do coaching jurídico, espero que possam ajudá-los na construção de suas carreiras. E para finalizar, indico o livro: “como fazer amigos e influenciar pessoas”. Tem disponível na internet e muda completamente a sua visão, seja lá qual for a sua área.

Lorena Lucena Tôrres é Administradora de empresas, Advogada, especialista na área ambiental, com MBA na área, artigos apresentados e livro publicado – Editora Lumens Juris, atuante nas áreas cível e consumidor. Membro da Comissão de Direito Marítimo, Portuário, Aeroportuário e Aduaneiro - CDMPAA, da OAB/CE e membro da Comissão de Direito Empresarial da Região Metropolitana de Fortaleza – RMF.

Você pode entrar em contato com a Autora por meio do e-mail: lucenatorres.adv@gmail.com

REFERÊNCIAS:

<http://institutovirtue.com.br/coaching-carreira-juridica-bh/>

<https://www.sbcoaching.com.br/coaching/coaching-juridico>

<http://vivianesampaio.com.br/coaching-juridico-direito/>

<http://www.thaizavitoria.com/revista-advogados-coaching-para-advogados/>