



# TÉCNICAS: CÓMO AMPLIAR NUESTRAS POSIBILIDADES PROFESIONALES



**Julio García Ramírez.** Abogado. Director del Máster en Perfeccionamiento de Habilidades de la Abogacía del ISDE.  
[www.juliogarciaramirez.com](http://www.juliogarciaramirez.com).



## SUMARIO

- Hay que tener los ojos bien abiertos para detectar las oportunidades: la diferencia entre ver y mirar
- Que sea improbable no quiere decir que sea imposible
- Cualquier innovación debe superar al principio el muro del rechazo
- Ser el primero en hacer algo supone ya el 50% del éxito
- Cada nuevo amigo es una puerta abierta a nuevas oportunidades: ten amigos de éxito
- “Be water”: fluye como el agua
- Deja de pensar en clave de limitaciones y empieza a pensar en términos de posibilidades
- Las ideas que cubren una nueva necesidad son oportunidades de éxito
- A veces debemos detenernos para que las posibilidades puedan alcanzarnos
- Seamos el cambio que queremos ver en el mundo

*Por desgracia para la mayoría de los abogados, en nuestras Universidades no se nos enseñó a pensar creativamente, sino a memorizar miles de datos que al terminar la Universidad están a nuestra disposición y a los que podemos acceder cómodamente y sin esfuerzo.*

*Este artículo os ayudará a pensar de una forma diferente. A pensar fuera de la inercia para conseguir mejorar o cambiar vuestras vidas profesionales y personales, aprendiendo a pensar en términos de nuevas posibilidades y a no quejarse constantemente de esta crisis de la que todos, en mayor o menor medida, somos en parte responsables por acción u omisión*

## HAY QUE TENER LOS OJOS BIEN ABIERTOS PARA DETECTAR LAS OPORTUNIDADES: LA DIFERENCIA ENTRE VER Y MIRAR

Existe una gran diferencia entre ver a nuestro alrededor y mirar las posibilidades que se encuentran dentro de nuestro campo de visión.

Hoy en día, nuestro ritmo de vida hace que pasemos por la vida siendo completamente reactivos ante lo que vemos, oímos y sentimos, cuando en realidad las personas que tienen éxito profesional son proactivas, es decir, entre el estímulo percibido y nuestra reacción, hay algunos segundos o minutos en los que podemos actuar de forma diferente a como solemos actuar para conseguir resultados diferentes, que es a lo que en ocasiones queremos aspirar.

---

---

**“Saber mirar oportunidades implica estar preparados con todos los sentidos para percibirlos en cuanto pasen por delante de nosotros”**

---

---

**Saber mirar oportunidades implica estar preparados con todos los sentidos a percibirlos en cuanto pasen por delante de nosotros.** Implica tener una libreta para coger las buenas ideas al vuelo y no dejar que lleguen a otros que tengan más pericia en apropiarse de ellas.

Saber mirar las oportunidades significa entrar en un librería y buscar algún libro que nos ayude a hacernos mejores profesionales, aprovechando así el trabajo de autores que han trabajado para nosotros durante más o menos cinco años y de los que podemos aprovechar todo su trabajo para avanzar en nuestras vidas.

Saber mirar las oportunidades significa ponernos unas gafas nuevas para ver la vida en tres dimensiones y así descubrir que existen un montón de realidades paralelas que podemos ver a simple vista. Solo depende de nosotros acercarnos a ellas y descubrir alguna nueva oportunidad que siempre estuvo junto a nosotros... pero que nunca nos dimos cuenta de lo cerca que estaba hasta que la miramos de verdad.

## QUE SEA IMPROBABLE NO QUIERE DECIR QUE SEA IMPOSIBLE

“No puede ser”. “Es imposible”. “Ni lo intento”. “Nadie lo ha conseguido”. “Esto me llevará un trabajo impresionante, no voy a poder hacerlo... estas frases ya nos inmovilizan de por sí, y con seguridad se harán ciertas en nuestra vida al estar convencidos de que así será.

Pero en el fondo, todos tenemos experiencias de superación personal que nos han enseñado que cuando todo estaba perdido, un último esfuerzo por nuestra parte ha provocado que consigamos llegar a la meta.

Si la mayoría de los inventores hubieran pensado que era imposible, estaríamos todavía en los tiempos de las cavernas comiéndonos unos a otros.

Si la mayoría de los líderes que han conseguido avances sociales hubieran pensado que era imposible, hoy muchos derechos humanos estarían en las novelas de Julio Verne como un futuro muy lejano e improbable.

Y si muchos compañeros hubieran pensado que la defensa de un cliente era imposible, nuestras cárceles estarían llenas de ciudadanos padeciendo errores judiciales.

Luchad por descubrir las posibilidades que, a veces, se esconden entre la maleza de la multitud de las tareas diarias. Siempre existe el resquicio legal. **Siempre existe una forma diferente de afrontar un problema.**

En definitiva: que sea improbable no quiera decir que sea imposible.

## CUALQUIER INNOVACIÓN DEBE SUPERAR AL PRINCIPIO EL MURO DEL RECHAZO

No existe un producto nuevo que no haya padecido las opiniones contrarias de quienes no quieren que cambie el “status quo” y por tanto están muy a gusto con lo que tienen y viven en dicho momento. Hoy están escondidos los que hace años dijeron que el negocio de los móviles duraría un par de años o los que pensaban que tener un ordenador en cada casa era una utopía.

A Los Beatles les rechazaron más de cinco casas discográficas, a la autora de la saga de Harry Potter le dijeron que su historia era una castaña y que no



se la editaban. A vuestro humilde compañero y autor del presente artículo le decían algunos decanos de Colegios de Abogados que “para qué sirve enseñar la oratoria y la negociación a los abogados, que no les iba a interesar ya que ya sabían hacerlo”... sin comentarios.

Pensar que al crear algo nuevo los consumidores nos van a hacer la ola es estar soñando despiertos y con seguridad hasta que la sociedad lo admita como útil pasará un tiempo en el que primero se reirán de nuestras ideas para después implementarlas en sus vidas con la mayor de la naturalidad... así es la vida, no lógica, sino paradójica.

---

**“Intercambiar contactos es una de las mejores maneras de multiplicar nuestras posibilidades profesionales”**

---

### **SER EL PRIMERO EN HACER ALGO SUPONE YA LE 50% DEL ÉXITO**

¿Tienes una idea genial? ¿A qué estás esperando para ponerla en marcha? ¿Cuando alguien comercialmente se nos adelanta deja de ser una oportunidad de negocio o tienes menos posibilidades de éxito?

¿A qué esperas para ponerte manos a la obra? Te lo voy a decir más claro; **ante una idea buena de negocio empieza la cuenta atrás antes de que otro se te adelante**, cada vez tienes menos tiempo, porque las ideas brillantes son patrimonio de la humanidad y no de ti solamente.

¡Empieza ya, nada más terminar este artículo y vence tus prejuicios con entusiasmo y trabajo!

### **CADA NUEVO AMIGO ES UNA PUERTA ABIERTA A NUEVAS OPORTUNIDADES: TEN AMIGOS DE ÉXITO**

Como dice Tom Peters, el gurú de la excelencia empresarial: “Hay que hacer amigos agresivamente”. Sin duda **por cada amigo que tengamos que tenga**

## **buenos contactos nuestras posibilidades de éxito se multiplican exponencialmente.**

¿Y si no los tengo? Pues a buscarlos. Sal de tu madriguera de timidez social y empieza a relacionarte con todo el mundo que puedas y cuanto más prestigio tenga mejor, y si le haces un favor, mejor... te lo deberá y ya te lo “cobrarás”.

En esta vida, salvo el amor profundo de nuestros padres, todo es puro intercambio, por ello **intercambiar contactos es una de las mejores maneras de multiplicar nuestras posibilidades profesionales.**

Por cierto, si vas a buscar nuevos amigos, que sean positivos, inteligentes y bellas personas... ya que vas a buscarlos, “tira al río” a aquellos que no te sirvan para tus propósitos.

¿Que esto es muy duro decirlo?... la vida ya es suficientemente dura como para no pensar estratégicamente en disfrutarla de la mejor manera posible.

## **BE WATER: FLUYE COMO EL AGUA**

Ya lo decía Bruce Lee: “No te establezcas en una forma rígida, adáptala y construye la tuya propia, déjala crecer. Sé como el agua. Vacía tu mente de prejuicios, sé arroyo, moldeable como el agua, fluye con la naturaleza.”

En muchas ocasiones ante un escollo aparentemente insalvable hay que aprender de la naturaleza y fijarse en sus lecciones de supervivencia. Fijaos en un arroyo, constantemente va sorteando la montaña en busca del mejor desnivel, el arroyo se adapta, ante una piedra, la bordea, ante un muro con el tiempo y paciencia lo sobrepasa.

Ante una nueva oportunidad bordea el muro de las dificultades, aunque tengas que esperar un poco más. Es mejor que quedarte inmovilizado ante la altura del escollo “aparentemente” insalvable.

## **DEJA DE PENSAR EN CLAVE DE LIMITACIONES Y EMPIEZA A PENSAR EN TÉRMINOS DE POSIBILIDADES**

Lo fácil es ser negativo. Pensar que no podemos nos evita un trabajo extra. Estar convencidos de que es imposible nos “libera” de tener que seguir buscando nuevos caminos para llegar a nuestros objetivos.

Cambiamos nuestra manera de pensar. Pensemos en abundancia, en positivo, en términos de multitud de posibilidades. Por cada persona que se desespera hay cientos que están viendo oportunidades para mejorar su vida. Existen las desgracias y también las cosas buenas de la vida. Existe la desesperanza y también la esperanza a la vuelta de la esquina.

**Pensar en lo negativo nos limita.** Pensar en términos positivos hace que atraigamos las oportunidades hacia nosotros.

## **LAS IDEAS QUE CUBREN UNA NUEVA NECESIDAD SON OPORTUNIDADES DE ÉXITO**

Si vas a pensar en poner un negocio, el título de este apartado tiene que ser el “norte ideológico” del mismo.

Inmediatez, facilidad, bienestar, garantía, calidad y precio razonable... son más que palabras, todas ellas constituyen gran parte de la esencia de lo que quiere cualquier consumidor y si nuestro servicio profesional cubre gran parte de ellas u otra nueva necesidad que detectemos, tendremos muchas posibilidades de éxito.

Por ello, saber detectar y anticiparse a las necesidades de nuestros clientes constituye una ventaja estratégica a la hora de iniciar o continuar con un negocio.

## **A VECES DEBEMOS DETENERNOS PARA QUE LAS POSIBILIDADES PUEDAN ALCANZARNOS**

Nuestro ritmo de vida es frenético. De hecho hay oportunidades que nos están rodeando constantemente y que demandan nuestra atención, pero por desgracia estamos más ocupados en hacer que en crear y por ello pasan desapercibidas.

Parar de vez en cuando para mirar de verdad nuestro entorno y hacer un inventario de lo que somos y tenemos puede que nos abra los ojos ante oportunidades que estaban tan cerca de nosotros que no las podíamos ver.

Todos sabemos que el descanso, la meditación, o un buen fin de semana romántico puede hacernos avanzar más en la vida que trabajar 18 horas diarias.

**Detengamos por unos momentos nuestras vidas y observemos la multitud de oportunidades que nos estamos perdiendo.**





## SEAMOS EL CAMBIO QUE QUEREMOS VER EN EL MUNDO

Este epígrafe no es demagógico. ¿Sabes que un mosquito dentro de una habitación puede hacer la vida imposible a veinte personas?

Seamos ese mosquito en un mundo donde la altura de las cimas de ineptitud e intransigencia parece que nos inmovilizan. Empecemos hoy a luchar por lo que tenemos dentro, por la vocación que en el fondo siempre hemos sentido y que la sociedad se ha encargado de dilapidar. Si no te gusta la abogacía empieza a luchar por lo que de verdad quieres hacer en tu vida y si te apasiona, visualiza tu ideal y lucha cada día por ello.

**Lo importante no es solo llegar a la meta de tus sueños, sino disfrutar de un camino lleno de posibilidades**, las cuales están esperando a que nos atrevamos a “pedirlas salir” para convivir con ellas y disfrutar de su compañía toda una vida.

¡Empieza ya! Te queda poco tiempo, no lo dudes, que 100 años pasan muy rápido. ■

---

### BIBLIOGRAFÍA

[www.bdifusion.es](http://www.bdifusion.es)

#### BIBLIOTECA:

- SÁNCHEZ-STEWART, NIELSON. *La profesión de Abogado. Deontología, valores y Colegios de Abogados (Volumen I)*. Madrid. Ed. Difusión Jurídica. 2008.
- SÁNCHEZ-STEWART, NIELSON. *La profesión de Abogado. Relaciones con Tribunales, profesionales, clientes y medios de comunicación (Volumen II)*. Madrid. Ed. Difusión Jurídica. 2008.

#### ARTÍCULOS JURÍDICOS:

- GARCÍARAMÍREZ, JULIO. *Las claves de un despacho de abogados excelente*. Economist & Jurist. Nº 147. Febrero 2011.
- GARCÍA, JOSAN. *La gestión eficiente de un Despacho de Abogados*. Economist & Jurist Nº 134. Octubre 2009.
- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO. *Habilidades del abogado eficaz*. Economist & Jurist. Nº 88. Marzo 2005.