



Barreras mentales.

Últimamente debo reconocer que el perfil de los alumnos de mis clases ha ido cambiando y cada vez más se acercan con curiosidad a la disciplina de la gestión y dirección para firmas de abogados aquellos, que ahora preocupados por la situación, (diría que más que preocupados, afectados), empiezan a interesarse por salidas que, digámoslo honestamente, hasta ahora les parecían más una cosa de risa que una disciplina seria para la dignidad de la práctica profesional.

Tengo que decir también que mi percepción es que su aproximación a la disciplina de la gestión y dirección de despachos, es poco entusiasta y más bien con connotación de último cartucho, ante una situación de ventas de servicios legales que cada vez se deteriora más en el entorno en el que estamos viviendo.

6 son las características principales que a modo de barrera mental frenan a estos nuevos adeptos a la fuerza:

Siguen confiando en el pleito como servicio rentable o sencillamente como algo sin lo cual no pueden vivir, (en mi opinión es sólo con lo que están obligados a vivir, deberían leer el post al efecto).

les cuesta comprender porque, lo que pretendidamente hasta ahora funcionó (habría que analizar sus números, que no tienen, para ver si realmente funcionó o simplemente les ayudó a sobrevivir), hoy no ven como se pudo deteriorar y no tienen capacidad para analizar los porqués, lo que les suele llevar a culpar al entorno macroecon ...