

EL RETO DE SER ABOGADO

101 REFLEXIONES PARA SER UN MEJOR ABOGADO DESDE EL
CORAZÓN DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

ÓSCAR FERNÁNDEZ LEÓN

Abogado

EL RETO DE SER ABOGADO

101 REFLEXIONES PARA SER UN MEJOR ABOGADO DESDE EL
CORAZÓN DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

THOMSON REUTERS
ARANZADI

Primera edición, 2015



THOMSON REUTERS PROVIEW™ eBooks

Incluye versión en digital

El editor no se hace responsable de las opiniones recogidas, comentarios y manifestaciones vertidas por los autores. La presente obra recoge exclusivamente la opinión de su autor como manifestación de su derecho de libertad de expresión.

La Editorial se opone expresamente a que cualquiera de las páginas de esta obra o partes de ella sean utilizadas para la realización de resúmenes de prensa.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 45).

Por tanto, este libro no podrá ser reproducido total o parcialmente, ni transmitirse por procedimientos electrónicos, mecánicos, magnéticos o por sistemas de almacenamiento y recuperación informáticos o cualquier otro medio, quedando prohibidos su préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso del ejemplar, sin el permiso previo, por escrito, del titular o titulares del copyright.

Thomson Reuters y el logotipo de Thomson Reuters son marcas de Thomson Reuters
Aranzadi es una marca de Thomson Reuters (Legal) Limited

© 2015 [Thomson Reuters (Legal) Limited / Óscar Fernández León]

© Portada: Thomsom Reuters (Legal) Limited

Editorial Aranzadi, SA
Camino de Galar, 15
31190 Cizur Menor (Navarra)
ISBN: 978-84-9098-338-6
Depósito Legal: NA 1131/2015
Printed in Spain. Impreso en España
Fotocomposición: Editorial Aranzadi, SA
Impresión: Rodona Industria Gráfica, SL
Polígono Agustinos, Calle A, Nave D-11
31013 – Pamplona

*Dedicado a los Abogados que nos precedieron, a los que vendrán,
y a quienes tenemos el privilegio de proclamar
«Yo soy Abogado»*

Sumario

Página

INTRODUCCIÓN	21
--------------------	----

SECCIÓN I TRABAJANDO CON CLIENTES

1 QUÉDESE TRANQUILO, EL ASUNTO ESTÁ EN MANOS DE SU ABOGADO	25
2 ABOGADO, ENSEÑA A TU CLIENTE	27
3 CAPTAR CON EMPATÍA O METERSE EN LOS ZAPATOS DEL CLIENTE	30
4 UNA VISITA A LOS DESPACHOS CANADIENSES: ESPACIO Y LUJO PARA EL CLIENTE	33
5 ¿POR QUÉ LOS CLIENTES CONTRATAN A UN DETERMINADO ABOGADO?	34
6 ¿QUÉ CUESTA A UN DESPACHO LA PÉRDIDA DE UN CLIENTE?	37
7 POSICIONAMIENTO O SEGMENTACIÓN DEL DESPACHO DE ABOGADOS ¿QUÉ ES LO MEJOR?	39

8	MUCHO NETWORKING, SÍ, PERO QUE NO FALTE EL CALOR DE LA BARRA DE UN BAR... ..	42
9	DIEZ RAZONES PARA FIDELIZAR A NUESTROS CLIENTES	45
10	CUANDO EL CLIENTE NO PUEDE ACCEDER A SU ABOGADO	46
11	LO QUE SIENTES CUANDO TE PONES EN EL PELLEJO DEL CLIENTE: ¿HACEMOS LA PRUEBA?	49
12	EL CAMBIO DE PARADIGMA: ¿DEBE COMERCIALIZAR SUS SERVICIOS EL ABOGADO?	51
13	DIEZ CONDUCTAS PARA PERDER LA CONFIANZA DEL CLIENTE .	54
14	LO QUE NO DEBE HACER EL ABOGADO LITIGANTE ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DEL ACTO JUDICIAL	57
15	¿PERO CÓMO VAMOS A RENUNCIAR A UN CLIENTE?	61
16	SI YO FUERA UN CLIENTE ¿CÓMO QUISIERA QUE FUERA MI ABOGADO?	63

SECCIÓN II

EL DESPACHO COMO ORGANIZACIÓN A LIDERAR Y GESTIONAR

17	MI DESPACHO TIENE HORARIO EUROPEO	69
----	---	----

	<u>Página</u>
18	
A BUENA ASIGNACIÓN, MEJOR ESTRATEGIA	71
19	
ACTUAR «CON TIEMPO» EN LUGAR DE «A TIEMPO»: DIEZ CONSEJOS PARA LA GESTIÓN DEL TIEMPO	73
20	
LAS DIEZ HERRAMIENTAS PRÁCTICAS PARA LA GESTIÓN DEL TIEMPO	75
21	
DELEGA O MUERE	78
22	
CONSEJOS PRÁCTICOS SOBRE LAS REUNIONES DE TRABAJO	80
23	
LLEGO AL DESPACHO, PLANIFICO, ME REÚNO Y... A TRABAJAR	83
24	
LA IMPORTANCIA DEL PROYECTO PERSONAL EN LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DEL DESPACHO	84
25	
EQUIPOS DE TRABAJO: UNA NECESIDAD PARA LOS ABOGADOS ..	86
26	
¿DE DÓNDE SACO TIEMPO PARA ESTUDIAR LOS ASUNTOS?	89
27	
COMUNICACIÓN EN LOS DESPACHOS EN TIEMPOS DE CRISIS	92
28	
LA DESORGANIZACIÓN O EL OCASO DEL ABOGADO	94
29	
LA SECRETARIA DEL DESPACHO, NUESTRO MEJOR CLIENTE	96

30	LA GESTIÓN DEL DESPACHO, UNA APUESTA OBLIGADA PARA EL ABOGADO	98
31	EL ABOGADO QUE PIENSA A LARGO PLAZO MEJORA SUS DECISIONES A CORTO PLAZO	100
32	PLANIFICAR, ORGANIZAR, LIDERAR Y CONTROLAR O EL ARTE DE GESTIONAR NUESTROS DESPACHOS	102

SECCIÓN III

CONSEJOS PARA DISFRUTAR DE UNA PRÁCTICA PROFESIONAL EXITOSA

33	CONSEJOS PARA SALIR AIROSO DE UNA CONSULTA PROFESIONAL	107
34	ABOGADOS Y CONTROL DE LAS EQUIVOCACIONES	110
35	LA GRANDEZA DEL ABOGADO	114
36	¿CÓMO COMUNICAR AL CLIENTE UNA SENTENCIA DESFAVORABLE?	116
37	NO SOY ABOGADO, PERO TE VOY A DAR UN CONSEJO	120
38	NO SUBESTIMES AL ABOGADO CONTRARIO	123

SUMARIO

	<i><u>Página</u></i>
39	
ABOGADO JOVEN: PONTE LAS PILAS	125
40	
CUANDO EL ABOGADO PIERDE EL JUICIO: ¡ESTO ESTÁ GANADO! 127	
41	
LA MEJOR CARTA JAMÁS ESCRITA POR UN ABOGADO... ..	130
42	
UN DÍA EN LA VIDA... DE UN ABOGADO	136
43	
ENSEÑANZAS DEL FRACASO DE «LA ROJA» PARA ABOGADOS	140
44	
¿PERO USTED QUÉ QUIERE UN ABOGADO O UN PIT-BULL?	143
45	
¿QUÉ HACER CUANDO TU NUEVO CLIENTE CRITICA A SU ANTERIOR ABOGADO?	145
46	
LA HOJA DE RUTA DEL ABOGADO: ¿LO QUE ESTOY HACIENDO HOY ME ACERCA ADONDE QUIERO ESTAR MAÑANA?	147
47	
COMPAÑEROS, ¡CUIDADO CON LOS «CLIENTES» LISTILLOS!	149
48	
LA DESLEALTAD DEL ABOGADO, UN DELITO PELIGROSAMENTE OLVIDADO	151
49	
EL CONFLICTO DE INTERESES DEL ABOGADO Y LOS MUROS CHINOS (CHINESE WALLS)	155

SECCIÓN IV

LOS ASPECTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS DEL DESPACHO

50		
¿DEBEMOS REDUCIR NUESTROS HONORARIOS?		161
51		
¡POR FIN! NUESTRO DESPACHO TIENE SU PROPIO BAREMO DE HONORARIOS		164
52		
LA HOJA DE ENCARGO Y EL ABOGADO: TODO VENTAJAS		167
53		
LAS ESTIPULACIONES ESENCIALES DE LA HOJA DE ENCARGO DEL ABOGADO		169
54		
¿QUÉ PREVENCIÓNES DEBE TOMAR EL ABOGADO AL FIRMAR UN PACTO DE CUOTA LÍTIS?		172
55		
LAS PREGUNTAS MÁS INCÓMODAS DEL CLIENTE AL ABOGADO EN MATERIA DE HONORARIOS		174
56		
EL «ÁNGEL DE LA GUARDA» DE LOS DESPACHOS DE ABOGADOS		177
57		
¿QUÉ ES REALMENTE LA PROVISIÓN DE FONDOS?		179
58		
¿POR QUÉ ES IMPORTANTE SOLICITAR LA PROVISIÓN DE FONDOS AL CLIENTE?		181
59		
LA RETENCIÓN DE LOS DOCUMENTOS PARA ASEGURAR EL COBRO DE LOS HONORARIOS DEL ABOGADO		183

SUMARIO

	<i><u>Página</u></i>
60	
ESTE ABOGADO ES MUY CARO... ¿CÓMO VALORA EL CLIENTE NUESTROS HONORARIOS?	185
61	
¿QUÉ PODEMOS HACER LOS ABOGADOS PARA COBRAR LAS CONSULTAS?	188
62	
EL REPARTO DE LOS HONORARIOS ENTRE ABOGADOS	191
63	
¿QUÉ PREOCUPA AL ABOGADO ESPAÑOL EN MATERIA DE HONORARIOS?	193

SECCIÓN V

SABER DERECHO, PERO DISPONIENDO DE HABILIDADES

64	
AL ABOGADO YA NO LE VALE SABER SÓLO DE DERECHO...	199
65	
EL PERFIL DEL ABOGADO DEL SIGLO XXI	200
66	
LEALTAD AL CLIENTE Y/O COMPAÑERISMO	203
67	
SOY ABOGADO, SOY INDEPENDIENTE	206
68	
¿QUÉ INTERFIERE NUESTRA INDEPENDENCIA?	208
69	
LOS ABOGADOS DECIMOS LA VERDAD	210
70	
LA ABOGACÍA ITINERANTE	213

	<i><u>Página</u></i>
71	
EL ABOGADO PROACTIVO	215
72	
EL ABOGADO PREVENTIVO	218
73	
EL ABOGADO Y LA PRUDENCIA NAVEGAN JUNTOS	221
74	
LA HONESTIDAD, SANTO Y SEÑA DEL ABOGADO	223
75	
¿ABOGADO Y HUMILDE? ¿SIN DUDA ALGUNA!	226
76	
AL ABOGADO LE EROSIONAN LAS EMOCIONES	228
77	
INTELIGENCIA EMOCIONAL Y ABOGADOS: CUANDO LAS EMOCIONES SUMAN	231
78	
SABER EMPLEAR LA ESCUCHA ACTIVA, UNA HABILIDAD CLAVE PARA EL ABOGADO	234
79	
ABOGADO: ESCUCHA A TU CLIENTE Y TE GANARÁS SU CONFIANZA	237

SECCIÓN VI

LA PREPARACIÓN DEL CASO Y EL ÉXITO EN SALA: DE JUECES Y ABOGADOS

80	
¿CÓMO ES EL JUEZ QUE LLEVA MI CASO?	243

	<i><u>Página</u></i>
81	
UN JUSTO REVOLCÓN	245
82	
¿DÓNDE ME PONGO/QUITO LA TOGA?	248
83	
¡QUÉ AUDIENCIA LA DE AQUEL DÍA!	250
84	
¿SOMOS BUENOS ORADORES LOS ABOGADOS ESPAÑOLES?	251
85	
CONDUCTAS EFICACES A OBSERVAR POR EL ABOGADO EN SALA	253
86	
CÓMO PREPARAR UN JUICIO Y NO MORIR EN EL INTENTO	255
87	
LA IMPORTANCIA DE LA ACTITUD DEL JUEZ MIENTRAS INFORMAMOS	259
88	
¡ESE JUEZ SÍ QUE ME GUSTA!	261
89	
¿ES REALMENTE IMPORTANTE EL INFORME ORAL?	263
90	
¿POR QUÉ ES IMPORTANTE PARA EL ABOGADO ESTRUCTURAR EL INFORME ORAL CONFORME A LAS REGLAS ORATORIAS?	265
91	
SEÑOR LETRADO, TIENE CINCO MINUTOS PARA INFORMAR...	267
92	
¿CÓMO SABER CUANDO UN TESTIGO ESTÁ MINTIENDO?	269

93	SR. LETRADO, ¡LA PREGUNTA ES IMPERTINENTE! ¿CÓMO HEMOS DE REALIZAR LAS PREGUNTAS AL TESTIGO?	271
94	¿SUFRIMOS LOS ABOGADOS «TEMOR ESCÉNICO»?	274
95	¿QUÉ ES ESO DE QUE EL ABOGADO SEA SIMPÁTICO EN SALA?	277
	¿ES IMPORTANTE CONOCER LA PERSONALIDAD DE LOS TESTIGOS ANTES DEL INTERROGATORIO? ¿QUÉ PUEDO HACER AL RESPECTO?	279
97	¿ALGUNA OTRA PREGUNTA, SEÑOR LETRADO?	281

**SECCIÓN VII
MISCELÁNEA**

98	LO QUE EL REFRANERO ESCONDE SOBRE LOS ABOGADOS	287
99	DIEZ RECETAS PARA SUPERAR LAS HORAS BAJAS DEL ABOGADO	289
100	EL MEJOR CUENTO JAMÁS ESCRITO POR UN ABOGADO	292
101	ALGÚN DÍA, CUANDO YO NO ESTÉ Y ALGUIEN HABLE DEL ABOGADO QUE FUÍ, ME GUSTARÍA QUE ME RECORDARAN POR... ..	295