

HABILIDADES

■ HABILIDADES PROFESIONALES

Formarse, la mejor inversión

IOLANDA GUIU. Consultora Domínguez & Guiu (guiu@dominguez-guiu.com)



Durante algunos artículos le he sugerido varias formas “Mejor no gastar en la formación de los colaboradores, ya que el día menos pensado se nos van los profesionales”. Esta es una excusa que he oído en boca de varios titulares de despachos. La pregunta es: ¿qué pasará si no invierto en la formación de los profesionales que se quedan en el despacho? A corto plazo tal vez nada; a medio y largo plazo, quien piensa así está creando su propia pérdida de competitividad.

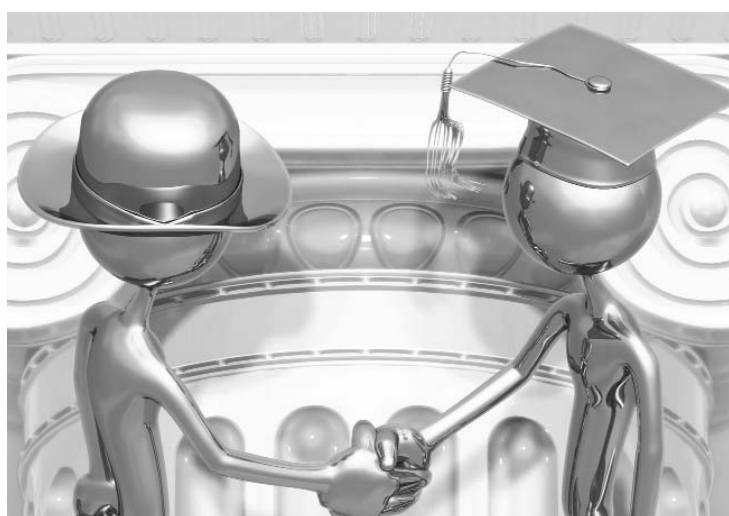
La formación coherente con la estrategia del despacho es siempre una inversión. Muchos profesionales entienden la formación como la actualización de los conocimientos, sobre todo técnicos, que se han adquirido en la etapa universitaria. Es mucho más.

En realidad, la formación es una actitud ante la vida, tanto profesional como personal. De-

bemos huir de los tópicos. Formarse no significa solamente asistir a cursos sobre las materias técnicas de la profesión. En su caso, no significa sólo realizar cursos, seminarios o talleres sobre derecho, novedades legislativas, interpretación de leyes, etc.

Significa, además, acercarse a aquellas disciplinas que pueden ayudar a comprender mejor al cliente, a saber cómo organizarse o cómo gestionar su tiempo, a controlar su estrés o a aprender a dirigir un equipo.

Me atrevería a decir que hay mucho más que aprender en materias no jurídicas que en materias jurídicas. Estas materias no se estudian en la universidad pero su conocimiento tiene una importancia fundamental en el ejercicio de la profesión. Como quizá ya habrá leído en un artículo de Francesc Domínguez, el Principio de Pareto nos lleva a afirmar que el éxito



profesional se basa en el 20 % de conocimiento y el 80 % en habilidades personales no técnicas. ¿En qué debe formarse? Le sugeriré algunos temas: comunicación interpersonal, marketing, trato al cliente, habilidades directivas, gestión del tiempo, liderazgo, negociación ...

Actualmente, el tiempo es un bien escaso y el tiempo de un

profesional siempre está repleto de tareas. Así, no es extraño escuchar: “Sí, tendría que formarme, pero no tengo tiempo”. Lo cierto es que esta actitud es una excusa, puesto que hay infinitas vías para formarse. Quien adopta la “actitud” de formarse, nunca deja de hacerlo y aprovecha cualquier situación para aprender. Además de

asistir a cursos, usted puede ver películas interesantes, adquirir libros para su autoformación, contratar a un profesional para sesiones puntuales, organizar algún seminario en su propio despacho.

Otra excusa suele ser el coste de la formación. Para empezar la formación debe considerarse una inversión. La buena formación le permitirá rentabilizar la inversión a corto/medio plazo puesto que la experiencia de servicio de sus clientes será mejor, sus colaboradores se implicarán más en su trabajo porque habrá aprendido a dirigirles, su familia gozará de un padre, una madre, un hijo o una hija más relajado y satisfecho lo cual se traducirá en su trato con los que le rodean.

No formarse sí tiene un coste y es muy alto. Si de verdad quiere tener éxito en su profesión invierta en formación. Si usted quiere, puede. □

PROTOCOLO JUDICIAL

La relación entre abogados contrarios

Una de las primeras actuaciones que debe tener el Juez, al inicio de la audiencia previa, es comprobar si subsiste el litigio entre las partes. Así lo establece nuestra legislación procesal en su artículo 415, que obliga a los abogados a pronunciarse acerca de esta cuestión.

La nueva Ley de Enjuiciamiento Civil es reiterativa en este aspecto –seguramente porque es conocedora de que “un mal arreglo es mejor que un buen pleito”– y, una vez que no se ha llegado a un acuerdo en ese primer momento, obliga a un nuevo intento una vez que se ha centrado el ámbito de la controversia. Si tampoco en este momento se alcanza el acuerdo se pasará, entonces, a la fase de proposición de prueba.

Las respuestas de los abogados a la pregunta del Juez. ¿han llegado a un acuerdo señores letrados? son de lo más variadas. Desde el Abogado que ofrece al

Tribunal toda una serie de detalles acerca de los motivos por los que no ha sido posible alcanzar el anhelado acuerdo, hasta el Abogado que manifiesta no haber hablado con su compañero en ningún momento anterior a esa vista.

Dentro de las normas más elementales de lo que el Abogado del Estado José Ignacio Monedero denomina “educación administrativa”, se encuentra la de ponerse en contacto los abogados antes de la celebración de la audiencia previa. Es decir, aquel abogado que recibe una demanda lo primero que debe hacer es ponerse en contacto con su compañero –aunque sea tan sólo a los efectos de presentarse y saludarle-. Estos profesionales no deben nunca olvi-

dar que el enfrentamiento se encuentra entre las partes pero no entre los abogados que deben dar muestras en todo momento de un comportamiento digno de la profesión que desempeñan.

Parece que lo lógico debe ser que el Abogado que recibe la demanda (es decir el del demandado) se ponga en contacto con el Abogado del demandante ya que éste último puede desconocer quien es el compañero que asiste a la parte contraria.

Podemos afirmar, sin miedo a equivocarnos, que en el momento en que el Abogado conoce el nombre del compañero que asistirá a la parte contraria debe ponerse “inmediatamente” en contacto con él. Es imprescindible y obliga-

torio para los abogados, que hayan existido unas reuniones previas a cualquier actuación judicial.

He oído decir, en alguna ocasión, que llamar a un compañero es un signo de debilidad. Menudo despiste para el Abogado que realiza esa afirmación, pues muestra desconocer que una actuación de este tipo es signo de buena educación, saber hacer y el primer acto de todo “buen Abogado”. Unas relaciones fluidas entre los abogados facilitan la buena marcha del litigio y beneficia a todos.

Me contaba un Abogado de mediana edad que cuando empezó a ejercer y se encontraba con un Abogado mayor enfrente, ¡respiraba! Con mucha frecuencia tenía asegurada la cortesía, amabilidad y respeto que se espera de todo compañero, puesto que es sabido que el conocimiento en la oportunidad de las actuaciones lo da, entre otras cosas, la experiencia. □

PURIFICACIÓN PUJOLCAPILLA

Doctora en Derecho, Juez sustituta de Madrid y autora del libro “Guía de comportamiento en las actuaciones judiciales”, editorial La Ley 2007.