

## Índice General

### Página

|                                                 |           |
|-------------------------------------------------|-----------|
| <b>PRÓLOGO. EL ABOGADO QUE NADIE FORMÓ.....</b> | <b>25</b> |
|-------------------------------------------------|-----------|

### CAPÍTULO 1

|                                                          |           |
|----------------------------------------------------------|-----------|
| <b>AUTOCONOCIMIENTO Y NEUROCIENCIA DEL ABOGADO .....</b> | <b>29</b> |
|----------------------------------------------------------|-----------|

|                                                               |           |
|---------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1. Neurociencia aplicada: el cerebro del abogado .....</b> | <b>30</b> |
|---------------------------------------------------------------|-----------|

|                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.1. <i>Introducción a la neurociencia para profesionales del Derecho .....</i> | 30 |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| 1.2. <i>El sistema nervioso: estructura fundamental .....</i> | 32 |
|---------------------------------------------------------------|----|

|                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.3. <i>Anatomía del cerebro: las áreas clave para el abogado .....</i> | 32 |
|-------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.4. <i>Las neuronas: la unidad básica de la comunicación cerebral .....</i> | 33 |
|------------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                  |           |
|--------------------------------------------------|-----------|
| <b>2. El abogado como coach de sí mismo.....</b> | <b>33</b> |
|--------------------------------------------------|-----------|

|                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.1. <i>¿Qué es el coaching y por qué es relevante para el abogado? .....</i> | 33 |
|-------------------------------------------------------------------------------|----|

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| 2.2. <i>La escucha activa: la competencia fundamental .....</i> | 34 |
|-----------------------------------------------------------------|----|

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| 2.3. <i>La motivación y el apoyo en el ejercicio profesional...</i> | 34 |
|---------------------------------------------------------------------|----|

|                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------|----|
| 2.4. <i>Tipos de coaching aplicables al abogado .....</i> | 35 |
|-----------------------------------------------------------|----|

|                                                                |           |
|----------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>3. Fortalezas del carácter: el modelo VIA de Seligman .</b> | <b>35</b> |
|----------------------------------------------------------------|-----------|

|                                                         |    |
|---------------------------------------------------------|----|
| 3.1. <i>Introducción a la psicología positiva .....</i> | 35 |
|---------------------------------------------------------|----|

|                                                  |    |
|--------------------------------------------------|----|
| 3.2. <i>Las 24 fortalezas del carácter .....</i> | 35 |
|--------------------------------------------------|----|

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| 3.3. <i>El test VIA Survey: descubre tus fortalezas .....</i> | 36 |
|---------------------------------------------------------------|----|

|                                                                | <u>Página</u> |
|----------------------------------------------------------------|---------------|
| 3.4. <i>La fórmula del cambio profesional</i> .....            | 36            |
| <b>4. Creencias limitantes en la Abogacía</b> .....            | 37            |
| 4.1. <i>¿Qué son las creencias limitantes?</i> .....           | 37            |
| 4.2. <i>Las tres creencias limitantes más habituales</i> ..... | 38            |
| 4.3. <i>Cómo identificar tus creencias limitantes</i> .....    | 38            |
| 4.4. <i>Técnica de cuestionamiento de creencias</i> .....      | 39            |
| <b>5. Ejercicios prácticos</b> .....                           | 39            |
| <b>6. Cierre: la decisión que moldea la carrera</b> .....      | 40            |

## CAPÍTULO 2

|                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>MEMORIA, ATENCIÓN Y APRENDIZAJE</b> .....                                  | 41 |
| <b>1. Neurociencia de la memoria</b> .....                                    | 42 |
| 1.1. <i>Estructuración de la memoria</i> .....                                | 42 |
| 1.2. <i>Las diferentes formas de memoria</i> .....                            | 42 |
| 1.3. <i>La memoria reconstructiva: lo que el abogado necesita saber</i> ..... | 43 |
| <b>2. Neurociencia de la atención</b> .....                                   | 44 |
| 2.1. <i>Definición y dimensiones de la atención</i> .....                     | 44 |
| 2.2. <i>Concentración vs. atención</i> .....                                  | 44 |
| 2.3. <i>Trastornos de la atención en el plano profesional</i> ....            | 45 |
| <b>3. Neurociencia del aprendizaje</b> .....                                  | 45 |
| 3.1. <i>Definición y bases neuronales del aprendizaje</i> .....               | 45 |
| 3.2. <i>Las tres fases del aprendizaje</i> .....                              | 46 |
| 3.3. <i>Formas de aprendizaje aplicadas al Derecho</i> .....                  | 46 |
| 3.3.1. Los tres sistemas de atención del abogado                              | 47 |
| 3.3.2. Carga cognitiva y error de predicción de recompensa .....              | 48 |
| 3.3.3. El sistema glinfático: por qué dormir es aprender .....                | 48 |

|                                                                                      | <i>Página</i> |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 3.3.4. El estado de flow: el rendimiento óptimo del abogado .....                    | 49            |
| <b>4. Casos prácticos: aplicando la neurociencia al despacho .....</b>               | <b>49</b>     |
| 4.1. <i>Caso práctico: el abogado con problemas de memoria bajo presión .....</i>    | 49            |
| 4.2. <i>Caso práctico: el jurista con dificultades de aprendizaje continuo .....</i> | 50            |
| <br><b>CAPÍTULO 3</b>                                                                |               |
| <b>INTELIGENCIA EMOCIONAL Y GESTIÓN DEL ESTADO INTERNO .....</b>                     | <b>51</b>     |
| <b>1. Neurociencia de las emociones .....</b>                                        | <b>52</b>     |
| 1.1. <i>¿Qué son las emociones? .....</i>                                            | 52            |
| 1.2. <i>El origen fisiológico de las emociones .....</i>                             | 52            |
| 1.3. <i>La inteligencia emocional .....</i>                                          | 53            |
| 1.4. <i>Cognición y emociones: tres escuelas de pensamiento .</i>                    | 53            |
| 1.4.1. El protocolo OFNR: comunicación que desactiva la defensa .....                | 53            |
| 1.4.2. La regla del 95%: el dato que cambia la perspectiva .....                     | 54            |
| 1.4.3. El secuestro amigdalár: anatomía de los 90 segundos .....                     | 55            |
| <b>2. Las emociones positivas y su impacto en la práctica jurídica. ....</b>         | <b>55</b>     |
| 2.1. <i>Las diez emociones positivas fundamentales. ....</i>                         | 55            |
| 2.2. <i>Cinco actividades que generan emociones positivas ..</i>                     | 56            |
| 2.3. <i>Pensamiento positivo y toma de decisiones .....</i>                          | 56            |
| 2.4. <i>Filtrar la influencia del entorno .....</i>                                  | 56            |
| <b>3. Los estados recurso del coach aplicados a la Abogacía .....</b>                | <b>57</b>     |
| 3.1. <i>La paz .....</i>                                                             | 57            |

|                                                                                             | <u>Página</u> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 3.2. <i>La confianza</i> .....                                                              | 57            |
| 3.3. <i>La motivación</i> .....                                                             | 57            |
| 3.4. <i>Cómo activar los tres estados</i> .....                                             | 58            |
| <b>4. Gestión avanzada de los estados emocionales</b> .....                                 | 58            |
| 4.1. <i>Gestión externa vs. gestión interna</i> .....                                       | 58            |
| 4.2. <i>La técnica de la paz interior</i> .....                                             | 58            |
| 4.3. <i>El cambio de estado metafórico</i> .....                                            | 59            |
| <b>5. Expresión y percepción de las emociones en el contexto jurídico</b> .....             | 59            |
| 5.1. <i>Capital emocional: un recurso profesional</i> .....                                 | 59            |
| 5.2. <i>Formas de expresión emocional relevantes para el abogado</i> .....                  | 59            |
| 5.3. <i>Teorías de la valoración emocional</i> .....                                        | 60            |
| <b>6. Desarrollo emocional y relaciones profesionales.</b> ....                             | 60            |
| 6.1. <i>Los cuatro niveles de desarrollo emocional</i> .....                                | 60            |
| 6.1.1. <i>Anatomía de la emoción: los tres componentes que el abogado debe conocer</i> .... | 60            |
| 6.2. <i>Cuatro tipos de amor en las relaciones</i> .....                                    | 61            |
| 6.3. <i>Cómo manejar las propias emociones como profesional</i> .....                       | 61            |
| <b>7. Ejercicios prácticos</b> .....                                                        | 62            |
| <b>8. La inteligencia emocional y su retorno económico</b> ...                              | 62            |

## CAPÍTULO 4

### COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA Y PERSUASIÓN ÉTICA .....

|                                                                             |    |
|-----------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>1. Neurociencia del lenguaje y la persuasión</b> .....                   | 66 |
| 1.1. <i>Lenguaje versus comunicación: una distinción fundamental</i> .....  | 66 |
| 1.1.1. <i>La comunicación bajo presión: cuando el córtex se apaga</i> ..... | 66 |

|                                                                                    | <u>Página</u> |
|------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 1.2. <i>La arquitectura cerebral del lenguaje</i> .....                            | 67            |
| 1.3. <i>Los tres procesos de producción del habla</i> .....                        | 67            |
| 1.4. <i>La regla de Mehrabian: el 93% es paraverbal</i> .....                      | 68            |
| <b>2. Los modelos de comunicación en la práctica jurídica.</b>                     | <b>68</b>     |
| 2.1. <i>Cuatro formas de comunicación</i> .....                                    | 68            |
| 2.2. <i>El carácter de la conversación: profesional, informal, comercial</i> ..... | 69            |
| 2.3. <i>Comunicación interpersonal versus comunicación de grupo</i> .....          | 69            |
| <b>3. Comunicación subconsciente y metáforas.</b> .....                            | <b>70</b>     |
| 3.1. <i>El poder de las metáforas en la comunicación.</i> .....                    | 70            |
| 3.2. <i>Tipos de relaciones metafóricas</i> .....                                  | 70            |
| 3.3. <i>Cuatro técnicas para cambiar metáforas limitantes</i> ..                   | 71            |
| <b>4. Comunicación positiva y gratitud</b> .....                                   | <b>71</b>     |
| 4.1. <i>Las relaciones sociales positivas como pilar del bienestar</i> .....       | 71            |
| 4.2. <i>La gratitud como herramienta transformadora</i> .....                      | 72            |
| 4.3. <i>Principios de comunicación positiva</i> .....                              | 72            |
| 4.3.1. <i>Las neuronas espejo: por qué tu estado se contagia</i> .....             | 72            |
| 4.3.2. <i>Escucha neurológica: lo que tu atención le hace al cliente</i> .....     | 73            |
| 4.3.3. <i>Sistemas representacionales: hablar en el idioma del cliente</i> .....   | 74            |
| <b>5. Gestión de desacuerdos y conflictos comunicativos</b> ..                     | <b>74</b>     |
| 5.1. <i>Manejar un desacuerdo o conflicto</i> .....                                | 74            |
| 5.2. <i>Cambiar opiniones sin generar resistencia</i> .....                        | 75            |
| 5.3. <i>Ayudar a corregir errores con elegancia</i> .....                          | 75            |
| <b>6. Protocolo de comunicación persuasiva ética para abogados</b> .....           | <b>75</b>     |

|                                                                                                | <i><u>Página</u></i> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| 6.1. <i>Preparar la comunicación como se prepara el argumento</i> .....                        | 75                   |
| 6.1.1. La comunicación estratégica en la presentación de honorarios .....                      | 76                   |
| <br><b>CAPÍTULO 5</b>                                                                          |                      |
| <b>CREENCIAS LIMITANTES Y REPROGRAMACIÓN MENTAL</b> .....                                      | 77                   |
| <b>1. Los juicios que ocultan las creencias</b> .....                                          | 78                   |
| 1.1. <i>Cómo las creencias inconscientes condicionan las decisiones profesionales</i> .....    | 78                   |
| 1.2. <i>El mecanismo de las creencias: del juicio al bloqueo</i> ..                            | 78                   |
| <b>2. El protocolo de siete pasos para reprogramar creencias</b> .....                         | 79                   |
| <b>3. Los cinco niveles del cambio: por qué algunas reprogramaciones no se sostienen</b> ..... | 81                   |
| <b>4. La dimensión corporal de las creencias: lo que la mente no puede cambiar sola</b> .....  | 82                   |
| <b>5. El coste financiero de las creencias limitantes</b> .....                                | 83                   |
| <b>6. Aprovechar los recursos internos ocultos</b> .....                                       | 83                   |
| 6.1. <i>Las múltiples facetas de la personalidad del abogado</i> .                             | 83                   |
| 6.2. <i>Técnicas para conectar con los recursos internos</i> ....                              | 84                   |
| 6.3. <i>El poder de actuar: romper la inercia</i> .....                                        | 84                   |
| <b>7. Autoestima y confianza en el abogado</b> .....                                           | 85                   |
| 7.1. <i>Autoestima: el barómetro de la coherencia con los valores</i> .....                    | 85                   |
| 7.2. <i>El impacto de la autoestima en la carrera jurídica</i> ...                             | 85                   |
| 7.3. <i>Confianza en uno mismo: la predicción de los propios recursos</i> .....                | 86                   |
| 7.4. <i>Vínculos entre autoestima y confianza</i> .....                                        | 86                   |
| <b>8. Creencias limitantes en la profesión jurídica</b> .....                                  | 86                   |

|                                                                                  | <u>Página</u> |
|----------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| <b>9. Estrategias para reprogramar creencias y construir confianza.....</b>      | <b>87</b>     |
| 9.1. <i>Siete estrategias de transformación.....</i>                             | 87            |
| 9.2. <i>La técnica de intercambio de creencias mediante sub-modalidades.....</i> | 88            |
| <b>10. El caso de Carmen: una transformación completa ...</b>                    | <b>89</b>     |

## CAPÍTULO 6

|                                                                               |           |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>OBJETIVOS, PROPÓSITO Y PLAN ESTRATÉGICO .....</b>                          | <b>91</b> |
| <b>1. Objetivos vs. dirección: la brújula del abogado .....</b>               | <b>92</b> |
| 1.1. <i>La diferencia entre fijar metas y establecer una dirección .....</i>  | 92        |
| <b>2. El modelo S.M.A.R.T. aplicado a la carrera jurídica..</b>               | <b>93</b> |
| 2.1. <i>Los cinco criterios de un objetivo bien formulado ....</i>            | 93        |
| 2.2. <i>Claves adicionales para objetivos poderosos .....</i>                 | 93        |
| <b>3. Sentido de la vida y propósito profesional.....</b>                     | <b>94</b> |
| 3.1. <i>Las tres dimensiones del sentido .....</i>                            | 94        |
| 3.1.1. <i>La neurociencia de los objetivos: dopamina y anticipación .....</i> | 94        |
| 3.1.2. <i>Más allá de SMART: los resultados bien formados .....</i>           | 95        |
| 3.2. <i>Los valores como brújula profesional .....</i>                        | 96        |
| <b>4. Priorizar competencias y acelerar el éxito .....</b>                    | <b>96</b> |
| 4.1. <i>El mapa de competencias del abogado .....</i>                         | 96        |
| 4.2. <i>Priorizar para no dispersarse .....</i>                               | 97        |
| 4.3. <i>Objetivos de rendimiento vs. objetivos de aprendizaje.</i>            | 97        |
| <b>5. Crear un entorno que favorezca el éxito .....</b>                       | <b>98</b> |
| 5.1. <i>La influencia del entorno en el logro de objetivos ....</i>           | 98        |
| 5.2. <i>Los tres entornos clave del abogado .....</i>                         | 98        |
| <b>6. El logro personal y el plan de acción .....</b>                         | <b>99</b> |

|                                                                                         | <i><u>Página</u></i> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| 6.1. <i>La pirámide del logro personal</i> .....                                        | 99                   |
| 6.2. <i>Por qué establecer metas te hace más feliz</i> .....                            | 99                   |
| 6.3. <i>Convertir metas en acción</i> .....                                             | 99                   |
| 6.3.1. <i>La rueda de la vida ampliada: quince áreas para el abogado integral</i> ..... | 100                  |
| 6.3.2. <i>La mentalidad desde la que persigues tus objetivos</i> .....                  | 100                  |
| <br><b>CAPÍTULO 7</b>                                                                   |                      |
| <b>MODELOS DE COACHING APLICADOS A LA RELACIÓN CON EL CLIENTE</b> .....                 | <b>103</b>           |
| <b>1. El modelo F.U.E.L. adaptado a la consulta jurídica</b> ..                         | <b>104</b>           |
| 1.1. <i>Los cuatro pasos del modelo F.U.E.L.</i> .....                                  | 104                  |
| 1.2. <i>F.U.E.L. en la primera consulta jurídica</i> .....                              | 105                  |
| <b>2. El modelo G.R.O.W. como herramienta de entrevista legal</b> .....                 | <b>105</b>           |
| 2.1. <i>Los cuatro pilares del G.R.O.W.</i> .....                                       | 105                  |
| 2.2. <i>G.R.O.W. aplicado al contexto legal</i> .....                                   | 106                  |
| 2.2.1. <i>El combustible de FUEL y GROW: las preguntas poderosas</i> .....              | 106                  |
| 2.2.2. <i>Modelar la excelencia: ingeniería inversa del abogado que admiras</i> .....   | 107                  |
| <b>3. La pirámide de Maslow en el cliente jurídico</b> .....                            | <b>108</b>           |
| 3.1. <i>Las necesidades humanas que subyacen en cada caso</i> ..                        | 108                  |
| 3.2. <i>Cómo detectar las necesidades del cliente</i> .....                             | 108                  |
| 3.3. <i>El enfoque trascendental aplicado al Derecho</i> .....                          | 109                  |
| <b>4. Técnicas de coaching para la primera reunión</b> .....                            | <b>109</b>           |
| 4.1. <i>Preparar la sesión como un coach</i> .....                                      | 109                  |
| 4.2. <i>La escucha activa y las preguntas poderosas</i> .....                           | 109                  |
| 4.3. <i>La rueda de la vida como herramienta diagnóstica</i> ..                         | 110                  |

|                                                                                                  | <i>Página</i> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 4.3.1. La plantilla de sesión adaptada a la consulta jurídica.....                               | 110           |
| <b>5. Optimismo y motivación en la relación abogado-Cliente.....</b>                             | <b>111</b>    |
| 5.1. <i>El poder del optimismo en el asesoramiento legal ....</i>                                | 111           |
| 5.2. <i>Permanencia y generalización: dos claves para entender al cliente.....</i>               | 111           |
| 5.3. <i>Herramientas para cultivar el optimismo del cliente..</i>                                | 112           |
| 5.4. <i>Mantener la motivación del cliente a largo plazo.....</i>                                | 112           |
| <b>6. El genio personal del abogado-coach .....</b>                                              | <b>113</b>    |
| 6.1. <i>Las siete cualidades transformadoras .....</i>                                           | 113           |
| 6.2. <i>El bienestar del abogado como base del servicio al cliente.....</i>                      | 113           |
| 6.3. <i>FUEL y GROW como herramientas de conversión comercial.....</i>                           | 114           |
| <br><b>CAPÍTULO 8</b>                                                                            |               |
| <b>ESTRÉS, ADICCIÓN AL TRABAJO Y BIENESTAR.....</b>                                              | <b>115</b>    |
| <b>1. Neurociencia de las adicciones: cómo el cerebro del abogado se engancha al estrés.....</b> | <b>116</b>    |
| 1.1. <i>El sistema de recompensa y la dopamina .....</i>                                         | 116           |
| 1.2. <i>La adicción al trabajo: una patología invisible .....</i>                                | 117           |
| 1.3. <i>Señales de alerta: el test WART.....</i>                                                 | 117           |
| 1.3.1. El cortisol crónico: lo que le hace a tu cerebro .....                                    | 118           |
| <b>2. Evaluación del bienestar profesional: detectar señales de alerta tempranas .....</b>       | <b>119</b>    |
| 2.1. <i>La hoja de evaluación de salud y bienestar .....</i>                                     | 119           |
| 2.2. <i>El ciclo negativo de pensamientos y emociones .....</i>                                  | 119           |
| <b>3. Coaching en salud y bienestar: gestión de la energía, no solo del tiempo .....</b>         | <b>120</b>    |

|                                                                                   | <i><u>Página</u></i> |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| 3.1. <i>La energía como piedra angular</i> .....                                  | 120                  |
| 3.2. <i>El ejercicio físico como fuente de energía</i> .....                      | 120                  |
| 3.3. <i>Técnica Pomodoro: productividad sin agotamiento</i> ..                    | 121                  |
| 3.4. <i>Eliminar el desorden mental y priorizar</i> .....                         | 122                  |
| <b>4. Momento presente y plena conciencia en la práctica jurídica</b> .....       | <b>122</b>           |
| 4.1. <i>La importancia de vivir en el momento presente</i> .....                  | 122                  |
| 4.2. <i>La escucha activa de los pensamientos: cinco objetivos</i>                | 123                  |
| 4.3. <i>El estado de flujo en la práctica jurídica</i> .....                      | 123                  |
| <b>5. Respiración y técnicas de gestión del estrés</b> .....                      | <b>124</b>           |
| 5.1. <i>La respiración diafragmática: volver a lo esencial</i> ...                | 124                  |
| 5.2. <i>Tres minutos de respiración en plena conciencia</i> ....                  | 124                  |
| 5.3. <i>Mindfulness: los siete pilares de kabat-Zinn</i> .....                    | 125                  |
| 5.3.1. Los tres estados de tu sistema nervioso: el mapa que explica todo.....     | 125                  |
| 5.3.2. La respiración 4-7-8: una alternativa más potente.....                     | 126                  |
| <b>6. Diseño de una rutina de bienestar sostenible</b> .....                      | <b>127</b>           |
| 6.1. <i>Integrando la plena conciencia en las acciones cotidianas</i> .....       | 127                  |
| 6.2. <i>Los cuatro pilares de una rutina de bienestar para abogados</i> .....     | 127                  |
| 6.3. <i>Construir hábitos progresivamente</i> .....                               | 128                  |
| <b>7. Neuro-mantenimiento: los cinco pilares del rendimiento sostenible</b> ..... | <b>128</b>           |
| <b>8. El retorno económico del bienestar</b> .....                                | <b>129</b>           |
| <b>9. El sentido como protección neurológica contra el estrés</b> .....           | <b>129</b>           |

CAPÍTULO 9

**LIDERAZGO, DESPACHO Y COACHING DE EQUIPOS** 131

|                                                                                              |            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>1. Liderazgo de coaching: de tener las respuestas a hacer las preguntas.....</b>          | <b>132</b> |
| <b>2. Neurociencia de la motivación: cómo el cerebro genera el impulso .....</b>             | <b>132</b> |
| 2.1. <i>Anatomía de la motivación: el circuito de recompensa</i>                             | 132        |
| 2.2. <i>Motivación intrínseca vs. extrínseca en el despacho ..</i>                           | 133        |
| 2.3. <i>Abulia: cuando la motivación desaparece .....</i>                                    | 133        |
| 2.3.1. <i>Motivación de acercamiento y motivación de evitación .....</i>                     | 134        |
| <b>3. Liderazgo vs. dirección: por qué muchos despachos funcionan pero no inspiran .....</b> | <b>134</b> |
| 3.1. <i>El mecánico y el ingeniero: dos modelos de gestión ...</i>                           | 134        |
| 3.2. <i>Características del líder jurídico efectivo .....</i>                                | 135        |
| <b>4. Coaching empresarial aplicado al despacho: añadir valor y cerrar acuerdos .....</b>    | <b>136</b> |
| 4.1. <i>Vender valor, no tiempo .....</i>                                                    | 136        |
| 4.2. <i>Prospección de clientes: convertir cada contacto en oportunidad .....</i>            | 136        |
| 4.2.1. <i>Los seis sombreros: estructura para que el equipo piense mejor .....</i>           | 137        |
| 4.3. <i>El preacuerdo: asegurar el cierre antes de salir .....</i>                           | 137        |
| <b>5. El método de las seis preguntas para liderar equipos jurídicos .....</b>               | <b>138</b> |
| 5.1. <i>Un marco estructurado para el coaching de empleados</i>                              | 138        |
| <b>6. El poder de delegar: del abogado que lo hace todo al líder que multiplica .....</b>    | <b>139</b> |
| 6.1. <i>Por qué los abogados no delegan .....</i>                                            | 139        |
| 6.2. <i>El proceso de delegación en seis pasos .....</i>                                     | 140        |

|                                                                                                       | <i><u>Página</u></i> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| 6.3. <i>La delegación como acto de confianza . . . . .</i>                                            | 141                  |
| <b>7. Teorías de la motivación aplicadas al equipo legal . . .</b>                                    | <b>141</b>           |
| 7.1. <i>Maslow y McClelland: comprender las necesidades del equipo. . . . .</i>                       | 141                  |
| <br><b>CAPÍTULO 10</b>                                                                                |                      |
| <b>ECOLOGÍA DEL CAMBIO Y EQUILIBRIO VIDA-<br/>PROFESIÓN . . . . .</b>                                 | <b>143</b>           |
| <b>1. Ecología del cambio: que tus decisiones profesionales<br/>encajen con tu vida. . . . .</b>      | <b>144</b>           |
| 1.1. <i>El concepto de ecología en PNL . . . . .</i>                                                  | 144                  |
| 1.2. <i>Crear un entorno propicio para el cambio. . . . .</i>                                         | 145                  |
| <b>2. Coaching familiar aplicado al abogado: misión, valo-<br/>res y directrices. . . . .</b>         | <b>145</b>           |
| 2.1. <i>La familia como unidad estratégica . . . . .</i>                                              | 145                  |
| 2.2. <i>Definir la misión familiar . . . . .</i>                                                      | 146                  |
| 2.3. <i>Valores y directrices familiares . . . . .</i>                                                | 146                  |
| 2.3.1. <i>Romper el patrón: pensamiento lateral pa-<br/>ra el abogado que quiere cambiar. . . . .</i> | 146                  |
| 2.3.2. <i>Cinco niveles para verificar que el cambio<br/>se sostendrá . . . . .</i>                   | 147                  |
| <b>3. El modelo PERMA de bienestar integral. . . . .</b>                                              | <b>148</b>           |
| 3.1. <i>De la felicidad al bienestar: la evolución del concepto .</i>                                 | 148                  |
| 3.2. <i>Los cinco pilares del bienestar . . . . .</i>                                                 | 148                  |
| <b>4. Desarrollo personal y espiritual: entrenar la mente,<br/>nutrir el espíritu . . . . .</b>       | <b>150</b>           |
| 4.1. <i>Cuidar el mundo interior . . . . .</i>                                                        | 150                  |
| 4.2. <i>El ritual matutino: cómo empezar cada día . . . . .</i>                                       | 150                  |
| 4.3. <i>El diario como herramienta de autoconocimiento. . . .</i>                                     | 151                  |
| 4.4. <i>Eliminar la inquietud crónica. . . . .</i>                                                    | 151                  |
| <b>5. Superar el pasado: transformar errores en recursos .</b>                                        | <b>152</b>           |

|                                                                                         | <i>Página</i> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 5.1. <i>Las tres áreas de la vida y el equilibrio</i> . . . . .                         | 152           |
| 5.2. <i>Liberarse de la vergüenza y la culpa</i> . . . . .                              | 152           |
| 5.3. <i>El proceso de hacer las paces con el pasado</i> . . . . .                       | 153           |
| <b>6. La rueda de la vida: evaluar el equilibrio integral.</b> . . .                    | 153           |
| 6.1. <i>Qué es la rueda de la vida</i> . . . . .                                        | 153           |
| 6.2. <i>Interpretar los resultados</i> . . . . .                                        | 154           |
| 6.3. <i>El ejercicio de las tres cosas buenas.</i> . . . . .                            | 154           |
| 6.3.1. La rueda de la vida como brújula de equili-<br>brio. . . . .                     | 154           |
| 6.3.2. La calculadora para vivir de tu esencia . . .                                    | 155           |
| <br><b>CAPÍTULO 11</b>                                                                  |               |
| <b>NEUROCIENCIA APLICADA A LA VIDA COTIDIANA.</b> . . .                                 | 157           |
| <b>1. Neurociencia cotidiana: aplicaciones prácticas para<br/>el abogado.</b> . . . . . | 158           |
| 1.1. <i>Las bases neurocientíficas del rendimiento diario</i> . . .                     | 158           |
| 1.2. <i>El sueño como inversión profesional.</i> . . . . .                              | 158           |
| 1.3. <i>Alimentación, ejercicio y actividades creativas</i> . . . . .                   | 159           |
| <b>2. Los cinco pilares del neuro-mantenimiento</b> . . . . .                           | 160           |
| 2.1. <i>Pilar 1: sueño</i> . . . . .                                                    | 160           |
| 2.2. <i>Pilar 2: alimentación.</i> . . . . .                                            | 160           |
| 2.3. <i>Pilar 3: ejercicio.</i> . . . . .                                               | 161           |
| 2.4. <i>Pilar 4: descanso activo</i> . . . . .                                          | 161           |
| 2.5. <i>Pilar 5: estimulación cognitiva</i> . . . . .                                   | 161           |
| <b>3. Transformar limitaciones en posibilidades</b> . . . . .                           | 161           |
| 3.1. <i>Los juicios ocultan las creencias</i> . . . . .                                 | 161           |
| 3.1.1. Priming y anclaje: programar el estado an-<br>tes de actuar . . . . .            | 161           |
| 3.1.2. La hora dorada: tu momento de mayor<br>rendimiento. . . . .                      | 162           |

|                                                                                            | <i><u>Página</u></i> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| <b>4. Detectar y desmontar estrategias problemáticas . . . .</b>                           | <b>163</b>           |
| 4.1. <i>Las estrategias como secuencias predecibles . . . . .</i>                          | 163                  |
| 4.2. <i>Los cinco pasos para desmontar una estrategia . . . . .</i>                        | 163                  |
| 4.3. <i>La estrategia de recuperación . . . . .</i>                                        | 164                  |
| <b>5. Patrones de comportamiento y decisiones limitantes</b>                               | <b>164</b>           |
| 5.1. <i>Los esquemas preconscientes . . . . .</i>                                          | 164                  |
| 5.2. <i>Patrones de supervivencia que limitan al abogado . . .</i>                         | 165                  |
| 5.3. <i>Liberarse de las decisiones limitantes . . . . .</i>                               | 165                  |
| <b>6. Neuroaprendizaje continuo: mantenerse actualizado sin agotar el cerebro. . . . .</b> | <b>166</b>           |
| 6.1. <i>La neuropedagogía aplicada al profesional . . . . .</i>                            | 166                  |
| 6.1.1. <i>Tu tono vagal: por qué tu calma calma al cliente . . . . .</i>                   | 166                  |
| 6.1.2. <i>Los neuromitos que el abogado debe descartar . . . . .</i>                       | 167                  |

## CAPÍTULO 12

|                                                                                         |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>INTEGRACIÓN, PLAN DE ACCIÓN Y COMPETENCIAS ICF . . . . .</b>                         | <b>169</b> |
| <b>1. Las competencias ICF aplicadas al ejercicio de la Abogacía . . . . .</b>          | <b>170</b> |
| 1.1. <i>El marco de competencias de la ICF . . . . .</i>                                | 170        |
| 1.2. <i>Las once competencias en la práctica del abogado . . . .</i>                    | 171        |
| <b>2. Evaluación final: medir el progreso y tomar conciencia . . . . .</b>              | <b>172</b> |
| 2.1. <i>La importancia de medir el camino recorrido . . . . .</i>                       | 172        |
| 2.2. <i>El perfil inicial vs. el perfil actual . . . . .</i>                            | 172        |
| 2.3. <i>Toma de conciencia: las tres dimensiones del abogado transformado . . . . .</i> | 173        |
| <b>3. Superar el miedo: poner en valor tu nueva forma de ejercer . . . . .</b>          | <b>173</b> |

|                                                                                                                       | <i>Página</i> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 3.1. <i>El miedo a ser diferente en la profesión . . . . .</i>                                                        | 173           |
| 3.2. <i>Las cinco claves para fijar honorarios que reflejen tu valor real . . . . .</i>                               | 174           |
| 3.3. <i>Los límites de la propuesta de valor . . . . .</i>                                                            | 175           |
| <b>4. Posicionarte como abogado diferencial en el mercado</b>                                                         | 175           |
| 4.1. <i>Tu ventaja competitiva: la integración de tres disciplinas . . . . .</i>                                      | 175           |
| 4.2. <i>Tres vías para comunicar tu valor al mercado . . . . .</i>                                                    | 176           |
| 4.3. <i>Investigación de mercado: conocer a tu cliente ideal . .</i>                                                  | 176           |
| <b>5. Plan de acción integrado: coaching, neurociencia y psicología positiva al servicio de la Abogacía . . . . .</b> | 177           |
| 5.1. <i>La síntesis de los tres pilares aplicados al Derecho . . .</i>                                                | 177           |
| 5.2. <i>Estructura del plan de acción en cuatro dimensiones .</i>                                                     | 177           |
| 5.3. <i>De la planificación a la acción: el principio del primer paso . . . . .</i>                                   | 178           |
| <b>6. Ceremonia de cierre: compromisos y comunidad de práctica . . . . .</b>                                          | 180           |
| 6.1. <i>El significado del cierre . . . . .</i>                                                                       | 180           |
| 6.2. <i>Los tres compromisos del abogado transformado . . . .</i>                                                     | 182           |
| 6.3. <i>La comunidad de práctica: no caminas solo . . . . .</i>                                                       | 183           |
| <b>7. Recapitulación . . . . .</b>                                                                                    | 183           |
| <b>8. Tu compromiso de 21 días . . . . .</b>                                                                          | 184           |

## CAPÍTULO 13

|                                                                   |     |
|-------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>LO QUE HA CAMBIADO Y LO QUE QUEDA POR DECIDIR . . . . .</b>    | 185 |
| <b>1. El antes y el después . . . . .</b>                         | 185 |
| <b>2. Las tres preguntas del profesional transformado . . . .</b> | 186 |
| 2.1. <i>¿Desde dónde ejerzo ahora? . . . . .</i>                  | 186 |
| 2.2. <i>¿Qué ya no estoy dispuesto a aceptar? . . . . .</i>       | 187 |

|                                                                  | <i><u>Página</u></i> |
|------------------------------------------------------------------|----------------------|
| 2.3. <i>¿Qué voy a hacer de forma diferente esta semana? ...</i> | 187                  |
| <b>3. El mito de la transformación instantánea . . . . .</b>     | 188                  |
| <b>4. Tu plan de los primeros treinta días . . . . .</b>         | 188                  |
| 4.1. <i>Personal: tu bienestar es el cimiento . . . . .</i>      | 189                  |
| 4.2. <i>Relacional: cómo hablas con tu cliente . . . . .</i>     | 189                  |
| 4.3. <i>Profesional: tu posicionamiento . . . . .</i>            | 190                  |
| 4.4. <i>Impacto: cómo contagias sin predicar . . . . .</i>       | 190                  |
| <b>5. La última pregunta . . . . .</b>                           | 191                  |
| <b>EPÍLOGO. LA ABOGACÍA QUE MERECE EJERCER. . .</b>              | 193                  |
| <b>BIBLIOGRAFÍA . . . . .</b>                                    | 195                  |