O Olhar Cru na Advocacia

Recentemente, depois de quase 16 anos falando de gestão e marketing jurídico no mercado, ampliei o conceito de minha empresa para que pudéssemos atender o mercado em um formato mais fácil, segmentado e com desenhos de processos internos exclusivos. Evoluímos de uma única empresa com alguns braços para um grupo mais amplo com empresas delimitadas, onde cada segmento tem vida própria e operação condizente ao setor e às necessidades do setor jurídico.

Não esquecendo as diversas congratulações que os amigos advogados me enviaram durante essa mudança e que me encheram de orgulho, um tipo de comentário me chamou bastante atenção e que é o foco do meu artigo de hoje. Muitas pessoas disseram "Nossa, que sorte de crescer nos tempos atuais", "Parabéns, esse ano foi bom pra você" ou então a que mais gostei "A fadinha do sucesso piscou para você" (não dá para não rir dessa). Sorte? Ano bom? Fadinha do sucesso? Desculpe pessoal, mas isso se chama ter um olhar cru e realista para a empresa.

O que é ter um olhar cru para o seu negócio? É olhar para o seu empreendimento sem filtros, sem egos e a longo prazo, com planejamento. É torcer para o sucesso, mas estar preparado para o fracasso. É ter planos B, C e D prontos para uso, em caso do A falhar. É sair do fantasioso "tudo vai dar certo" para o realista "talvez eu possa falhar". É entender, de uma vez por todas, que seu sucesso só vem através de você e de mais ninguém. É deixar de ser passageiro para ser piloto. É ser auto-suficiente. É entender e planejar cada passo baseado na realidade e não em desejos. Todos desejamos crescer rapidamente e sem muito esforço, mas isso, com exceção de poucos, é ilusão. A realidade é que você vai demorar e ter que trabalhar arduamente para que o desejo encontre a realidade através de suor e não de mágica. O entendimento de que o sucesso só vem com planejamento, investimento de tempo e dinheiro, resiliência e paciência para crescer ordenadamente, é o fator principal para a existência dos escritórios jurídicos que você tanto admira.

Quando comecei, em 2002, tinha plena convicção de que a Inrise poderia não dar certo, assim como milhares de outras consultorias que abrem e fecham dentro de um período de, muitas vezes, meses. Desde o dia 1 da empresa, eu já tinha um plano para o caso do sucesso (e as várias etapas que eu gostaria de trilhar nesse caso) e para o caso do

insucesso (incluindo planos do que fazer com a minha carreira nesse cenário). Na minha concepção, esse é o formato correto, onde você tem controle de seus passos, sejam eles para frente ou para trás. Porém, o que mais vejo hoje são pessoas à deriva, sem foco, no maior estilo "deixa a vida me levar". Não sabem o que querem, e quando sabem, não fazem o esforço necessário para chegar lá. Cuidado, a vida geralmente leva os inertes para o buraco.

Grande parte dos advogados, em especial os que nunca tentaram ser empreendedores, são imediatistas e acreditam que as mudanças e evoluções vem de um dia para outro. É comum eu analisar um escritório que não tem marca, rotinas ativas e atuação definida e o advogado me alertar: "meu objetivo é trabalhar os próximos 5 anos e depois deixar o escritório rodando, onde eu só tire o pró-labore mensal. Tudo bem?" A fotografia futura é perfeita e objetivo compartilhado por muitos, mas e a realidade? Realmente você acha que a unidade de medição para sair do zero até esse cenário ideal é mostrada em tempo? Ou seria mais interessante medir em esforço? Minha resposta para esses advogados é sempre "OK, sem problema. Podemos chegar lá. Você está disposto a usar esses 5 anos trabalhando intensamente, usando seus finais de semana e tempos livres para transformar esse sonho em realidade?".

É fácil ser seduzido pelo caminho fácil e sem muito esforço. O problema é que isso nunca dá certo. Escritórios sólidos e rentáveis se constroem ao longo do tempo, com esforço e adaptações corrigidas durante sua existência. Muitas coisas que eu fazia no começo da empresa são irrelevantes comparadas aos modelos usados hoje. Porém só consegui chegar às rotinas atuantes, depois de implementar, adaptar e corrigir as antigas. Pense nesse artigo que você está lendo agora (que por acaso estou escrevendo em um sábado de sol) como uma metáfora para o crescimento: antes de você ler essa versão final, houveram diversos rascunhos, todos eles devidamente auxiliares para chegar na versão que você tem em mãos. Ou seja, houve trabalho na criação, depois a adaptação do que existia anteriormente para depois chegarmos na versão adequada. Tudo isso levou esforço, foco, proatividade e tempo. Eu poderia estar assistindo a um filme, mas optei por investir na minha carreira, gerando mais um artigo para minha coleção. Isso não significa que preciso optar por fazer um OU o outro. Significa apenas que preciso apenas me organizar adequadamente para que a prioridade – que no meu caso é empresarial – venha em primeiro lugar. Ter um não significa não ter o outro. Significou apenas que organizei meu tempo para primeiro escrever o artigo e DEPOIS assistir a um filme. Prioridade em

primeiro lugar. É simplesmente ser organizado, o que qualquer empreendedor tem que ser para fazer as coisas acontecerem.

Ter uma empresa ou escritório solidificado, ter rotinas eficazes, pagar salários bons aos seus colaboradores (e obviamente ter renda alta para você), sendo referência no mercado escolhido, leva tempo e esforço. Mas vale a pena. Confie em mim. Se deu certo para mim, porque não daria para vocês?

Por fim, obrigado aos que torceram contra o crescimento da Inrise (e tenham certeza que foram muitos). Obrigado por terem me feito trabalhar um pouco mais duro do que o normal. Obrigado por terem tornado minha pele mais grossa para tomar as pauladas do dia a dia. Obrigado por terem me feito focar mais intensamente em meus objetivos. Enfim, obrigado por terem feito de mim um lutador mais forte do que eu era antes.

E fica aqui meu apelo: não esperem a fadinha do sucesso colocar seu encanto em você. Veja seu negócio em formato cru, sem filtros, sem egos, sem mordomias, sem desculpas e sem interrupções. E principalmente, assuma seus erros e faça sua parte. Garanto que isso vai dar mais resultado.

Bom crescimento! (a todos, inclusive aos que torcem contra)

Alexandre Motta

Alexandre Motta é sócio diretor do Grupo Inrise, autor dos livros "Marketing Jurídico: os Dois Lados da Moeda" e "O Guia Definitivo do Marketing Jurídico" e através de sua experiência prática em marketing jurídico, atualmente mantém inúmeros escritórios sob sua responsabilidade de atuação e crescimento ético.

www.grupoinrise.com.br