

CINCO PEQUEÑAS ENORMES COSAS QUE TODO EL MUNDO SABE -Y NADIE SABE- DE LOS GRANDES DESPACHOS DE ABOGADOS

1. No te ficharon por tu capacidad técnica, sino por tu perfil psicológico

No lo digo yo, lo dicen ellos.

Hace unos años, le pregunté a una compañera de recursos humanos que por qué desechaban las candidaturas que tenían menos de una determinada nota media en la carrera y/o que habían suspendido alguna asignatura. Le argumenté que se perdía mucho talento con ese criterio porque las notas dicen poco y siempre puede haber muchas razones para haber suspendido algo.

Su respuesta fue contundente: no fichamos talento, sino un perfil psicológico. Las personas que nunca suspenden y que siempre tienen buena nota demuestran un sentido de la responsabilidad muy alto. Son chicos y chicas que anteponen sus resultados académicos a cualquier otro acontecimiento de sus vidas (novias, problemas familiares, fiestas...). Esas personas serán las más dispuestas a priorizar las necesidades de la Firma.

No te ficharon porque fueras un crack en Derecho Civil IV, sino porque tu orden de prioridades vitales encajaba con el de la Firma.

2. En ningún momento de tu carrera vas a vivir bien. Nunca vas a tener tiempo. Siempre vas a tener un alto grado de ocupación y de presión.

Si te dedicas a esto, habrás escuchado muchas veces la frase "me esfuerzo unos años y luego llego a socio y vivo bien".

Es tan falsa como un duro de cuatro pesetas (que ya es decir...).

La carrera en las grandes firmas está diseñada para que nadie viva bien nunca. Las jornadas son maratonianas para todos los miembros de la cadena, ya seas junior o socio equity, los objetivos están siempre cerca de ser inalcanzables y, lo que es más relevante, todo el diseño cultural en el que pivotan se basa en la ocupación constante de todo el mundo.

Si optas por esta carrera, tienes que estar preparado a que te ocupe la gran mayoría de tu tiempo desde el primer día hasta el día en que la dejes.

No te engañes y no engañes a los demás generándoles falsas expectativas.

3. Al principio, promocionas por tu capacidad técnica (y por cierto encaje en el sistema), pero hay un momento en que lo que más importa son tus habilidades “políticas” internas (que no tienen mucho que ver con tus habilidades comerciales para atraer clientes)

Durante los primeros años (lo que yo llamo la “fase técnica”), serás muy exitoso (esto es, buenas evaluaciones y unas subidas mejores a final de año) si demuestras un buen nivel técnico y una absoluta disponibilidad al trabajo. Si cumples estos dos parámetros, te irá muy bien.

El problema es que, si no estás atento, correrás el riesgo de creerte que lo tienes todo hecho, que bastará con seguir así y completarás toda la carrera del Despacho de manera exitosa.

Bueno, quizás te vayan contando que, llegado a un determinado punto, deberás tener capacidad comercial y generar trabajo.

Y no será del todo mentira, pero será una información parcial y, si me apuras, poco relevante.

Lo relevante para prosperar en la última fase de la carrera (la que yo llamo la “fase política”) es que hayas estudiado cómo funciona el despacho de manera interna, quién lo maneja, quién decide y qué necesitan ver en ti para que tú seas el elegido.

Los despachos son partnerships, los socios son los que deciden quienes son sus futuros socios. Y, como cualquier persona, cuando uno busca un socio, busca una serie de características personales. Necesitas gustar a los que decidirán si vas a pasar a formar parte de su club o no.

Si traes dos millones de euros al año, clientes increíbles y eres un erudito, estará muy bien, ayudará (o no...), pero si no se fían de ti, te adelantarán todos por la derecha. Si estás en esa situación, la única forma de ser socio será saltar a otro despacho.

4. No te vas a jubilar con cincuenta y cuatro años y te vas a ir a vivir a las Bahamas olvidándote de todo

Simplemente, porque nadie lo hace.

Cuando llegues a los cincuenta y tantos años llevarás toda una vida. Prácticamente, toda tu vida adulta, haciendo lo mismo. Habrás estado en una, dos o tres firmas. Todas similares. Tu mundo, casi en su totalidad, estará construido entorno a ese ecosistema.

No te irás a una isla desierta. No porque no puedas objetivamente hablando (aunque tampoco es seguro que vayas a poder: entre otras muchas cosas, lo más probable es que hayas sido padre o madre alrededor de los 40 y tendrás

hijos adolescentes que mantener y que cuidar). No te irás porque no querrás irte.

Es muy probable que no quieras deconstruir su mundo, que tanto esfuerzo le ha costado, de un día para otro. Y, si quieres, o en parte quieres, no vas a saber cómo hacerlo. Sentirás, como poco, una indescriptible sensación de pánico vital.

Con esa edad serás socio o similar. De una firma prestigiosa. Ello será parte de tu identidad. ¿Sabrás/querrás desprenderte de tu identidad? Probablemente no.

Así que, no te engañes, no estás en una gran Firma para jubilarte pronto y rico. Y si crees que esa es tu razón, dale una vuelta profunda.

5. El cross-selling (casi) no existe

Es muy improbable que un compañero venda algo tuyo a un cliente suyo. Si te viene trabajo de un cliente de un compañero será porque el cliente ha preguntado proactivamente por alguien que haga lo que tú haces.

¿Por qué?

¡Qué más da el por qué! (aunque creo que hay diversas razones que quizás explique en alguno de mis correos)

Lo importante es que lo sepas y que no malgastes el tiempo intentando que otros te vendan. Lo más probable es que no lo hagan.

Todo esto ya lo sabías. Aunque es probable que intentes no saberlo.

Hay muchas más verdades, medio verdades y medio mentiras que todos sabemos pero que nadie parece saber.

Las iré contando en mis correos.

Y también allí encontrarás técnicas que te facilitarán el día a día: qué buscan los clientes realmente cuando nos contratan, cómo puedes darles un producto que les satisfaga invirtiendo el mínimo tiempo y recursos posibles.

Qué cosas no sirven para nada y nos consumen tiempo y energía: ¿team buildings, webinars, reuniones de seguimiento, alertas legislativas, novedades, networking?

