LexLatin

Razón + Inteligencia emocional =

La fórmula que todo abogado debe dominar

Marisa Méndez
Psicóloga y Coach Personal

lexlatin.com

Contenido

Editorial 1

Las 6 competencias emocionales que debe desarrollar todo abogado 2

Autoconciencia emocional para profesionales del derecho 5

Inteligencia emocional para abogados: profundizar la expresión y la autorregulación 8

Empatía y habilidades sociales, dos competencias esenciales para ejercer con éxito 12

La motivación, un diferenciador esencial del abogado 15

Biografía Marisa Méndez 18

Editorial

Fernando Peláez-Pier

Nuestro tercer eBook reúne los artículos escritos por la profesora Marisa Méndez, abogada y psicóloga, publicados en Gestión LexLatin. Marisa, por su formación académica y experiencia profesional, está excelentemente calificada para tratar las seis competencias emocionales: autoconciencia, expresión emocional, autorregulación, empatía, habilidades sociales y automotivación. La fórmula que todo abogado debe dominar para el ejercicio de la profesión, tal y como lo explicó Marisa en una reciente clase, es sumar razón más inteligencia a fin de ser un profesional con conocimiento y manejo de sus competencias emocionales a efecto de aplicarlas en el ejercicio diario y lograr un mayor rendimiento, una mejor comunicación tanto verbal como corporal, lograr los más altos niveles de colaboración con su equipo y colegas, ejercer un liderazgo cónsono con las exigencias de hoy y que genere credibilidad y confianza. Cada competencia emocional tiene sus particularidades y ventajas.

Las emociones forman parte de nuestra inteligencia y, como bien lo explica Marisa, no hay emociones buenas o malas, todas las emociones son positivas, pero hay que conocerlas y entenderlas para saberlas manejar. Una de las competencias, la autorregulación, nos enseña en determinadas situaciones a moderarnos, controlarnos y/o redirigir las emociones, competencia que, en mi opinión, debe ser una de las cualidades del abogado.

Si bien todas las competencias son importantes, el abogado debe empezar por su autoconocimiento, su expresión emocional y su autorregulación. Podría seguir haciendo referencia a las emociones y al análisis que hizo Marisa de ellas en sus distintos artículos, pero es mejor que ustedes los lean, les aseguro que los motivará a seguir estudiando para lograr fortalecer sus habilidades en su ejercicio profesional y en sus relaciones personales y profesionales.

Atrévanse, inviertan el tiempo necesario en leer y analizar cada una de las competencias emocionales, para tener un claro entendimiento en su aplicabilidad. Profundicen sobre el tema y lean alguno de los libros que Marisa recomendó en su clase. ***(Beyond Smart Lawyering: Emotional Intelligence; Emociones: Una guía interna; Emocionario: Dime lo que sientes).***

La inteligencia emocional debe ser el gran aliado del profesional y, lamentablemente, por falta de conocimiento, no se está aprovechando como debería.

Las 6 competencias emocionales que debe desarrollar todo abogado

La habilidad de identificar emociones es un gran aliado de los abogados que no se está aprovechando, es momento de incorporarla a nivel de firma e individual

No os voy a dejar con la incógnita hasta el final del artículo. Mi postura personal y apasionada es que la **inteligencia emocional** es un grandísimo aliado del rendimiento de los abogados y que no se está aprovechando. Creo que es momento de ficharla y de incorporarla tanto a nivel firma como a nivel individual. Por eso, os invito a conocerla mejor en este artículo.

En los últimos tiempos, la inteligencia emocional se está haciendo un hueco en nuestro sector, especialmente, en las jurisdicciones anglosajonas.

La **American Bar Association** la ha incorporado como parte del currículum de su programa de formación continua y varias escuelas de Derecho la incluyen también en sus programas de grado y/o posgrado.

Desde hace mucho más tiempo, las principales firmas realizan programas de formación interna sobre algunas de sus competencias, pero sigue siendo aún muy difícil encontrar **un programa que forme a los abogados** en todas las áreas y que los acompañe a lo largo del tiempo.

La inteligencia emocional es un concepto que se remonta a 1990 y, si bien lo asociamos con Daniel Goleman y su famoso libro, no podemos olvidar que la base del mismo fueron los trabajos de **Peter Salovey y John Mayer**, verdaderos precursores del concepto.

El punto de partida es que la inteligencia humana ha de expandirse más allá de los aspectos cognitivos e intelectuales para incorporar la gestión del mundo emocional propio y de otras personas.

Y son muchos los autores que desde hace dos décadas profundizan en la idea sin llegar a ponerse de acuerdo en el concepto ni en todas las competencias que incluye, aunque podemos decir que coincidirían en que alguien con un buen desarrollo de su inteligencia

emocional será capaz de identificar, experimentar, dar sentido, **comunicar y gestionar adaptativamente sus emociones**.

¿Qué **competencias emocionales** podría desarrollar un abogado y qué ventajas tendría?

En el modelo que presento a continuación son seis las competencias emocionales: autoconciencia, expresión emocional, autorregulación, empatía, habilidades sociales y automotivación. Cada una tiene sus peculiaridades y ventajas.

Autoconciencia. Implica identificar las emociones que sentimos, darles nombre y reconocer el mensaje que nos traen.

Para desarrollarla toca aprender a parar, a tomar conciencia de cómo me encuentro y los motivos detrás de esa emoción. Y esto no es fácil porque el mundo actual nos permite escapar rápidamente de las emociones más desagradables a través de una pantalla de móvil.

Un abogado que toma conciencia de sus emociones tendrá la capacidad de recibir y aprender de las críticas constructivas de sus compañeros y de sus clientes y no reaccionará con enfado cuando siente culpa, o con tristeza y resignación cuando siente decepción.

No tomar conciencia de las emociones está en la base de muchos de los conflictos de comunicación que se viven en los estudios y que tanto afectan al clima interno.

Expresión emocional. Si reconozco las emociones que siento, el siguiente paso será ser coherente en su expresión, tanto de manera verbal como física. Y ello teniendo en cuenta que más del 90 % de la comunicación es no verbal. Transmitimos mensajes a través de nuestro cuerpo, gestos y voz.

Por ello generará más extrañeza cuando nuestro cuerpo no acompañe a nuestras palabras. Un abogado con esta competencia transmitirá más confianza y credibilidad tanto con su equipo como con los clientes.

Autorregulación. Esta competencia es muy importante porque habrá momentos en que tengamos conciencia de lo que nos sucede, pero que no será apropiado ni beneficioso expresar nuestras emociones.

En esas situaciones, la competencia de autorregulación nos permitirá moderarnos y controlar y/o redirigir las emociones.

En un abogado esto permitirá expresarse con calma en situación difíciles, pensar y anticipar sin negar la información que se nos da y, por supuesto, le facilitará celebrar los éxitos al conectar con la alegría y no solo con el alivio.

Empatía. Esta es una de las competencias más conocidas y que solemos definir como la capacidad de entender y ponerse en lugar del otro y, sin embargo, no hay tantos abogados que la desarrollan.

El discurso interno, las prisas y la anticipación interfieren con la empatía e impiden conectar con el equipo y los clientes y los lleva a perderse información muy valiosa.

Los abogados que la han desarrollado conectan mejor y tienen mayor conocimiento de sus necesidades, preocupaciones y prioridades. Esto les permite tomar mejores decisiones.

Habilidades sociales. Los programas en las firmas suelen comenzar a formar a los abogados en esta competencia, pero obviando las anteriores y por ello no consiguen los resultados deseados.

Entre las habilidades sociales necesarias para ser un buen abogado están la comunicación asertiva, la resolución de conflictos, la negociación y el afrontamiento de la ansiedad social. Reconocemos al abogado que ha trabajado esta competencia porque construye un equipo y trabaja bien con otros.

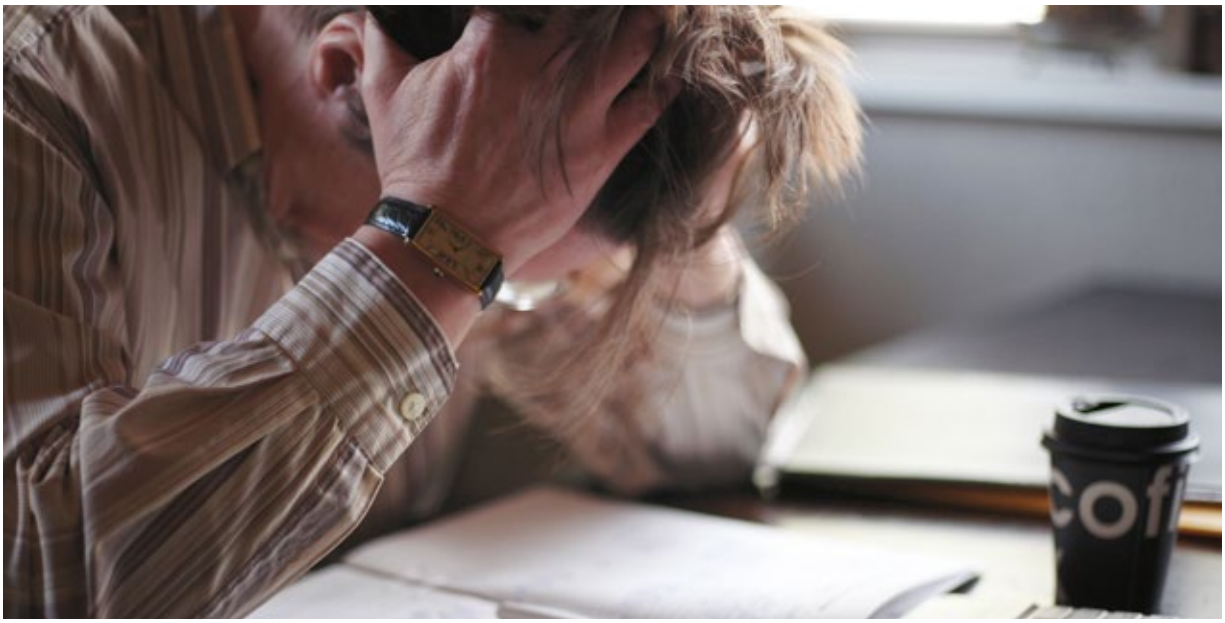
Automotivación. La última de las seis competencias es esencial para un abogado. Le permite aprovechar sus emociones para alcanzar objetivos y apoyarse en sus fortalezas para superar situaciones complicadas y seguir aprendiendo. Un abogado con esta capacidad será más resistente y optimista ante las adversidades.

Y, ¿qué ventajas tendrán las firmas que cuenten con abogados con alta inteligencia emocional?

Lo percibirán en que el trabajo en equipo será mayor y mejor, la creatividad y la espontaneidad no estarán ausentes en sus profesionales, los clientes se sentirán más conectados y se dejará de malgastar energía en ocultar los fallos, las debilidades y conflictos inútiles.

A largo plazo, todo ello redunda en una clima de mayor confianza con todos los beneficios que ello conlleva.

Esperamos que en la era pos-COVID las firmas incluyan en sus programas de formación y desarrollo profesional una visión completa de la inteligencia emocional para todos sus miembros.



Autoconciencia emocional, competencia que debe desarrollar todo abogado

La clasificación realmente útil nos permite saber si la emoción es o no adaptativa y qué hacemos luego con ella

Ya invité a los abogados a una primera inmersión en la inteligencia emocional con el artículo "Las 6 competencia emocionales que debe desarrollar todo abogado". Es hora de profundizar en esas 6 competencias emocionales: **autoconciencia, expresión emocional, autorregulación, empatía, habilidades sociales y automotivación**.

Cada vez son más las Facultades de Derecho que ofrecen cursos especializados vinculados a la inteligencia emocional, a sabiendas de que su rol es de suma importancia para un ejercicio de la profesión más pleno y eficaz. Sin embargo, estos cursos -si bien han servido para que los estudiantes conozcan la existencia de la inteligencia emocional- suelen ser muy cortos.

A manera de recomendación, las firmas deberían incorporar también este tipo de cursos en sus programas formativos. Así se asegurarían de contar con una buena base emocional para gestionar las dificultades intrapersonales o bien los conflictos o relaciones con otras personas.

En esta entrega, ahondaremos en la primera competencia emocional, que a su vez es el primer paso, el más básico, para lograr la meta. Se llama **autoconciencia emocional**, una etapa para conocer qué son las emociones, qué tipo de emociones hay y cómo se comunican con nosotros.

¿Por qué son importantes las emociones?

Lo primero que me gustaría decir es que las emociones forman parte de nuestra inteligencia, no son ajenas a ella. Sin la información que nos dan, la toma de decisiones estaría coja, no sabríamos reconocer, interpretar o regular ninguna situación.

También quedaría limitada nuestra capacidad para pensar bien y decidir aún mejor.

Podemos compararlas con los sentidos que nos dan información sobre lo que sucede dentro y fuera de nuestro cuerpo para actuar. Por ejemplo, cuando estamos en el despacho y sentimos frío: subimos la calefacción o cerramos las ventanas.

Las emociones también nos dan información sobre lo que nos hace sentir miedo, asco, alegría, tristeza, orgullo, vergüenza, culpa y podríamos seguir con un largo listado. Las emociones están, seamos o no conscientes de ellas. Son reguladas por influencias, vivencias y anticipaciones.

Para identificar cuándo aparecen, lo primero sería conocerlas. Esto resulta muy útil para reconocerlas después en las personas con las que nos relacionamos.

¿Hay emociones buenas y emociones malas?

En mis cursos de **inteligencia emocional** con abogados, siempre pregunto si la afirmación "hay emociones buenas y emociones malas" es verdadera o falsa. Casi siempre, la gran mayoría de la audiencia vota que es verdadera. Lo que viene después, como regla general, es que califiquen a la tristeza, al miedo o la culpa como "emociones negativas"; a la felicidad, amor y otras, como "positivas". Este es uno de los errores más extendido: creer que las emociones son buenas o malas. ¡Un error que ni la película de Disney *Inside Out* ha conseguido erradicar!

La realidad es que todas las emociones son positivas porque su función es darnos una valoración de cómo los eventos afectan nuestro bienestar e incluso a nuestra supervivencia. El **miedo** avisa amenazas, el **asco** nos hace rechazar algo que nos hará daño, la **alegría** informa logros importantes, la **tristeza** indica la pérdida de algo significativo y el **enfado** que los límites han sido cruzados.

La clasificación realmente útil nos permite saber si la **emoción es o no adaptativa** y qué hacemos luego con ella.

Pongamos un ejemplo de abogados. Si un compañero llegara tarde, sistemáticamente, a nuestra reunión semanal de coordinación, nuestro radar emocional nos avisaría que estamos enfadados ya que no está respetando nuestro tiempo. El enfado nos pediría que pusiéramos un límite. Si lo escuchamos a tiempo, posiblemente se trate de una mera irritación y, teniendo en cuenta la situación, expresaríamos nuestro disgusto asertivamente e, incluso, tendríamos la calma para pensar y proponer cambiar la hora de la reunión si ese retraso se va a repetir. Ahí tendríamos un enfado **adaptativo**. Si, como sucede con frecuencia,

no conectamos con el enfado y nos comunicamos sin claridad y de manera pasivo-agresiva o incluso preferimos no decir nada y asumimos ese cruce de límites, es posible que en algún momento el enfado se muestre explosivamente y de un modo **poco adaptativo** que conlleve a consecuencias negativas para nosotros y para la relación con el otro.

¿Cómo adquirimos la autoconciencia emocional?

Para tomar conciencia de las emociones es importante conocerlas e ir más allá de las más "famosas" y aventurarnos a reconocerlas en nosotros, sin huir de la respuesta del cuerpo y de la mente cuando aparecen. Cuando la identificamos o notamos algo en el cuerpo que nos suena a ella, hay que darle la bienvenida y nombrarlas. Solo así nos podemos comunicar con ella y decidir qué hacer después.

A través de terapia o psico-formación podemos profundizar en esta primera habilidad emocional. Es básica para seguir en la rueda de las competencias emocionales que aumentarán nuestro bienestar y eficacia, dentro y fuera del estudio.

Se atribuye a Aristóteles una frase que resume bien el potencial del autoconocimiento emocional: "cualquiera puede enfadarse, eso es algo muy sencillo. Pero enfadarse con la persona adecuada, en el grado exacto, en el momento oportuno, con el propósito justo y del modo correcto, eso, ciertamente, no resulta tan sencillo". ¡Parece que Aristóteles trabajó como abogado en una firma durante un tiempo!

Inteligencia emocional para abogados: profundizar la expresión y la autorregulación

Expresar lo que queremos transmitir y nuestras opiniones con claridad, utilizando todos los medios a nuestro alcance, nos posicionará con más solidez y coherencia en lo que decimos y mostramos

Bienvenidos, abogados, a un nuevo trayecto del viaje a través de la inteligencia emocional. Tras la primera etapa en la que profundizamos en la *autoconciencia emocional*, seguimos el viaje hacia la expresión emocional y la autorregulación.

Antes de profundizar en ellas, me gustaría reflexionar sobre el papel que, en nuestras vidas y profesión, ha jugado el "**controlar las emociones**".

La educación, o mejor dicho la falta de un tipo de educación, la emocional, nos ha hecho pensar que tener a las emociones bajo control es beneficioso. Esto nos ha podido llevar a maquillar en exceso lo que sentimos hasta el punto de mostrar otras emociones y/o a cortar las emociones de los demás cuando al relacionarnos con ellos pensamos que se están "descontrolando".

La propuesta de estas dos competencias intrapersonales es vivir con la emoción, aceptarla y modularla sin sentirnos forzados a expresarla sin medida ni a ocultarla. Y, por supuesto, que todo ello redunde en beneficios para el ejercicio de la profesión.

Antes de seguir, os propongo un pequeño ejercicio. Son las 20.30 hrs del viernes, terminas de ordenar tu mesa para disfrutar de un fin de semana en el que tienes ganas de descansar y desconectar tras una semana intensa, ¡como casi todas! En ese momento aparece uno de los socios y te pide que prepares una propuesta muy urgente para un nuevo cliente. Te deja copia de un email –que tiene fecha del jueves de la semana anterior– y se queda ahí sin mirarte, consultando su teléfono.

De un vistazo rápido concluyes que necesitarás un par de horas para recopilar la información que pide -credenciales, equipo, ámbito de trabajo- y que quienes podrían ayudarte parece que se fueron hace un rato.

No es la primera vez en que este socio te carga con su falta de organización y dificultades para delegar.

De hecho, en los últimos meses has cancelado varios planes en viernes por situaciones muy parecidas. Nunca has tomado conciencia de lo que sentías en esos momentos y te has limitado a actuar como un robot, anulando planes y concentrándote en lo que había que hacer mientras te repetías como un mantra "mi trabajo es así, mi trabajo es así..." Sin embargo, hoy sucede algo distinto.

En las últimas semanas has aprendido el papel de las emociones y cómo identificarlas.

Imagínate la situación y responde: ¿Qué estás sintiendo? ¿Qué parte del cuerpo notarías más activada? ¿Cómo lo estás transmitiendo a través de tu mirada, tu postura corporal y tu voz? ¿Qué respuesta pide la emoción? Teniendo en cuenta la situación y la relación con tu socio, ¿esa respuesta es la más adecuada? ¿Qué alternativas podrías tener?

Expresión emocional y abogados

La expresión de las emociones contiene varios aspectos, pero nos centraremos en dos. Por un lado, está la habilidad que nos permite reconocer en nuestro cuerpo dónde se expresa y así sumar más datos a la autoconciencia para identificar con mayor claridad qué puede estar sucediéndonos.

Por otro lado, está la capacidad de comunicar lo que nos genera la emoción y aquí engancha con la competencia de autorregulación que veremos más tarde.

Aprender a localizar en un lugar –o varios– del cuerpo sensaciones placenteras o desagradables vinculadas a las emociones que sentimos se convierte en una brújula para resolver problemas,

transformar las respuestas emocionales y cognitivas no adaptativas y elegir las conductas más adecuadas a nosotros y a la situación.

En el supuesto anterior es muy posible que sientas algo parecido a lo siguiente: activación de algunos músculos en las extremidades, respiración más agitada, incremento del ritmo cardiaco.

Tu cuerpo sentiría tensión fruto de una descarga de adrenalina. Te sentirías ofendido, enfadado y no respetado. Y toda esa emoción parece coherente con la situación: el socio tenía el email desde hace ocho días y si te hubiera pasado la información entonces podrías haber gestionado tu tiempo para enviar la propuesta y disfrutar de tu viernes.

Y además no es la primera vez. Ese enfado puede estar construido sobre enfados anteriores, conscientes o no. Y muy posiblemente, aunque creas que no transmitiste esa emoción en circunstancias anteriores y no lo estás haciendo en ese momento, la forma de contestar y de estar sí lo puedes estar comunicando.

Al sentirte vulnerado en tus límites, transmitirás ataque o huida. Y aquí es cuando entra en juego la siguiente habilidad.

> *Expresar lo que queremos transmitir y nuestras opiniones con claridad, utilizando todos los medios a nuestro alcance, nos posicionará con más solidez y coherencia en lo que decimos y mostramos.*

Para desarrollar esta habilidad, a nivel firma, podemos optar por programas de mindfulness que nos permiten observar lo que sucede dentro de nosotros en un entorno seguro.

Otra opción serían los programas de aprendizaje y práctica de la comunicación verbal y no verbal para darnos cuenta de la incoherencia a la hora de transmitir mensajes, ya que al mensaje como tal -lo que decimos- hay que sumarle la comunicación paraverbal -cómo lo decimos, el ritmo, las pausas- y la comunicación corporal -qué transmite nuestro cuerpo-.

Obvia comentar una realidad muy extendida: son estas dos últimas las que transfieren más del 90 % del mensaje.

Autorregulación emocional y abogados

La autorregulación emocional es la capacidad de experimentar las emociones, tanto las agradables como las desagradables, de una manera adecuada y con conciencia para gestionarlas según la situación concreta.

Esta habilidad es tan relevante que constituye un hito en la inteligencia emocional ya que para reconocer y expresar nuestras emociones es necesario que las podamos regular de manera adaptativa para nosotros.

En un abogado esto permitirá expresarse con calma en situación difíciles, pensar y anticipar sin negar la información que nos da la situación. Siguiendo con el ejemplo anterior, aunque nuestro enfado nos pida una defensa en modo de ataque, esto no puede ser lo más adecuado para preservar el vínculo laboral ni para conseguir lo que queremos.

Y si lo que hacemos es inhibir la respuesta que nos genera, tampoco conseguiremos un mayor control de nuestro trabajo y tiempo y además puede afectar a nuestra autoestima o salud física.

"Sería preferible expresar asertivamente, sin exagerar ni leer motivaciones internas del otro, y sería importante pensar cuándo mantener esa conversación porque hay dos cuestiones en juego: sacar la propuesta y evitar que esa situación se repita (excepto en escenarios de verdadera urgencia)."

¿Cómo practicamos la autorregulación? Esta habilidad está, como el resto de las competencias emocionales, sujeta a la evaluación continua ya que es con la práctica y la reflexión cómo afianzamos nuestras respuestas.

Son muchos los autores y los modelos de autorregulación, pero con la meta de hacerla más accesible a los abogados que se inician en su práctica, recomendaría dos.

Una primera sería el uso de la imaginación, uno de los superpoderes que tenemos los humanos (¡incluso los abogados!) Consiste en imaginar las consecuencias -positivas o negativas- de nuestra actuación.

Esta conexión con los efectos nos dará la motivación para utilizar conductas de acercamiento o alejamiento, nos ayudará a identificar las habilidades o recursos que nos faltan para esa situación o, incluso, **reconocer que aún no tenemos una respuesta y regalarnos ese tiempo** para decidir qué hacer y todo eso es ya una autorregulación.

Una segunda estrategia, especialmente útil cuando estamos inmersos en conductas automáticas, sería el poder de mencionar lo que ocurre para tomar conciencia y a partir de ahí decidir una manera distinta de afrontarla y continuar con una nueva conducta que ya implicaría autorregulación.

En este caso, si somos mentores es muy importante recordarnos que nuestra forma de actuar ante una situación no tiene que ser la misma para otros y evitar la directividad limitante.

Para finalizar, no está nunca de más recordar que puede que nos encontremos con momentos de fuerte crisis o de malestar intenso que nos cuesta autorregular. Si esto es frecuente y nos causa perjuicios y alteraciones negativas en nuestras vidas, es recomendable valorar la ayuda profesional. Afortunadamente, atrás van quedando los prejuicios sobre acudir a terapia.

Empatía y habilidades sociales, dos competencias esenciales para ejercer con éxito

En los estudios de personalidad realizados con abogados se suele encontrar como rasgo predominante una baja sociabilidad que se vincula a una limitada competencia empática

Tras haber visto las competencias intrapersonales, ha llegado el momento de profundizar en las habilidades interpersonales de la inteligencia emocional: la empatía y las habilidades sociales.

Estas dos competencias son las más fáciles de encontrar en los **programas de formación de las firmas de abogados**, tanto cuando se realizan *in-company* como cuando se indica como refuerzo individual en las evaluaciones del desempeño. Ahora bien, esta formación si no se complementa con un trabajo introspectivo individual tiene limitados resultados.

> ¿Qué es la empatía? *La empatía es un constructo más complejo que la respuesta cuasiautomática que me dan mis alumnos cuando les pregunto por el término: "ponerse en los zapatos de otra persona".*

Podríamos decir que la empatía se da en dos partes: la primera se correspondería con la respuesta de mis alumnos y sería la capacidad de entender al otro y para ello nos ponemos en su lugar, con sus circunstancias y experiencias personales, y así conectamos con lo que puede estar pensando, sintiendo y haciendo (o no haciendo). Eso lo hacemos tanto a nivel cognitivo como emocional y será más completo si preguntamos al otro y nos configura su realidad.

Y después vendría otra fase, tan importante como la primera, que implica salir del otro y volver a conectar con uno mismo con la información obtenida. Es tan importante tomar distancia del otro que no lo hace y queda cargado con el estado emocional del otro, podría decirnos algo como "soy demasiado empático"... dando a entender que lo siente como una carga. Por ello es muy importante diferenciar lo que es nuestro de lo que es del otro, nuestra realidad del otro.

¿Para qué sirve potenciar la empatía en un abogado? Las aplicaciones son tantas como contactos personales tenga ese abogado: con clientes, con compañeros, con socios, con estudiantes, con jueces... Imaginemos un abogado en una primera reunión con un cliente.

El poder -y querer- conectar con la realidad, las razones, las esperanzas o los miedos del cliente que busca un abogado permitirá al profesional acceder a mucha más información de la que tendría de no empatizar.

Para ello puede escuchar, hacer preguntas abiertas, confirmar información, pedir datos, contrastar dudas y todo lo que sea necesario para poder hacerse una idea de los riesgos que anticipa el cliente y los que está dispuesto a asumir así como de los beneficios que busca y la prioridad que le da a cada uno. Todo esto, una vez que el abogado regresa a sí, lo conjugará con su experiencia para diseñar la estrategia o estrategias más adecuadas a ese cliente.

Y si es tan beneficiosa, ¿por qué no se practica más? En los estudios de personalidad realizados con abogados, con herramientas como el Caliper Profile, se suele encontrar como rasgo predominante una baja sociabilidad que se vincula a una limitada competencia empática. La explicación que se suele dar es que esta baja sociabilidad funciona como una barrera entre el profesional y los demás que le permite plantear alternativas adecuadas a largo plazo, aunque sean dolorosas o difíciles para el cliente en el corto plazo.

Por ejemplo, plantear un cierre ordenado de su actividad en un caso de concurso de acreedores en lugar de hacer "un cerrojazo", que a corto plazo parece más indoloro pero que a largo plazo le impedirá o dificultará reanudar su actividad. Sin embargo, yo defiendo que si se practica la empatía en sus dos fases, esa barrera o escudo no sería necesaria.

Hay otras barreras a la empatía en el sector. Destacaría el alto sentido de la urgencia que domina a la abogacía y que nos lleva a prisas, a buscar soluciones eficaces, aunque quizás no individualizadas, a interrumpir el discurso de los otros y el nuestro para entrar en acción... Y además, esta forma de actuar y relacionarnos también se veía en muchos de los socios al tratar a su equipo.

"Y ¿cuál sería el siguiente paso en el desarrollo de las habilidades de inteligencia emocional? Lo constituyen las habilidades sociales o gestión eficaz de las relaciones sociales. Vendría a ser la dimensión más visible de la empatía, ya que su dominio nos permite actuar y relacionarnos con otros de manera satisfactoria."

Los planes de formación de estas habilidades son tan amplios y profundos que incluyen desde la comunicación verbal y no verbal hasta la comunicación asertiva, la resolución de conflictos, la negociación... Las habilidades sociales nos permiten expresarnos, relacionarnos y -al estar sustentada sobre la empatía- implica respeto y consideración tanto hacia uno mismo como a los demás. Generan situaciones de win-win.

Para resumir el espíritu de estas dos competencias, me parecen muy apropiadas unas palabras de Maya Angelou: "La gente olvidará lo que dijiste, también olvidará lo que hiciste, pero jamás olvidará cómo les hiciste sentir".

La motivación, un diferenciador esencial del abogado

La automotivación permite aprovechar las emociones para marcar,alcanzar metas y apoyarse en fortalezas para superar situaciones complicadas y seguir creciendo interiormente

Este artículo es el último de la serie introductoria a la inteligencia emocional en el sector legal y lo centraremos en la competencia de automotivación, que permite a quien la desarrolla aprovechar sus emociones para marcarse y alcanzar metas y apoyarse en sus fortalezas para superar situaciones complicadas y seguir creciendo interiormente, ¡no solo seguir cumpliendo años!

¿Cómo reconocemos a los abogados con esta capacidad? Esto se percibe mejor a medida que los abogados desarrollan su carrera profesional, ya que son los desafíos y las dificultades las que ponen a prueba nuestra capacidad para avanzar. Desde fuera podríamos observar que son abogados que alcanzan sus metas y lo hacen a pesar de las dificultades y las críticas. También que estos profesionales muestran una fuerte iniciativa a la hora de poner en marcha proyectos y no se frenan ante las primeras dificultades. Además, será muy común que notemos que tienen una actitud positiva ante los éxitos y los problemas.

Sería muy difícil que ese abogado sea distinto al salir del despacho. Tuve la fortuna de trabajar muchos años con un gran abogado que alcanzó altísimos reconocimientos dentro del sector y que impulsaba proyectos con sus clientes, internamente y con otros colaboradores. Estar a su lado era recibir una energía de motivación que convertía lo difícil en posible, con esfuerzo, pero posible. Hace unos años enfermó y afronta su dura enfermedad con la misma combinación de iniciativa y aceptación, de realidad y oportunidad.

Y es que lo más difícil es saber qué sucede dentro de ellos, llegar a donde reside el verdadero poder de la automotivación y que resumo en algunos consejos para potenciar este superpoder:

» ¿Te hablas bien? ¿Te hablas con claridad? El diálogo interno es esa voz interior que tenemos todos y que para que esté al servicio de la automotivación ha de ser nutritiva, positiva y clara. Intenta pillarte mientras te hablas, sobre todo cuando hay dificultades.

» ¿Los asuntos de clientes y los proyectos en los que te involucras están alineados con lo que es importante para ti?, ¿te llevan a tus objetivos? ¿Son coherentes con tus valores? Conocer tus metas profesionales y querer llegar a ellas es una gran motivación cuando aparecen problemas, ya que te permitirá activar la creatividad para encontrar caminos alternativos y no rendirte.

» ¿Eres capaz de reconocer la causa de la tendencia a la procrastinación? Si te conoces y reconoces tus emociones podrás identificar si la inclinación a retrasar algo está en la falta de motivación, en el déficit de recursos o habilidades para afrontarlo, en un exceso de confianza o en puro cansancio. Los profesionales que se conocen bien identificarán estas razones y podrán responder sin machacarse y alcanzando objetivos.

» ¿Te felicitas cuando alcanzas metas? Muchos abogados tienden a sentir alivio cuando terminan un asunto o superan una dificultad pensando que es lo correcto. Y sin embargo, están tirando piedras contra su motivación al no celebrarlo. Solo felicitándose y disfrutando los éxitos estaremos creando una huella química de motivación que nos pone en valor y nos animará ante los obstáculos.

» ¿Conoces tu cuerpo cuando está motivado o desmotivado? Nuestra postura corporal nos ayuda a afrontar momentos delicados. Pruébalo en aquellos momentos en que necesites un plus de motivación y mantente erguido, con los hombros atrás, la cabeza levantada, sonriendo y podrás contar con energía extra sin tirar de una nueva taza de café.

» ¿Aceptas que el cambio es parte de esta profesión? Aceptar que ciertas metas no podrán alcanzarse al cambiar determinadas circunstancias permite que nos centremos en lo que sí está en nuestra mano. En esas ocasiones, los abogados con automotivación podrían estar activando su diálogo interno y preguntándose algo como: “¿qué es lo que sí puedo lograr hoy que me lleve a seguir avanzando en la dirección que quiero?”

En resumen, la automotivación es una energía interior que activa y mantiene nuestras conductas hacia las metas marcadas. Esta energía está conectada con nuestras emociones y por eso tendrá distinta intensidad. Será más perceptible en los abogados cuando adquieren responsabilidades de liderazgo, pero debe desarrollarla desde el instante en que cruza la puerta para comenzar sus estudios universitarios, ya que es un músculo que con entrenamiento continuo no se lesiona y responde cuando es necesario.

Con este artículo terminamos la serie dedicada a la inteligencia emocional cuyo objetivo era concienciar que la formación técnica no puede dejar fuera de los syllabus a la formación emocional. Conocer nuestras emociones, su función y su expresión fisiológica y conductual nos permite a los abogados contar con más elementos para resolver las dificultades que llegan a nuestra mesa, lidiar con los plazos urgentes, el impacto en las vidas de los clientes y la multitud de relaciones personales que se dan. Una vez escuché que lo que haces con tus horas facturables determina tu presente y que es a lo que dedicas tus horas no facturables lo que determina tu futuro. Invertir en autoconocimiento emocional es invertir en tu futuro.

Marisa Méndez

Marisa Méndez trabaja como psicóloga general sanitaria, psicoterapeuta y coach especializada en bienestar emocional de adultos y familias. Además, desarrolla una intensa labor como profesora y divulgadora del Bienestar + Rendimiento en la Abogacía de los Negocios. Antes de desarrollar su carrera profesional como psicóloga, ella trabajó como abogada con doble licenciatura (España e Inglaterra y Gales) en el ámbito el derecho financiero. También se dedicó al marketing y ejerció como consultora externa contribuyendo al área de desarrollo de negocios y de la responsabilidad social del sector legal en España y Latinoamérica.

CSAS

Estrategias de negocio para firmas de abogados.

Suscríbete

a nuestro boletín aquí:
www.lexlatin.com/boletin-gestion

Contacto

Contacto editorial Gestión LexLatin
Fernando Peláez-Pier: fernando.pelaez@lexlatin.com

Contacto comercial LexLatin
Tahimy Guevara: tahimy.guevara@lexlatin.com