Que ofrecemos?

Comunicacion asertiva

Relaciones basadas en confianza

La profesión de abogado es atractiva. Bien sea por la fama que ha tenido siempre el oficio, al que tradicionalmente madres y padres empujaban a sus hijos pre universitarios ya que era señal de prestigio y buen futuro, o bien por el romanticismo dado por las películas de Hollywood, lo cierto es que los letrados han contado con el respeto de la sociedad y, por qué no decirlo, con estereotipos muy marcados apelando a su energía, su labia, o su sentido de la ética.

Seguramente como **abogado, o futuro abogado**, te hayas enamorado de alguno de los personajes más recurrentes de la ficción en el sector de la abogacía. Es el caso del personaje principal del film **‘Testigo de cargo’,** uno de los largometrajes más recomendados dentro del oficio. O de Atticus Finch, en**‘Matar a un ruiseñor’.** Películas de culto como**’12 hombres sin piedad’** o**‘Veredicto final’**también han contribuido a dotar al mundo del derecho de una atmósfera única, especial, diferente a cualquier otro oficio. Una imagen que también se refleja en la televisión con series como la humorística **‘Ally McBeal’**; o en personajes como **Saul Goodman**, el abogado defensor de Walter White en **‘Breaking Bad’,** que muestra a un abogado lleno de recursos para salvar a su cliente de las peores situaciones (la mayoría de ellas, pasando por encima de la Ley).

Como se suele decir, **la realidad siempre supera la ficción.** Así que cualquier personaje inventado, excéntrico, o muy eficaz seguramente se quede corto al lado de abogados reales que, día a día, luchan en favor de sus clientes para ganar los casos asignados. Y aquí viene la pregunta clave: ¿qué características debe tener un abogado para ser bueno?

**Virtudes que te harán marcar la diferencia**

Es cierto que dentro del mundo de la abogacía**la competencia es feroz.** Hay muchos, muchísimos profesionales bien cualificados que buscan su opción, que tratan de llegar a sus clientes. Pasa en todas las ciudades en España, con especial atención a**Madrid y Barcelona**, las dos urbes que concentran la mayor demanda de estos servicios, pero también la mayor oferta.

Pero también sucede en ciudades pequeñas. Por ejemplo el último en alzar la voz fue Jesús Verdugo, decano de los abogados de Valladolid (una ciudad con 1.601 abogados para 300.000 habitantes), quien habló de “*número desproporcionado, desmedido*” de letrados que hay en nuestro país, por encima de otras naciones europeas.

Por ello el**abogado necesita destacar**. Hacer que sus virtudes se sobrepongan, **ser hábil**en el momento de captar clientes. Porque que nadie lo olvide, ahora mismo el letrado no solo tiene que saber de Derecho sino también de **marketing**, tener alma de vendedor y saber dónde están sus clientes y cómo poder llegar a ellos. Para ello el profesional puede apoyarse en herramientas como [Easyoffer,](https://www.easyoffer.es/conseguir-clientes-para-abogados/) que facilitan esa búsqueda de clientes a través de Internet, un mercado al alza al que recurren cada vez más personas para localizar a su especialista de confianza.

Y precisamente esa es una de las primeras virtudes que debe tener un buen abogado: **generar confianza** en su cliente**.** ¿Cómo lo consigue? Según destacan expertos en la materia, con **integridad**. Un abogado debe ser **sincero** con su cliente, cercano a él para exponerle de una forma clara y sincera la situación en la que se encuentra y las posibles salidas que tiene. Los casos se pueden perder o ganar, pero si el cliente se lleva la sensación de que el **abogado es de fiar** es muy posible que esa persona hable bien de sus servicios, lo recomiende por boca a boca y por sus redes sociales, e incluso vuelva a él cuando tenga un nuevo problema.

Hay que tener en cuenta que sobre el abogado recae**mucha responsabilidad**, casos de tremenda trascendencia para su cliente.**Sé cercano,** apuesta por una ética sólida, y consigue que la persona que acuda a tu despacho vea en ti no solo a un profesional sino a un amigo que de verdad se preocupa por sus arreglar sus problemas.

**Discutir, persuadir y negociar**

En la forma de ser de cualquier letrado deben caber estas tres capacidades: discusión, persuasión y negociación.

La primera de ellas se trata de la **base del oficio**. Desde el momento en el que dos versiones opuestas entran en juego, hay que discutir sobre cuál de ellas puede ser la verdadera. Y generalmente el abogado va a ser un gran discutidor, no solo de temas legales, sino también sobre actualidad, cine, gastronomía o cualquier otro asunto que se le plantee. Se trata de saber mostrar tu opinión de una **forma coherente y educada** y de tener la capacidad de contrastarla con la de otra persona sin caer en la histeria ni en la cabezonería. Lo que no implica, evidentemente, tener que dar la razón.

Y aquí entra el segundo de los factores,**la persuasión.** El abogado tratará de convencer a su oponente (la otra parte en el juicio, pero también al tribunal, jurado, los propios jueces, etc.) de que su versión es la acertada. Aquí entra en juego la **capacidad de argumentación**, ya que para persuadir se necesita mostrar solidez en el discurso y hacer ver a los demás que tú tienes la razón mediante el desarrollo lógico de las ideas. Esta es una capacidad con la que algunos nacen pero sobre todo es algo que se adquiere con**la práctica**, así que no lo dudes. Ya sea en una comida familiar, en el bar, o mientras lees las noticias con los compañeros, trata de poner en práctica el don de**la persuasión** para que luego acudas a los juicios con seguridad.

Por último, pero no menos importante, un buen abogado necesita ser **buen negociador.** Son muchas las ocasiones en las que sentarse en una mesa y plantear unos intereses comunes pueden evitar la vía judicial (por ejemplo, en casos como un **divorcio o una separación** matrimonial; o ante un **conflicto laboral**), por lo que el letrado tiene que tener la capacidad para reunir a las partes y proponer un trato justo siempre pensando, como es lógico, en el beneficio de su defendido. Para ello tener un carácter conciliador o simplemente**ser amable y escuchar** otras versiones serán de utilidad.

**Ármate de paciencia**

Buena parte del ejercicio profesional de un abogado está **dedicado a la espera.** Esperar a recibir la documentación solicitada, esperar a que se fije la fecha para una vista oral, esperar por la resolución de un caso…**La paciencia es una gran virtud** en un abogado para que no desespere con tanta espera. Y no solo eso, sino para que además sepa aprovechar esos tiempos muertos para optimizar su nivel de trabajo y poder dedicarlos a preparar mejor el caso, redactar nueva documentación, o volver sobre un tema en el que crea que puede profundizar o buscar un nuevo enfoque.

Hay que tener en cuenta que con frecuencia las jornadas laborales de un abogado**exceden las ocho horas.** Es un trabajo absorbente, que se lleva en el maletín a todas las partes y que se instala en la cabeza, de donde habrá casos que no puedan salir hasta que estén resueltos.

Por ello otra de las virtudes que debe tener el abogado, y esta es por su propia salud, es la de**ser capaz de desconectar.** Un especialista que está quemado no va a rendir bien, y se va a resentir su propio trabajo, su **prestigio**, así como en los peores casos su vida familiar. Por ello, y aunque es complicado, el profesional debe saber marcar muy bien los**límites entre jornada laboral y vida personal**, y en la medida de lo posible no mezclarlos.

Esta idea va unida con otra, que es la de ser**fuerte a nivel emocional.** No hay que desesperar porque un caso no haya salido tan bien como querías. Y tampoco debes juzgar ni poner barreras a los clientes que recurran a ti con situaciones que de normal rechazarías. Recuerda que eres un profesional y que tu misión es ayudar al cliente, aunque ambos sepáis que es culpable. Pero hay que dejar la parte afectiva a un lado y trabajar por el bien de esa persona que ha confiado en ti.

Por supuesto que tú podrás**renunciar** a llevar ciertos casos, bien porque tu ética no te lo permita, o porque el cliente no te transmita buen feeling, o directamente porque te es imposible empatizar con esa persona. Pero si decides aceptar un caso no te tienes que dejar llevar por la parte pasional (estés del lado de la víctima o del verdugo, da igual) sino comprometerte con esa persona hasta las últimas consecuencias legales. Ese **compromiso** será muy bien valorado independientemente del resultado final.