

## ÍNDICE SISTEMÁTICO

<b>1. PROTAGONISTAS DEL CAMBIO</b> .....	27
1.1. CREA CAMBIO .....	29
1.1.1. Déjame leer tu pensamiento .....	37
1.2. MÁS ALLÁ DE MI MAPA .....	40
1.3. LA RUEDA PARA TUS OBJETIVOS PROFESIONALES .....	59
1.4. TU «PARA QUÉ» .....	64
1.5. EL SIGNIFICADO DE LA ABOGACÍA .....	68
<b>2. ACTITUD DE SOBRESALIR</b> .....	73
2.1. LOS ABOGADOS DISRUPTIVOS SOBRESALIMOS DE NOSOTROS MISMOS .....	75
2.2. CÓMO PIENSA NUESTRO CEREBRO DE ABOGADOS .....	79
2.3. MIEDOS EN LA ABOGACÍA .....	86
2.4. ESA MOTIVACIÓN QUE NOS MUEVE .....	93
2.5. NUESTRO TALENTO DESEANDO DEJARSE VER .....	99
2.6. LIDERAZGO EMOCIONAL .....	105
2.7. LA CONEXIÓN EMPÁTICA CON LOS DEMÁS .....	111
<b>3. RESONAR</b> .....	119
3.1. PENSAR SOBRE EL PENSAMIENTO DE LOS ABOGADOS .....	121
3.2. PERCEPCIÓN DE LA REALIDAD .....	126

<b>4. EXPERIENCIA DEL CLIENTE</b> .....	133
4.1. LA EMPATÍA CADA DÍA MÁS IMPORTANTE .....	135
4.2. LA CONFIANZA DEL CLIENTE EL SANTO GRIAL .....	140
4.3. EMPATÍA INTUITIVA. JUEGOS DE ROL .....	149
4.4. HIPNOSIS CONVERSACIONAL O COMO ENTRAR EN JUEGO AL CLIENTE .....	155
<b>5. EXPLORAR CAMINOS INEXPLORADOS</b> .....	163
5.1. RETO AL PENSAMIENTO .....	165
5.2. CREATIVIDAD, ESE TESORO .....	168
5.3. LOS ABOGADOS SOIS TODOS UNOS «ESTIRAOS» .....	174
5.3.1. Los seis sombreros para pensar. Creatividad aplicada a la toma de decisiones .....	178
5.3.2. Técnicas de pensamiento lateral .....	181
5.4. FLUIR DE IDEAS .....	184
<b>6. INNOVACIÓN DISRUPTIVA</b> .....	191
6.1. CULTURA DE INNOVACIÓN .....	193
6.2. MENTALIDAD DE PENSAMIENTO DE DISEÑO .....	204
6.2.1. Lab legal design thinking .....	209
6.3. <i>HEAD OF LEGAL INNOVATION</i> . HABILIDADES DEL ABOGADO INNOVADOR .....	227
<b>7. ESCENARIOS DE FUTURO</b> .....	231
7.1. DISEÑANDO ESTRATEGIAS DE FUTURO .....	233
7.2. CHANGE MANAGEMENT. MEJORA CONTINUA .....	244
7.3. ESCENARIOS DESDE LOS VALORES. TRABAJO ON-OFF ..	245
7.4. REDEFINIENDO ESTRUCTURAS .....	249
7.5. DISRUPCIÓN PRESUPUESTARIA .....	262

---

<b>8. PLUSEFECTIVIDAD</b> .....	269
8.1. LA ATENCIÓN SOSTENIDA EN EL TIEMPO. ....	271
8.2. INCORPORA LA EFECTIVIDAD A TU REALIDAD PROFESIONAL DIARIA. ....	277
<b>9. COMUNICACIÓN EFECTIVA</b> .....	285
9.1. LA IMPROVISACIÓN EN LAS CONVERSACIONES DIFÍCILES. ....	287
9.2. COMUNICACIÓN EFECTIVA PARA UNA NEGOCIACIÓN EFICAZ. ....	302
9.3. TEORÍA DE JUEGOS. NEGOCIACIÓN. ....	324
<b>10. COMUNICACIÓN DIMENSIONADA.</b> .....	333
10.1. ¿CÓMO ELABORO UN PLAN DE COMUNICACIÓN Y MARKETING PARA MI DESPACHO? .....	335
10.1.1. Entorno social media. ....	339
10.1.2. Diseño del plan de comunicación y marketing digital .....	346
10.2. UN BREVE APUNTE. MARCA PERSONAL .....	379
10.3. IDENTIDAD DIGITAL PARA ABOGADOS • MATCH DE IMPROVISACIÓN .....	381
<b>11. CONEXIÓN</b> .....	391
11.1. LA SOCIABILIDAD NOS IMPULSA .....	393
11.2. #AFTERWORKNET FOR LAWYERS. NETWORKING DE REFERENCIAS .....	394
<b>12. LIFESTILE #FORLAWYERS</b> .....	409
12.1. EL PODER DE LOS HÁBITOS. ....	411
12.2. RESILIENCIA AGILE PARA UN ESTRÉS SALUDABLE .....	418

12.3. CONCILIACIÓN PROFESIONAL Y PERSONAL, EN LA ABOGACÍA. MISIÓN IMPOSIBLE • MISIÓN POSIBLE. . . . .	442
12.4. BAILA CON TU VULNERABILIDAD, MUÉVETE EN LA INCOMODIDAD... CREA FORTALEZA METAL. . . . .	456
12.5. NO ADMIRES EL ÉXITO, ADMIRA EL ESFUERZO . . . . .	460