

MI EXPERIENCIA/PONENCIA BBRAINERS



MI EXPERIENCIA EN BBRAINERS

Sinceramente tengo que confesar que no soy muy amigo de los congresos y encuentros de juristas, más que nada porque en estos eventos muchas veces te encuentras muchos «egos» y discursos vacíos de contenido, por esa razón son pocas las invitaciones que acepto para asistir a este tipo de encuentros.

Sin embargo, cuando me propusieron ir a BBrainers como ponente, no lo pensé ni un minuto, la idea me atrajo desde el primer momento. Un fin de semana en la sierra de Madrid conviviendo, como si de un «Gran Hermano» jurídico se tratase, con jueces, fiscales, abogados y estudiantes de derecho, en el que **todos somos maestros y alumnos**. Me pareció algo irresistible y, lo cierto, es que la realidad ha superado mis expectativas.

El nexo de unión de todos **los participantes** en este encuentro no solamente era que **todos somos juristas**, sino que además **la mayoría somos «tuiteros, soñadores y emprendedores»**, una mezcla muy interesante.

Después de vivir *esta experiencia*, solo puedo decir que *la recomiendo encarecidamente a cualquier profesional del*

derecho, así como a estudiantes y que, sin ningún género de dudas, si mi agenda me lo permite, estaré en la tercera edición.

En estos días de convivencia tuve la oportunidad de compartir «mesa y mantel» con jueces, fiscales, abogados y estudiantes de derecho, al fin y al cabo, todos compañeros, cada uno con su papel, su función pero todos pasajeros de un mismo barco.

De las ocasiones en que compartí experiencias e ideas con **jueces y fiscales**, llegué a una conclusión que –por su obviedad no tenemos presente– pero conviene mencionarse: aunque a veces puede no parecerlo, son humanos, sienten y padecen como el resto de los mortales, y tienen las mismas ilusiones, inquietudes, sueños y preocupaciones que los demás. Como me decía una magistrada, «**son personas normales**», pero muchas veces, cuando dicen a qué se dedican, sienten que no les tratan como tales.

He de señalar, queridos lectores, que una experiencia muy gratificante en este encuentro fue pasar una de las noche conversando con un grupo de estudiantes –alguno con la carrera de derecho recién terminada–. En este intercambio de opiniones llegué a la conclusión que la juventud no está tan perdida como a veces pensamos los «mayores».

Una de las razones más importantes que me ha empujado a escribir este post es que muchas personas relacionadas con el derecho, al enterarse de que he participado en BBrainers como ponente, me han dicho que les habría gustado estar y escuchar mi ponencia, por eso me he animado a escribirla aquí.

[spacer]

MI PONENCIA: «UN ABOGADO EN LAS

REDES SOCIALES»

Cuando me propusieron participar en BBrainers como ponente, dos fueron las condiciones:

- 1.- Mi ponencia no podía durar más de 10 minutos –al final duró un par de minutos más, sorry–.
- 2.- Debía centrarme en el porqué de mis perfiles en redes sociales y lo que intento transmitir con ellos.

Al final, después de mucho pensarlo,



decidí hablar del «amor». Compartir con todos una historia de amor, mi historia de amor, ya que no sé si yo me crucé en la vida de internet o internet se cruzó en mi vida, pero desde hace más de cuatro años estamos viviendo un «amor» apasionado.

A principios del año 2014 yo era un abogado de familia que ejercía como tal principalmente en Zaragoza capital. Internet lo usaba para el correo electrónico y leer la prensa y no tenía ningún perfil en redes sociales, es más, pensaba que las redes sociales eran cosa de niños o de adolescentes y quien pasados los dieciocho años estaba metido en ellas, es que era un poco friki. ¡Ahora el friki soy yo!

Un buen día se me ocurrió crear un blog para contar/denunciar en él todas aquellas cosas que veía en los juzgados de familia y, sobre todo, en los juzgados de violencia de género que no me gustaban.

Cuando se lo conté a un buen amigo que entiende bastante de

internet me dijo que lo mejor era hacer una página web y en ella poner el blog. También me dijo que si quería que la gente leyera lo que iba a escribir, tenía que compartirlo en las redes sociales y si conseguía 500 lectores al mes, me podía dar por satisfecho.

Así, en el año 2014, surgió www.mateobuenoabogado.com y mis perfiles en redes sociales. El objetivo de mi web y de mis perfiles era, principalmente, denunciar una realidad que no me gustaba.

Al poco tiempo, mi blog lo leían más de 500 personas diarias. Un buen día recibí una llamada desde Sevilla, al descolgar el teléfono un hombre me dijo que era lector de mi blog, seguidor mío en las redes sociales y que quería que yo fuera su abogado. Lo primero que pensé es que se trataba de una broma, al fin y al cabo en Sevilla –*como en todas las demás ciudades de España*– hay muchos y muy buenos profesionales del derecho.

A los pocos meses yo estaba en Sevilla llevando un procedimiento de modificación de medidas. Así descubrí el potencial que tiene internet y las redes sociales.

En la actualidad, mi blog un día «malo» tiene 1.000 visitas, uno normal 1.500 visitas y un día «bueno» se superan las 2.000 visitas... En resumen, al mes 50.000 visitas aproximadamente, y llevo asuntos a lo largo y ancho de toda la geografía española, incluidas las Islas Baleares y Canarias.

En el transcurso de estos más de cuatro años he aprendido que la generosidad tiene premio, que compartiendo de forma desinteresada buenos contenidos, contenidos útiles para todos, es como más se gana –y no solo ganancias económicas, sino también en crecimiento personal y profesional–.



Si no estás
en Internet,
no existes.

Como dijo Bill Gates «El que no está en internet, no existe». **Un profesional del derecho no se puede permitir no estar en internet,**

porque entonces está perdiendo oportunidades. Pero, en mi opinión, ***si está debe ser para ayudar a los demás.***

Como ejemplo de ello –siempre pongo el mismo– les contaré que cuando yo empecé a ejercer en el año 2003, si necesitaba un procurador fuera de Zaragoza, llamaba a mi procurador de Zaragoza y le preguntaba si me recomendaba algún compañero o compañera en la ciudad en la que iba a trabajar, y con quien mi procurador me recomendaba, trabajaba. Hoy en día, cuando necesito un procurador fuera de Zaragoza, lo busco en internet, de forma que el que no está en internet para mí «no existe» y el que está, si tiene una web aceptable, acorde con mi forma de trabajar, lo contrato.

Conclusión, no solo hay que estar en internet si no que, además, hay que tener una presencia aceptable, resultar atractivo al usuario.

En estos más de cuatro años, hay una cosa que ha cambiado: mi objetivo, mi porqué en las redes sociales. Si al principio mi objetivo era ***denunciar una realidad que no me gustaba***, hoy es «otro». Sin renunciar al espíritu de mis comienzos, ***mi objetivo también es mostrar el lado humano del derecho y acercar el derecho al ciudadano.*** Es lo que en estos momentos hago –o intento hacer– a través de mis dos «criaturas», mi blog y mi canal de YouTube.

Para terminar, quiero hacerlo reivindicando **el lado humano del derecho**. Lo primero que tengo que decir es que **los profesionales del derecho**, entre los que incluyo a jueces, fiscales, abogados y procuradores, **somos personas al servicio de personas** y, si queremos marcar la diferencia, tenemos que cultivar determinados valores humanos.

Valores humanos como la generosidad, la gratitud, la empatía, la humildad y, sobre todo, la capacidad de escuchar:

- Generosidad a la hora de compartir nuestros conocimientos, tanto dentro como fuera de la red.
- Gratitud con la gente que nos sigue, tanto dentro como fuera de la red, o que contrata nuestros servicios.
- Empatía con el próximo, con el más cercano.
- Humildad, ya que somos lo que somos gracias a nuestros clientes y seguidores en las redes sociales.
- Capacidad de escuchar porque, aunque a los abogados nos pagan por hablar –sea en sala o a través de nuestros escritos–, lo más importante que podemos hacer es **escuchar**.

Escuchar a quienes nos rodean y, muy especialmente, a nuestros clientes.

Cuando uno se dedica a una materia tan sensible como el derecho de familia o el derecho penal relacionado con familia,

se da cuenta de que los clientes, a veces, tienen auténticas

“Cuando hablas, solo repites lo que ya sabes; pero cuando escuchas, quizás aprendas algo totalmente nuevo”.

— Dalai Lama

crisis de ansiedad y que nosotros somos «su pastilla, su medicina», que no hay nada que les ayude más que llamarnos y estar al otro lado del teléfono.

Precisamente me he dado cuenta de esto porque en mi despacho tengo muchos casos de clientes que han empezado con un abogado y, a mitad de procedimiento, han cambiado a otro, se han venido a mi despacho. Pues bien, *la queja principal que suelen tener de su anterior abogado es que este no les escuchaba, no atendía sus llamadas o no contestaba sus correos.*

Por ello, creo que lo más importante que puede hacer un profesional del derecho es **escuchar**.

Gracias...

[spacer]