



MACK BARBOZA

# EL LITIGANTE BRILLANTE

Secretos para alcanzar el éxito  
en el competitivo mundo del  
litigio...

## **Contenido.**

### **Dedicatoria**

**El propósito de este libro.**

**1.-Me convertí en abogado porque se gana mucha plata.**

**2.-El Emperador Romano**

**3.-En cien pintas gana cualquiera**

**4.-El Campeón**

**5.-El Sabio del Tribunal**

**6.-El equipo gana**

**7.-Soy amigo de todos y todos son mis amigos**

**8.-Napoleon Bonaparte**

**9.-Falito**

**10.-Aléjate de la Universidad**

**11.-Al Ganado lo llaman “Vaca”:**

**12.-El todero**

**13.-Acta non verba**

**14.- El orador**

**15.- La era de la Información**

**16.- ¿Actitud o Aptitud?**

**17.- Resumen Curricular del Autor.**

---

## **Dedicatoria:**

A mi Padre quien me enseñó los valores de la honestidad, humildad y generosidad; a mi madre quien me convirtió en un hombre de carácter y fortaleza; a mi esposa quien me llenó de amor y comprensión; a mis hijos que son mi legado de vida más importante; a mis socios y amigos siempre fieles y atentos; a los abogados que quieren regresarle a esta noble profesión el lugar que le corresponde como instrumento que persigue el ideal de justicia.

---

# El propósito de este libro.

---

“Es mejor cojear por el camino que avanzar a grandes pasos fuera de él. Pues quien cojea en el camino, aunque avance poco, se acerca a la meta, mientras que quien va fuera de él, cuanto más corre, más se aleja.”

*San Agustín (354-430) Obispo y filósofo.*

Desde que tengo uso de razón supe que en algún momento de mi vida me convertiría en abogado, sin embargo debo decir con toda responsabilidad que el camino no fue fácil, y fue gracias al apoyo de muchas personas maravillosas por una parte y por otra parte las circunstancias del destino, los que en conjunto finalmente me ayudaron a lograr esto. La razón por la que no fue fácil no tiene que ver nada con lo académico, en realidad ésta es la parte fácil del asunto, en mi caso por lo menos, completar las materias con éxito durante mi vida universitaria en realidad no requirió de mayor esfuerzo, y resultó la parte más placentera del proceso de convertirme en abogado.

Éste libro, fue el resultado de un largo proceso de meditación interna de una idea que venía dando vueltas en mi cabeza desde hace mucho pero mucho tiempo, y era dar a conocer aquellos trucos, costumbres, actitudes, mañas, estrategias y consejos que no se aprenden en ninguna universidad, ya que cuando nos convertimos abogados nadie nos enseña a comportarnos como tales. Lo que a mi juicio es el obstáculo más difícil para cualquier persona que desee estudiar derecho o que desee ganarse la vida en el complicado mundo del litigio, de modo que, lo que hoy me propongo como meta es compartir todas aquellas experiencias que me han ayudado a tener éxito en esta noble profesión, con todas aquellas personas que estén interesadas en obtener esta humilde información.

A lo largo de este libro relataré experiencias, consejos, estrategias, mañas y actitudes mentales que a mi juicio deben poseer todos los abogados que quieren tener éxito en esta tan competida profesión, reduciendo de éste modo la difícil curva de aprendizaje que por lo menos a mí me llevó más de 10 años aprender.

Con frecuencia encuentro nuevos profesionales del derecho con muy buenos conocimientos académicos pero que no tienen ni una mínima idea de qué hacer en un tribunal y lo que es peor aún, de cómo desenvolverse en él, obviamente también he visto profesionales tanto nuevos como viejos que definitivamente no manejan la ley, lo que evidentemente los deja en una desigualdad absoluta en lo que a competencia con otros colegas se refiere, pero éste problema es mucho más fácil de resolver, ya que basta con estudiar el compendio de leyes y sentencias que normalmente se aplican a la rama donde ha decidido especializarse el profesional para resolverlo, de allí que prefiero abarcar el tema de la experiencia personal como abogado y no temas de índole académico para lo cual sobran escritores.

No encontrarán los lectores de este libro ningún consejo de tipo académico, es decir, no me propongo enseñar cómo se redacta una demanda, o cómo se redactó una diligencia, o cómo se calculan las prestaciones sociales según la ley, nada de eso, lo que se abarcará aquí, tiene que ver más con cómo debe pensar y desenvolverse un abogado independientemente de sus rama de estudio y qué estrategias debe usar para encaminarse al éxito en el mundo del litigio, de allí que si lo que esperas de este libro es un consejo académico, pues simplemente no lo leas, porque ésta no es la fuente adecuada, pero si por el contrario lo que estás buscando es un libro que te ayude a iniciarte como abogado y que te diga lo que a juicio de quien hoy escribe debe hacerse o no, entonces estás en la lectura adecuada para ti y te invito a que continúes leyendo.

Encontrarás una narrativa extremadamente sencilla, con ejemplos coloquiales y muy fáciles de absorber, ya que en gran medida el éxito de este libro depende del mismísimo éxito que obtengan quienes lo lean y apliquen lo que aquí voy a exponer, además del hecho de que el segundo propósito de este libro es llegar a la mayor cantidad de estudiantes de derecho y abogados posible para que el conocimiento se difunda, de allí que el mismo sea digital (ebook) y adquirible por Internet por un precio muy bajo que me ayude a mantener la infraestructura tecnológica requerida.

Dicho lo anterior te invito a que lo leas tranquilamente de manera relajada para que puedas internalizar la mayor cantidad de información posible, no tengo duda alguna de que lo que voy a plantear en capítulos posteriores te ayudará enormemente en tu camino al éxito como abogado y además te dará la certeza de que estás haciendo lo correcto en

determinadas situaciones normalmente difíciles de manejar, así que adelante al grano con esto y comencemos ya mismo.

# 1.-Me convertí en abogado porque se gana mucha plata.

---

“De aquel que opina que el dinero puede hacerlo todo, cabe sospechar con fundamento que será capaz de hacer cualquier cosa por dinero.”

*Benjamin Franklin (1706-1790) Estadista y científico estadounidense.*

Creo que he escuchado la frase del título más de 100 veces, de hecho las universidades de nuestro País (Venezuela) gradúan cientos de abogados todos los años, y aunque no he hecho el estudio formal adecuado, me atrevería a decir que el 90% de ellos estudia o estudió Derecho por la promesa de obtener muy buenos dividendos económicos de ésta profesión, lo que en parte es cierto sin duda alguna, sin embargo la idea de hacer algo por el resto de tu vida únicamente por el dinero te hará inmensamente infeliz, puesto que si en realidad no te gusta la profesión, estarás el resto de tu vida haciendo algo que no es lo tuyo, por una promesa de dinero que tal vez nunca llegue.

Desde el punto de vista lógico debemos pensar que le resultará mucho más difícil tener éxito en esta profesión a un abogado que en realidad no le guste el Derecho en comparación con uno que se apasione por Él, esto es aplicable a cualquier profesión, no me imagino haciendo esto sólo por el dinero, si así fuera definitivamente no hubiera tenido éxito en ésta profesión y lo que es peor aún no hubiera sido feliz nunca.

Verán, el dinero es un combustible pero no es el objetivo principal, ciertamente todos necesitamos pagar cuentas y por ende todos tenemos necesidades económicas, pero esto no significa que para obtener un beneficio económico hagamos algo que en realidad no nos gusta o apasiona, en mi opinión éste es uno de los enfoques errados que hay en la actualidad para la mayoría de los jóvenes que se ven impulsados a estudiar

esta profesión, y la razón es muy sencilla “lo están haciendo por los motivos equivocados”.

La realidad del asunto es que todas las profesiones son idóneas para tener buen dinero, y el tema aquí es encontrar dónde están tus propias fortalezas; Mi difunto y querido Padre por ejemplo nunca tuvo una profesión, pero encontró sus propias fortalezas y pudo levantarse de la pobreza, haciendo además lo que en realidad le gustaba hacer, que era ser comerciante, de modo que, el tema del dinero no es una excusa para estudiar ninguna profesión, conozco muchos abogados que están lejos de ser ricos o adinerados, muy a pesar de que me consta de que son excelentes profesionales, de hecho he conocido algunos que para mí son de los mejores y que no tienen prácticamente nada, pero son apasionados y exitosos en lo que hacen, aunque no tengan habilidades financieras.

Nunca medí el éxito de una persona por su dinero, bueno, al menos que tu meta principal sea convertirte en millonario, de hecho quien puede discutir el éxito de Gandhi o Jesús Cristo, quienes fueron de las personas más pobres del mundo, y aún así no cabe duda que la huella que dejaron en la humanidad es y siempre será imborrable, no me mal interpreten el dinero es fundamental, pero repito no puede convertirse en la meta principal, tampoco pretendo que todos los abogados se conviertan en Gandhi o Jesús, lo que trato de explicar aquí, es que lo más importante para tener éxito en cualquier profesión o actividad es que esta te ocasione placer a realizarla, que disfrutes lo que haces y te haga sentir realizado, siempre que gano un caso me siento como un gran coloso, pero no porque gané dinero sino porque vencimos al oponente y mi cliente me mira con agradecimiento y admiración.

Mira esta conversación que habitualmente tengo con mis clientes después de haber analizado su caso:

*Cliente: Aja Doctor y ¿Cuánto me va a cobrar por este juicio?.*

*Yo: Verá señor Gonzalez, Yo tengo la certeza de que en su caso tenemos una enorme posibilidad de ganar, en realidad Yo hago esto porque me gusta no por el dinero, claro todos necesitamos dinero y Yo también hago esto para vivir así que debo cobrarle, pero hagamos un trato, deme tantos bolívares (una cantidad muy pequeña) para gastos ahorita, y cuando Usted cobre pues me paga el 30% de lo que se obtenga, esa es mi*

*garantía, si Usted no cobra pues Yo no cobro, tan seguro estoy que voy a ganar que le apuesto mis honorarios.*

*Cliente: Excelente Doctor hagámoslo así, y muchas gracias.....*

Es una conversación sencilla ¿Cierto?, pues esa pequeña conversación es muy importante porque transmite al cliente la sensación de seguridad que necesita con su caso, y además le hace saber que nuestro interés principal no es el dinero, y aunque algunos abogados principiantes necesitan dinero casi desesperadamente, pues lo cierto es que primero se demuestra la capacidad de ganar y luego sin duda alguna vendrá el dinero.

Hoy por hoy, mi principal cliente es el Sindicato de Trabajadores de Cervecería Regional, y no exactamente por el dinero que me genera, sino porque hemos dado una lucha laboral desde hace ya más de cinco años para el momento de escribir estas líneas, y ahora tenemos más que una relación cliente – abogado, puedo decir con certeza que son mis amigos, y los atiendo con todo el placer del mundo y el dinero siempre llega.

En el año 2.009, despidieron injustificadamente por problemas políticos a un grupo de trabajadores de la mencionada Cervecería, un amigo en común, el cual es mi compadre me pidió como un favor personal que atendiera a uno de ellos, y que hiciera lo que pudiera por Él, dada la situación tomé el caso y hablé con el señor, y ¿Adivinen?....

Resulta que aquel señor no tenía ni un centavo, de hecho mi compadre tuvo que pagar una copias de su dinero para comenzar con el caso, y comenzó la lucha contra el Monstro de Cervecería Regional y sin un centavo, pero bueno para resumir el cuento, estos trabajadores se apretaron los pantalones, y estuvieron sin cobrar ni un centavo por casi dos años, y créeme eso no es nada fácil para quien trabaja por un salario.

De hecho estoy convencido que si no fuera porque hubo una enorme solidaridad de parte de mucha gente que les ayudó tanto moral como económicamente, simplemente no hubiesen aguantado, pero lo hicieron hasta que finalmente fueron reenganchados por orden de un Tribunal, y la Empresa tuvo que pagarles todos los salarios y beneficios que habían dejado de percibir durante el periodo que duró la batalla judicial.



Pero el cuento no acaba aquí, estos mismos trabajadores se lanzaron en plancha y ganaron las elecciones, además por una diferencia aplastante, y desde entonces son Sindicato con una serie de logros realmente impresionantes.

Como abogado de estos trabajadores puedo dar testimonio de que hubo ofertas importantes de dinero para que se retiraran de la lucha sindical, sin embargo ellos se mantuvieron firmes en la misma, pues no querían dinero, lo que querían era mejorar las cosas, con un sindicato renovado, que verdaderamente luchara por los beneficios de los trabajadores, y hasta ahora han tenido mucho éxito.

Entonces ellos encontraron sus fortalezas y tuvieron éxito, el dinero pues eventualmente llegó mediante logros y recuperación de pasivos laborales. Desde mi punto de vista como ya dije todavía hoy sigo trabajando con ellos, cobre mis honorarios eventualmente y hoy soy reconocido como un buen abogado por una nómina de más de 600 trabajadores. ¿Conoces mejor publicidad que esa? ésta lucha me ha conectado con otros sindicatos y clientes, así que primer consejo:

**Apasíonate por lo que haces....el dinero llegará eventualmente si haces bien tu trabajo.**

## 2.-El Emperador Romano

---

“Nadie puede hacernos sentir inferiores sin nuestro consentimiento.”

*Eleanor Roosevelt (1884-1962) Defensora de los derechos sociales y diplomática.*

Recuerdo claramente mis primeros días como abogado, había una gran incertidumbre en mi, por primera vez en mi vida me sentía inseguro, asimilo graduarse de abogado al hecho de que te den unos guantes de boxeo, y te pidan pelear con cualquiera que salga al ruedo, ya que se supone que la Universidad te preparó para ello, cosa que no es para nada cierta, entonces te toca agarrar esos guantes y ver cuál será tu próximo

contrincante y a echarle piernas, pero de repente es una persona que tiene muchas peleas ganadas y eventualmente podrá intimidarte al principio, por el hecho de que es algo nuevo para ti, es decir, tú conoce las leyes, pero no conoces el ring, y tu oponente por lo general conoce cada centímetro, y se siente como un emperador romano muy seguro de sí mismo y de poder ganarte sin ningún problema.

Mi primer caso como abogado me lo dio un buen amigo, que prácticamente se había rendido y pensaba que nunca iba a cobrar una deuda, resulta que había estado peleando por años pero no había podido hacer efectivo el cobro de su dinero, así pues, desde su punto de vista ya no tenía nada que perder y mucho que ganar, pero no estaba dispuesto a seguir pagando abogados para recuperar ese dinero, así que hizo un trato conmigo que consistía en que yo trataría de recuperar su dinero y a cambio él me daría un porcentaje de lo recuperado, entonces me puse los guantes y salí a buscar mi contrincante, resultó que era un emperador romano, un personaje muy trajeado, con prendas llamativas, profesor de una universidad importante, y había escrito varios libros de derecho, y me miraba como una gallinita que estaba entrando en su corral y él era el jefe.

Debo confesar que al principio tuve mis dudas sobre si lograría recuperar el dinero o no, pero igual no tenía nada que perder y como ya dije mucho que ganar, entonces tome una decisión y me propuse a mí mismo dejar de mirar el traje, las prendas y todo lo demás lujos y buscar una estrategia para qué este señor hiciera un acuerdo conmigo, lo curioso del caso es que no fue muy difícil llegar a un trato con él, en realidad lo más difícil fue sonreír a sus arrogantes palabras, ya que siempre traían un sarcasmo oculto, pero llegó un punto en que Yo estaba tan concentrado en el acuerdo que dejó de importarme eso y al final obtuve un trato justo para mi cliente, y hoy día 10 años después sigue siendo mi cliente porque se fomentó la confianza cuando la demostré que era capaz de lidiar con cualquier contrincante independientemente si era o no un emperador romano.

Tal como un salón de clase, encontrarás todo tipo de personalidades en tu ejercicio, pero sobre todo encontrarás, muchos emperadores romanos, tratarán de intimidarte, de minimizarte, de hacerte dudar de tus propios conocimientos, pero hoy puedo decirte la verdad de estos emperadores, según mi experiencia, la mayoría de ellos utiliza la arrogancia, el

despotismo y el denigrar como un escudo, pero una vez quitada esa parafernalia, entonces son vulnerables por su propia arrogancia, sé por experiencia que mientras más arrogante es el abogado, pues mejor porque desestima la fuerza del oponente, entonces haz caso omiso de este tipo de abogados y concéntrate en hacer tu trabajo bien, muy pronto encontrarás que no hay abogados buenos y abogados malos, hay abogados con razón y abogados sin razón, y eventualmente el que tiene la razón ganará ya sea que lleve traje al tribunal o no lo lleve.

Alguna vez leí en un libro, que las estadísticas han demostrado que en la india, los tigres de bengala cazan y comen mayor cantidad de pavos reales machos que pavos reales hembra, ¿sabes por qué?, pues muy sencillo recuerda el pavo real macho ostenta unas plumas muy coloridas, motivo por el cual los tigres pueden verles mejor, y de allí que qué atrapen a los machos con mayor facilidad que a las hembras, entonces, ¿en que quieres convertirte tú?, en pavo real macho o en pavo real hembra, yo particularmente prefiero ser el tigre que los atrape a ambos, pero sin duda alguna disfruto mucho más cuando atrapó a un pavo real macho o emperador romano.

Seguro que has visto la película llamada “El patriota”, protagonizada por el Mel Gibson, yo la he visto cerca de 10 veces o más, y siempre la disfruto ya que en parte el mensaje que conlleva la misma, es para mí muy significativo, y es que el general inglés termina derrotado por la milicia minoritaria con motivo de su propia arrogancia, que no le permite tomar las decisiones correctas a pesar de tener una mente brillante para el arte de la guerra.

Algo similar pasa con los abogados del tipo emperador romano, con frecuencia su propia arrogancia no les deja ver que están equivocados, estoy seguro, de que si hacemos una estadística real de sus casos encontraremos que la mayoría han perdido más casos de los que dejan ver, así pues, que no te intimiden, déjales conocer tu pretensión bien fundamentada en derecho y háblales con toda la seguridad del caso, pero no dudes porque eso es precisamente lo que ellos están esperando para lograr el objetivo de intimidarte y de este modo bajar tu pretensión real.

Ciertamente algunos de estos personajes al principio resultan intolerables, pero recuerda los casos pasan, pero los abogados seguimos

viéndonos diariamente, así que evita hacer de tus casos problemas personales con otros abogados, en realidad no vale la pena porque más adelante de repente te toca negociar de nuevo con ellos, en mi opinión la mejor forma de tratar a otro abogado sea cual fuere su personalidad es con respecto y franqueza.

Evitar a toda costa discusiones acaloradas, ya que lejos de acercar a las partes, las alejan de modo que es imposible acuerdo alguno por motivos más personales que legales, sin embargo, no llegues al punto de sumisión para evitar un pleito, cuando es inevitable la confrontación pues confróntate con decisión, lamentablemente hay abogados que no escuchan y por lo general es extremadamente difícil hasta el simple hecho de conversar con ellos.

Entonces, trata de evaluar el tipo de abogado o mejor dicho la personalidad del abogado con el que tocará pelear o negociar y úsala a tu favor si es posible, recuerda siempre que tú estás preparado para cualquier contrincante, repítetelo mentalmente cada vez que puedas y disfruta en especial desarmar a los emperadores romanos, ya que eso te convertirá en un Moisés, una especie de enviado de Dios que viene a defender los derechos de sus clientes, eso hará que día a día te sientas mucho más seguro de ti mismo, y al final encontrarás que la mayoría de los abogados te respetarán y tus negociaciones serán más fáciles de conseguir, así que demuéstrales que tú tienes derecho estar allí en el mismo nivel que están todos los abogados litigantes.

Una última cosa o más bien una petición sincera, no te conviertas tu mismo en emperador romano, no intimides, no denigres, ni desestimes a ningún colega independientemente de cómo se vista, de si sabe o no, o simplemente porque no te gusta, porque eso te convertirá tarde o temprano en un abogado arrogante y créeme, si hay algo de lo que no goza un abogado arrogante es de la estima de sus colegas en el círculo que se desenvuelve, así que no se te suba a la cabeza el éxito, porque en el ejercicio son mucho más importantes las relaciones interpersonales, que el mismo éxito, en lo particular puedo decir que he arreglado muchos casos sin siquiera pisar el tribunal, basta con una llamada telefónica cordial entre colegas que hablan de derecho para arreglar las cosas sin necesidad de pleito alguno.

Entonces el Consejo:

**Que no te intimiden los Emperadores Romanos...Conviértete en un Moisés...**

## 3.-En cien pintas gana cualquiera

---

“El secreto de la sabiduría, del poder y del conocimiento es la humildad.”

*Ernest Hemingway (1896-1961) Escritor estadounidense.*

Recuerdo que cuando era adolescente hubo una época en la que me interesé mucho por el juego de dominó, mi padre fue un excelente jugador de dominó, y yo me molestaba mucho cuando perdía con él, y además él se encargaba de burlarse de mí para empeorar las cosas al menos desde mi punto de vista, eso me causó tal impotencia que compré un libro llamado: “Ciencia y Arte en el dominó” escrito por Héctor Simosa Alarcón, conocido como "El Tigre de Carayaca", oriundo del Aragua de Maturín, en el Estado Monagas en Venezuela, quien fue un médico traumatólogo, escritor, considerado como el gran maestro del dominó en nuestro País.

Aprendí muchas cosas de ese libro relacionadas con el dominó, y por supuesto la brecha como jugadores entre mi padre y Yo se cerró un poco, y a veces le ganaba con cierta frecuencia, ocasionando que ahora el frustrado fuera otro, pero bueno la maña pudo más y nunca pude superar a mi padre en el arte de este juego, pero había comprendido una cosa muy importante para todos los aspectos de mi vida futura, explica el tigre de Carayaca que en un juego de 100 pintas, cualquier cruz puede ganar, nada más cierto que esto, verán el dominó como la vida es en parte suerte y en parte estrategia.

Cuando estamos jugando dominó siempre pasa que en algunas oportunidades tomamos un excelente juego de la mesa y en otras uno muy malo, cuando agarramos un buen juego nos sentimos los eruditos, los sabios y pensamos que nada nos va a detener, pero cuando el juego al malo, entonces es mala suerte o picardía, y nuestra estrategia es tratar de

que el oponente agarre la menor cantidad de pintas (puntos) posibles para tener una nueva oportunidad en la siguiente mano.

En realidad soy un jugador promedio de dominó, es decir, conozco el juego lo suficiente para dar la pelea, pero recuerda que se necesitan dos personas para completar una cruz o equipo de juego, en una oportunidad me tocó hacer equipo con mi compadre Montilla, uno de mis mejores amigos, pero un real ignorante del juego de dominó, me sentía realmente pesimista con nuestro futuro inmediato esa noche, pero resultó ser todo lo contrario, ese día en particular ningún equipo por muy experimentado pudo ganarnos, y las palabras “En cien pintas gana cualquiera” rondaban en mi cabeza, jamás había visto que se hubieran aplicado tan bien a la realidad, pasé como una semana pensando en eso y riéndome solo como los bobos, aún hoy escribiendo la anécdota sigo riendo solito como un mismo tonto, claro jamás hemos podido repetir la hazaña y ahora siempre que jugamos juntos no dan una pela.

Lo mismo pasa en el litigio, cuando tenemos un buen caso nos sentimos seguros de que vamos a ganar y no nos preocupamos mucho, pero si por casualidad nos toca un caso que sabemos está perdido entonces comienza el estrés, Yo al principio ni dormía pensando cómo resolverlo, claro con la diferencia de que simplemente pudiéramos negarnos a tomar el mismo, porque a nuestro juicio no puede ganarse, pues se lo digo de una vez, en el ejercicio te tocará perder más de una vez, así que afróntalo con estrategias que minimicen las pérdidas, para mí existen tres tipos de acuerdo, los acuerdos buenos, los acuerdos malos y los acuerdos necesarios, los dos primeros no merecen mayor explicación, pero el acuerdo necesario es aquel que estamos obligados a conseguir en defensa de nuestro cliente que se encuentra en una posición de desventaja en un pleito legal.

Como abogado tarde o temprano, aprendemos a reconocer las fortalezas y las debilidades en un caso particular, y es basado en esas fortalezas y debilidades, cuando debemos buscar un buen acuerdo o por lo menos un acuerdo necesario que minimice las pérdidas de nuestro cliente, de modo que, el asunto no es ganar siempre sino gestionar las actividades necesarias para garantizar los resultados más favorables posibles a quienes nos han contratado.

En los pleitos legales el reto real es terminar el trabajo asignado en la menor cantidad de tiempo posible pero con buenos resultados, y eso a veces no es fácil, ya que por lo general el abogado que sabe que está perdiendo trata de dilatar el proceso para forzar con el tiempo o mejor arreglo, así que se trata de un juego de balances, donde generalmente gana el que tiene paciencia y capacidad de aguante, pero quien se desespera definitivamente perderá siempre.

Así que, agarra tus fichas en cada caso que te toque, y de acuerdo a las debilidades o fortalezas tendrás que decidir si debes minimizar las pérdidas con un acuerdo necesario, o debes tener paciencia y jugar el juego completo para ganarlo e ir por todo, en todo caso será una decisión que deberás tomar muy a menudo.

Uno de los mayores problemas es la lentitud con la que se devuelven los casos legales, lo que en algunos casos convierte al tiempo en el enemigo número uno de nuestro cliente, he tenido casos de jubilados donde por necesidad de ellos, he debido llegar un acuerdo necesario por razones de tiempo, y no por motivos legales, tomemos en cuenta que el promedio de vida en la actualidad con suerte es de unos 70 años, y resulta extremadamente difícil tratar de explicarle a una persona de 67 años de edad, que deberá esperar un proceso que puede tardar entre 5 y 10 años, pues simplemente no están dispuestos a hacerlo y toman un arreglo que yo llamo necesario porque les permita obtener su dinero con mayor celeridad.

Hay una anécdota que me sucedió en la ciudad de Caracas en el año 2012, habíamos programado la cita para obtener la visa americana, y poder viajar a los Estados Unidos, a dicha cita fuimos mi grupo familiar, mi suegra y mi padre, quien para entonces contaba con 61 años de edad, el asunto fue que nos las aprobaron a todos, por 10 años, y la expresión de mi padre al saber eso fue literalmente la siguiente: "Verg... yo no saco esto más", a lo que respondimos todos con una carcajada, pues mire, palabra cierta, mi padre murió en septiembre del 2013 a los 63 años de edad, y no fue necesario sacar de nuevo su visa.

Entonces, analiza tus casos, tomando en cuenta todas las variables que pueden influir en el proceso, ya sea que te ayuden o no, y basa en ello tus decisiones, la mayoría de los casos o pleitos legales se resuelven por causas externas y no de tipo legal, jamás sabrás como están las olletas en

la casa de tu contrincante, así que, suelta una oferta aunque sea insignificante y mantenla firme por un tiempo prudente a ver que pasa, sobre todo cuando tu cliente es el fuerte jurídico y puede esperar, te asombrarás con los tratos y acuerdos que esta estrategia logra para nosotros, no es casualidad que estadísticamente se logre mayor cantidad de acuerdos en tribunales durante las épocas previas a vacaciones escolares o navidad.

Tengo un cliente de la vieja escuela que se acostumbró a no pagar, es decir, tradicionalmente los casos de demandas laborales se perdían en el tiempo y el patrono terminaba por no pagar, ya que el trabajador dejaba el caso abandonado por cansancio, esto cambió con la entrada en vigencia de la Ley Orgánica Procesal del Trabajo y la creación del circuito laboral en el año 2002 si no me falla la memoria, que aceleró las cosas, y ahora los trabajadores suelen cobrar sus derechos más rápidamente al menos por ahora, sobre todo cuando la cantidad a cobrar no es tan alta, ya que la casación esta retardando las cosas hoy en día.

Bueno el caso es que este señor fue demandado por un trabajador y pretendía no pagar nada, en su oportunidad trate de aconsejarle que era mejor llegar a un arreglo y pagarle un poco menos de lo que podríamos salir condenados en una eventual sentencia, eso fue para él casi como una ofensa, y de hecho se molestó conmigo y tuvo cierta desconfianza, pero no me quito los casos, y fuimos a juicio, por supuesto perdimos tanto en primera instancia, como en segunda instancia.

Entonces empezó la búsqueda de culpables, me llamaron, buscaron otros abogados, y me pidieron que les expusiera el caso a los otros abogados, y así lo hice, aunque debo un reconocer que fue algo muy desagradable, los otros abogados entendieron que la mejor solución desde el principio siempre fue buscar un arreglo, sin embargo, el cliente se negó a ello, y ahora estaba pagando las consecuencias de sus decisiones contrarias a mi consejo.

Recuerdo que en aquella conversación, les dije: “Pero bueno vamos a hacerle una oferta éste señor que es un jubilado, y nosotros no sabemos cómo están las olletas en su casa”, y finalmente el hombre me autorizó a hacer una oferta que fue excepcionalmente buena para él y que el trabajador aceptó cerrándose el caso cuando ya no quedaba mucho por



hacer, curiosamente días después hablé con el juez de primera instancia y no podía creer el arreglo al cual habíamos llegado, y me dijo textualmente: “Yo no los hubiera tomado”, luego de allí en adelante se vino de rodada, y mi cliente comprendió que era mejor y más barato negociar que pelear y hoy por hoy sigue siendo mi cliente y trabajamos en armonía sin mayores problemas.

Entonces el Consejo:

**Hay acuerdos buenos, acuerdos malos y acuerdos necesarios....  
Analiza tus casos incluyendo los aspectos legales y externos....y afina  
tus estrategia según esto...**

## 4.-El Campeón

---

“Vencer sin peligro es ganar sin gloria.”

*Séneca (2 AC-65) Filósofo latino.*

Cuando tenía unos 13 años de edad creo, vi mi primera pelea de boxeo, fue entre Marvin Hagler y Sugar Ray Leonard, en ese entonces Yo no sabía nada de boxeo, simplemente estaba buscando algo que ver en la televisión de patas de madera que teníamos en casa, y me encontré con este evento, bueno, resulta que Marvin era un tipo que lucía mucho más fuerte que Sugar Ray, y sin caer en términos racistas y perdonándome la expresión era como ver pelear a un chimpancé con un gorila, y me refiero a que la diferencia física que era abismal, ojo no al color de su piel.

En aquella época hubiera jurado antes de la pelea que Ray Sugar Leonard recibiría la paliza de su vida, en mi mente era imposible físicamente que este diminuto personaje, hablando comparativamente, derrotara a tamaño mole, pero al final resultó que Sugar Ray Leonard empezó a bailar en ese ring y Hagler nunca supo donde estaba, por supuesto ya debes haber deducido quien fue el ganador de la pelea y el campeón esa noche.

Pregúntate esto: ¿Cuántos boxeadores hay?, imposible saber ¿cierto?, ahora pregúntate de nuevo ¿Cuántos boxeadores conoces o recuerdas?, e inmediatamente te vendrán algunos nombres a la mente, y ¿por qué recuerdas específicamente estos?, bueno muy sencillo, de seguro pelearon con el campeón, y de repente ni siquiera ganaron, pero dieron la pelea de sus vidas y la gente les recuerda por su hazaña, no soy tan viejo como para haber visto una pelea del gran Muhamed Alí, pero le gente siempre comenta que fue el mejor de todos los tiempos, una anécdota muy común es que terminó una pelea con la mandíbula desprendida, pero hasta él alguna vez perdió.

Si no me equivoco Márquez tuvo que pelear cuatro veces con Pacquiao, para finalmente vencerlo con un golpe tan fuerte que prácticamente lo retiró del boxeo en el mismo viaje, estos combates tuvieron una audiencia extraordinaria porque eran aguerridos y cada quien daba lo mejor de sí, bueno no tengo que decirte los millones de dólares que esto generó y la fama que ésto le dio a ambos boxeadores, pero lo cierto es que Pacquiao a quien todos creían invencible pues simplemente perdió.

Hace poco escribí en mi Facebook lo siguiente: “No sabrás que eres el mejor hasta vencer al campeón”, lo hice porque casualmente estoy lidiando con una contraparte que tiene fama en el tribunal de ser muy bueno académicamente, y además muy tramposo con conexiones turbias por allí, en fin aún estoy bregando con este señor y su combo con poder económico y político, luego en futuros libros o artículos les diré como resultó la cosa.

Anteriormente me había encontrado con este bufete, pero con casos que no revestían mayor dificultad y se arreglaron rápidamente, ahora se trata de casos muy relevantes y para mi es un nuevo reto que acepto con todo el placer del mundo, porque sé que cuando termine con ellos me sentiré muy orgulloso de haber reivindicado los derechos de mis clientes, y habré vencido a un campeón haciendo lo que sea necesario legalmente.

El tema aquí es que todo abogado debe saber cuándo catapultarse al éxito, y debe reconocer una gran oportunidad para adquirir buena fama que al final es de lo más importante en esta profesión, todo boxeador sueña con la pelea por el título, pero muy pocos llegan allá, y menos aún la ganan, así que, cuando te toque un campeón con un caso importante, alégrate mucho, ésta es tu oportunidad de demostrar que eres hueso difícil de roer,

pónsela cuesta arriba, prepárate bien, estudia mucho, mira sus juicios, estúdialo bien, habla con otros abogados que ya hayan peleado con él, haga lo que tengas que hacer, pero entrega la mejor pelea que puedas, así como mínimo ganarás su respeto y en casos futuros lo pensará dos veces para pelear contigo, y eventualmente empezará a negociar que es lo ideal, pero si das una pelea mediocre, lo único que recibirás son sus burlas e irrespeto.

Hace algunos años me tocó un juicio que marcó mi carrera como litigante, esto fue más o menos en el año 2008, y recuerdo que me tocó un campeón de campeones, con muchos años de experiencia, una personalidad muy cautivante, y por demás carismático, todavía hoy le tengo mucho respeto y consideración, aunque claro nunca se lo dije yÉél no lo sabe por cuestiones obvias.

No quería que supiera lo mucho que lo admiraba por temor a que se sintiera confiado de ganarme, les estoy hablando de un SEÑOR del Derecho, un ejemplo a seguir. Para empeorar las cosas el caso era de un familiar cercano que esperaba que Yo no le fallara, sabía de mis diplomas de honor en la Universidad, y creía que por eso Yo estaba listo para cualquier cosa, y de verdad estaba listo, pero no por los diplomas, si no porque tenía la actitud mental adecuada.

Aquello fue un juicio espectacular que nunca olvidaré, estábamos discutiendo un asunto de derecho, y cada parte dio el todo por el todo, tal fue el asunto que el juez dio una réplica y contrarréplica de mas, buscando como resolver la cosa, y entramos en periodo de espera por decisión de 5 días hábiles.

Yo conocía al abogado relator, quien se encargaría de redactar la sentencia según los parámetros e instrucciones del Juez, porque habíamos estudiado juntos, y le pregunté encarecidamente que me dijera como venía la sentencia, pues resulta que venía en mi contra nada más y nada menos, por supuesto a sabiendas de lo que venía contacté al campeón de campeones y forcé un arreglo necesario, el cual se logró unas horas antes de escuchar la sentencia, ciertamente el juicio fue tan duro que le hice dudar que me ganaría y terminamos llegando a un acuerdo amistoso, que mi familiar aún me agradece y que me hizo sentir muy orgulloso de mi

mismo, aún perdiendo el juicio, claro mi contrincante nunca supo que había ganado, para él esto fue un empate.

. Entonces mi concejo es:

**Para vencer al campeón se valen los puños, patadas, mordiscos, hasta pellizco y dedo en el ojo, el asunto es dar la gran pelea...toma tu oportunidad y conviértela en oro...**

## 5.-El Sabio del Tribunal

---

“Si quieres ser sabio, aprende a interrogar razonablemente, a escuchar con atención, a responder serenamente y a callar cuando no tengas nada que decir.”

*Johann Kaspar Lavater (1741-1801) Filósofo, poeta y teólogo suizo.*

Un sabio se define como una persona, que posee conocimientos amplios y profundos adquiridos mediante el estudio, muy pocos sabios han logrado durante su vida y después de su muerte una fama tan extensa y resonante como la que Louis Pasteur logró, quien fue un químico francés cuyos descubrimientos tuvieron enorme importancia en diversos campos de las ciencias naturales, sobre todo en la química y microbiología. A él se debe la técnica conocida como pasteurización, entonces con esta definición de seguro estarás pensando que el sabio de un Tribunal lógicamente es el Juez, pues no, no es a eso a lo que me estoy refiriendo, me refiero a la persona que sabe todo en el Tribunal y que te sacará de tus dudas cuando inicies éste negocio.

Cada Juez tiene su estilo propio de hacer las cosas, y sus propios criterios de organización, formas de pensar y decidir, después de todo al menos en teoría cada uno es independiente del otro, aún cuando siguen las mismas reglas generales, de modo que, con frecuencia sucede que lo que es correcto en un tribunal, no lo sea en otro, en una oportunidad por ejemplo redacté 9 demandas iguales, es decir, solo diferían en los datos personales de los distintos trabajadores, pues resultó que 7 de las demandas fueron admitidas sin problemas, sin embargo hubo 2 que no, y consideraron los

titulares de estos despachos que debían ser subsanadas, lo que respalda este argumento.

Hay una regla general que te servirá muchísimo en tus comienzos, y es: Cuando tengas dudas del cómo hacer algo pregúntale al Secretario (a) del tribunal, normalmente en nuestro País un tribunal está conformado por el juez, el secretario, un asistente y un abogado relator, de todas estas figuras el encargado (a) de organizar el mismo es precisamente el secretario (a), y como requisito mínimo debe ser abogado también, ciertamente cuando se tienen dudas con respecto a cualquier cosa relacionada con un expediente se acude al sabio del tribunal para que te diga que hacer o como resolver cualquier problema que pueda tener el mismo.

La mayoría de los secretarios (as) son muy amables y receptivos, pero nunca faltan aquellos cuya actitud es absolutamente negativa y pedante, recuerdo una de tantas veces que pregunte a un secretario, bueno en este caso fue una secretaria, al parecer la chica no se encontraba de muy buen humor, o tenía problemas de algún tipo, o estaba estresada de mas, en fin el tema es que le pregunté algo de un expediente y me contestó literalmente lo siguiente: “Doctor Usted es abogado Usted debería saber eso...”, mi reacción al principio fue de enojo pero me controlé muy rápido y con una sonrisa le contesté: “Estoy seguro de que Usted lo sabe mejor que Yo, ya que ha estado en este Tribunal por años, écheme una manito por esta vez.” Y finalmente conseguí mi objetivo que no era más que impulsar el expediente resolviendo la traba que tenía en ese momento.

Entonces:

**Pregúntale al Secretario (a)...**

## 6.-El equipo gana

---

“La unión en el rebaño obliga al león a acostarse con hambre.”

Proverbio africano

Todos hemos tenido alguna vez en nuestras vidas que formar un equipo, o sino por lo menos alguien lo ha formado para nosotros, en mi época de adolescente jugábamos en el vecindario algún deporte según estuviera de moda, por ejemplo si estaba el mundial de futbol nos daba por jugar este juego, si las Águilas del Zulia (equipo de beisbol) tenían oportunidad un año de ganar, pues jugábamos beisbol, si Gaiteros del Zulia andaba bien, pues le dábamos al basket, en fin practicábamos mucho deporte, al popular estilo caimanera o para que me entiendas mejor al estilo callejero.

Nos íbamos a un terreno cercano o a la cancha del liceo, un grupo de muchachos suficientes y empezaba la escogencia de los equipos y por su puesto todo el mundo quería a los mejores. Yo particularmente no era muy bueno jugando beisbol, y si tenía suerte alguien me escogía como pitcher, ya sea porque no había alternativa o porque simplemente nadie quería jugar ese puesto, ya que era un puesto muy peligroso dado que se pichaba suave, jejeje una vez me pusieron a dormir una media hora con un batazo directo a mi frente de un gordo al que llamábamos "lvancito".

Pero cuando jugábamos futbol o futbolito la cosa cambiaba radicalmente entonces todo el mundo me quería en su equipo, es mas normalmente era Yo quien escogía el equipo, ya que solía ser muy bueno en este deporte.

Existen muy buenos equipos en el litigio, bufetes de gran renombre con abogados experimentados y astutos, de modo que, muchas veces cuando nos enfrentamos en un caso a ellos, pues nos estamos enfrentando en realidad a un grupo de abogados que se apoyan entre sí, los unos a los otros, esto es una desventaja para el abogado solitario, es decir, aquel abogado que pretende hacer todo sólo, lo cual a mi juicio sencillamente es imposible, ya que basta con que te coloquen dos audiencias el mismo día a la misma hora para que te metas en un gran lío.

Escogí mi equipo de trabajo prácticamente desde la facultad de derecho, y aún hoy día trabajamos juntos, con excepción de mi muy nueva socia que es mi hermanita y que va comenzando, conozco este equipo al dedillo, sé exactamente cuáles son las fortalezas y debilidades de cada quien, y además son mis amigos personales en quienes sé que puedo confiar tanto para el trabajo como para la amistad, uno de ellos inclusive es

mi compadre ya que le serví, con mucho gusto por cierto, de padrino a su hijo mayor.

Trabajar en equipo tiene varias ventajas que Yo particularmente aprecio mucho para el ejercicio, la primera de ellas es que te podrás apoyar en el equipo para tomar decisiones difíciles, es decir, dos, tres, cuatro o cinco mentes piensan mejor que una.

Otra ventaja es la distribución de la carga de trabajo o asignación de tareas a cada quien hace que el trabajo fluya mucho mejor. La tercera ventaja consiste en el tiempo libre o vacaciones, normalmente tomo vacaciones varias veces al año, ya que mi segunda pasión es viajar y conocer, y lo hago fuera de temporada alta por ser mucho más cómodo y económico, así pues, con un equipo de trabajo digo el jueves que viene me voy el viernes y le asigno lo pendiente a cada quien y listo a apagar el celular y recargar las baterías en sana paz.

Sé que estarás pensando, aja pero en equipo se gana menos dinero, y la respuesta a esto no siempre es así, por ejemplo Yo tomo un cliente "X", y lo comparto, es decir, le digo a uno de mi socios trabajaremos juntos este cliente, y así mi socio se beneficia de un nuevo cliente que en realidad es mío, pero que Yo no trabajaría sólo, luego un día después, o unos meses después a mi socio le llega un nuevo cliente, y me llama para que lo trabajemos juntos, entonces ya tengo un cliente que de otro modo no hubiese tenido si trabajo sólo.

Entonces al final termina siendo lo mismo en cuanto a dinero, claro siempre que tus socios sean honestos y compartan contigo, y eso se detecta rapidito, verás a tu socio estresado, corriendo para acá y para allá, pidiéndote favores gratis de cada rato para que lo cubras, y abandonando el tiempo de calidad con su familia, entre otras cosas, créeme ya lo he visto y para mí este tipo de personas tiene un serio problema de priorización.

Mi filosofía al respecto del tiempo es distinta, Yo particularmente prefiero sacrificar una parte de mis ganancias para pasar tiempo de calidad con mis seres queridos, para eso trabajo y me gusta mucho viajar como ya dije anteriormente, aprendí a la mala con la muerte de mi Padre que el tiempo se agota y hay que disfrutar con tus familiares la mayor cantidad de tiempo posible.

En fin siempre es una decisión de cada quien si forma un grupo de trabajo o no, pero Yo le aconsejaría fervientemente que lo haga, porque tiene mayores beneficios y ventajas que trabajar sólo, claro que siempre puedes trabajar uno que otro cliente tu sólo, pero que no te abrume el volumen de trabajo.

Ahora bien, si decides trabajar en equipo entonces te toca escoger los mejores en la medida de tus posibilidades, y cuando digo los mejores no me refiero a los que tienen más diplomas de honor en la Universidad, esto sólo significa que son buenos estudiando o memorizando y aunque es una cualidad deseada no es la única o determinante, conozco abogados excelentes cuyo promedio de notas académicas es relativamente bajo, en esta profesión influyen otras cualidades como: La capacidad de análisis, la facilidad de palabra, el poder del convencimiento, las capacidad de armar estrategias, la actitud mental positiva, autoconfianza, decisión y perseverancia.

Otra posibilidad es unirse a un grupo con experiencia, de repente te pagarán menos al principio pero sin duda alguna aprenderás muchísimo de ellos, recuerda que el dinero es un beneficio agregado pero no es la meta en sí, hace poco hice un trato con mi hermana que tiene poco tiempo de graduada, le ofrecí el 30 % del dinero que Yo ganara en los casos en que me ayudara, este fue un trato del tipo ganar – ganar, mi hermana aprenderá mucho en el proceso y se relacionará con mucha gente gracias a mi trayectoria como abogado y la de mis socios los cuales también están compartiendo con ella, de seguro en un año o dos conocerá a todas las personas con las que tratamos y como hacemos las cosas.

De modo que su curva de aprendizaje será mucho más corta y rápida además de ganar dinero en el proceso, de mi parte ya he dicho que el tiempo libre de calidad es el bien que en realidad me importa y pagar por ello me parece razonable y si es mi hermana mucho mejor.

Entonces:

**Forma un buen grupo de trabajo o únete a uno de experiencia...reduce tu curva de aprendizaje.**



# 7.-Soy amigo de todos y todos son mis amigos

---

“La educación y la cortesía abren todas las puertas.”

Thomas Carlyle (1795-1881) Historiador, pensador y ensayista inglés.

La experiencia me dice que éste consejo es si se quiere uno de los más importante que puedo ofrecerte, no tengo dudas que las relaciones interpersonales son la médula espinal de esta profesión, conocer mucha gente es la clave del éxito, no es muy buen negocio ser introvertido o tímido como abogado, normalmente cuando voy al tribunal paso más tiempo conversando y saludando gente que en cualquier otra cosa, tengo amigos y conocidos por todos lados, algunos son jueces, otros abogados, alguaciles, secretarios, expertos, y aún creo que conozco pocos para los que quiero conocer, pero los que Yo no conozco los conocen mi socios y juntos prácticamente conocemos a todo el mundo.

El truco es sencillo se llama: “Una sonrisa cordial abre puertas”, aprendí hace ya bastante tiempo que esto funciona, y lo uso en general para todos los aspectos de mi vida, y es que es hasta saludable para quien lo practica, obviamente lleva practica y con el tiempo se hace mecánico y ya ni piensas en ello, y es que la cordialidad cuando la usas con frecuencia llega a gustarte ser así y la adoptas como forma de vida, que es lo aconsejable.

Siempre hablo cordialmente y con una sonrisa porque hace que mi día a día sea mucho mejor, y en realidad me siento así y no ando aparentando mi estado de ánimo, doy gracias a Dios cada día y cada hora por el simple hecho de estar vivo, y eso me hace feliz, cordial y sonriente.

Encontrarás sin duda alguna gente malhumorada en esta profesión, pero ese es su problema, no dejes que te contagien sino todo lo contrario contágalos tú a ellos si es posible, esta sería mi presentación en un sitio donde no me conocen:

*Yo: Buenos Días (con una sonrisa, alto y claro que te escuchen todos)*

*Recepcionista: Buenos días (con cara de piedra y amargada)*

*Yo: ¿Día difícil? ¿Cierto?*

*Recepcionista: Si, es que ha venido mucha gente hoy y estoy full. (Normalmente te dicen si y empieza la queja, tengo un hijo enfermo, me duele la cabeza, entre otros).*

*Yo: Entiendo, nos pasa a todos y en realidad no es fácil yo he pasado por eso, tengo una cita con el señor "X", ¿serías tan amable de anunciarme?*

*Recepcionista: ¿Su nombre por favor?*

*Yo: "Mack", se escribe como los camiones "M","a","c", "k" mi apellido es "Barboza", con "Z", el de la Cañada no el portugués que es con "S"..jejeje (He sacado muchas sonrisa con esto y difícilmente olvidarán mi nombre).*

*Recepcionista: Adelante Señor Mack.*

*Yo: Gracias (bien sonriente) ¿tu nombre es?...*

*Recepcionista: "Anabel"*

*Yo: Muchas gracias Anabel (con energía y sonriente)*

*Al salir de la reunión.*

*Yo: Bueno Anabel muchas gracias por ser tan amable, espero que descanses hasta luego...*

*Recepcionista: Hasta luego señor Mack.*

Bueno, esto es simplemente un ejemplo para recrear la situación, tu buscarás tu propia presentación, el tema aquí es romper el hielo, sobresalir del grupo, hacer que te recuerden por tu amabilidad y cordialidad, y la próxima vez que te vean, simplemente te tratarán mejor, con mucha mas cordialidad, pero recuerda hay excepciones no siempre funciona y hay casos de casos, y si le caíste mal no hay nada que hacer más que calarse al troglodita y seguir adelante, pero no dejes que te amargue el día, suelo hacer bromas con mi esposa sobre este tipo de personas, se las imito y ella se ríe a carcajadas eso me da una dosis extra de buen humor para enfrentar a la persona en cuestión.

Somos abogados, pero eso no nos convierte en señores de la reina Isabel de Inglaterra, ni siquiera puedo imaginarme que me llamen “Lord Mack”, jejeje suena ridículo hasta para los ingleses, lo digo porque hay colegas que al parecer creen pertenecer a la Realeza, y no se les dobla el cuello ni con martillo, y suelen mirar a la gente por encima del mismo.

Éste tipo de abogados tendrá mucha suerte si no le esconden el expediente por odioso y engreído. También está el tipo peleón, es decir, el que pelea por todo, se queja de todo, quiere hablar con el juez de cada rato, vocifera en el tribunal, ciertamente a éste tipo de abogados no le esconden el expediente, porque lo que quieren es que se vaya rápido del tribunal, para salir de Él, pero ninguno de los dos es bien visto, lo sé de primera mano, ya que hice mis pasantías en un Tribunal y oí de primera mano todo lo que se dice de la personalidad de los abogados antes de unirme al gremio, no te conviertas en eso así que:

**Ser cordial, amable y sonriente abre muchas puertas en la vida**

## 8.-Napoleon Bonaparte

---

“Comienzo con la premisa de que la función del líder es producir más líderes, no más seguidores.”

*Ralph Nader (1934-?) Activista y abogado estadounidense.*

La historia demostró la grandeza de Éste señor, su liderazgo fue un ejemplo al conquistar casi toda Europa Central y Occidental, y fue precisamente su liderazgo, el que logró a través de sus estrategias militares exitosas y su gran visión de triunfo, esto lo convirtió en una leyenda y un ejemplo a seguir para alcanzar el éxito a través de sus victorias.

En su libro “Napoleon on project management”, Jerry Manas estudia a detalle la vida del conquistador y nos brinda cuáles fueron los seis principios que rigieron la vida e historia de este personaje para llevarlo a ser un ejemplo de éxito:

### **Exactitud.-**

Napoleón era considerado un hombre legendario y respetable, sin embargo, nunca fue catalogado como un hombre arrogante y vanidoso. Su obsesión por la exactitud y el detalle era conocida, el estratega necesitaba conocer cada parte de los movimientos a realizar y, según la historia, creaba en su mente las infinitas posibilidades de sus movimientos. Sus resultados fueron imponentes, dirigió al ejército francés en más de cien batallas, de las cuales, sólo perdió tres.

### **Flexibilidad.-**

Para Manas, la flexibilidad no sólo habla de la capacidad que tuvo “el soldadito” para cambiar de planes según las exigencias de las circunstancias. El autor habla de una unificación en sus fuertes de batalla, para Bonaparte, el actuar como si fueran uno mismo, fue estratégico.

### **Fuerza moral.-**

"Cada uno de los movimientos de todos los individuos se realizan por tres únicas razones: por honor, por dinero o por amor", aseguraba Bonaparte cuando hablaba de acciones.

### **Velocidad.-**

Reducir resistencia, incrementar la urgencia y concentrarse. Napoleón nunca pospuso sus batallas, siempre procuró reducir sus posibilidades de derrota a través de estrategias precisas y la concentración.

### **Simplicidad.-**

Para este gran estratega militar, la simplicidad significaba sólo una cosa: tener objetivos, mensajes y procesos sencillos.

### **Carácter.-**

"La batalla más difícil la tengo todos los días conmigo mismo", decía Napoleón Bonaparte. El carácter es fundamental para que un líder tenga precisión y convocatoria.

Algunas frases conocidas de Napoleón Bonaparte que me gustan son:

- "Las batallas contra las mujeres son las únicas que se ganan huyendo".
- "Los sabios son los que buscan la sabiduría; los necios piensan ya haberla encontrado".
- "La victoria pertenece al más perseverante".
- "Para triunfar es necesario, más que nada, tener sentido común".
- "No hay que temer a los que tienen otra opinión, sino a aquellos que tienen otra opinión pero son demasiado cobardes para manifestarla".
- "Hay ladrones a los que no se castiga, pero que roban lo máspreciado: el tiempo".
- "El coraje no se puede simular: es una virtud que escapa a la hipocresía".

Todos los abogados que hemos tenido cierto grado de éxito, lo hemos logrado así, porque somos estratégicos en todo los que hacemos, tanto en la vida como el litigio, ambos mundos son una gran tabla de ajedrez o dominó, la idea es tratar de prever los pasos necesarios para ganar en algo, tratar de prevenir los ataques del contrario, y tomar las acciones necesarias para minimizar la posibilidad del contrario de ganarnos. Cuando tomamos una decisión y ejercemos una acción a menudo ya tenemos el abanico de posibilidades en la mente de lo que puede resultar y estamos buscando algún tipo de reacción o viceversa.

Ahora bien, se actúa por acción o por reacción, planificar estrategias cuando vamos accionar es más sencillo que cuando nos obligan a actuar por reacción, donde las posibilidades son limitadas, en otras palabras, no es lo mismo demandar (acción) a que te demanden (reacción), mucha veces sólo te queda un movimiento como cuando juegas obligado en el dominó, pero al final ganas el juego porque esa era la carta que te estaba molestando, o definitivamente lo pierdes pero lograste que salieran muchas pintas, en fin las acciones deben ir dirigidas a conseguir un objetivo, pero de manera planificada.

El año pasado me tocó redactar dos anteproyectos de convenciones colectivas, uno para Cervecería Regional y otro para Cameron Venezolana, una de las estrategias que uso es colocar exigencias en los contratos bastante altas en todas y cada una de las cláusulas, de modo que la Empresa decida donde es que va a ceder según su situación económica y social, pero no les dejo saber que es en realidad lo que ando buscando, así

de repente me dan lo deseado sin siquiera darse cuenta, a veces incluso las ofertas de las empresas mejoran las expectativas.

Otras veces las empresas hacen una oferta que cambian los objetivos planteados, ya que son tan buenas que literalmente se la arranca el brazo como decimos en el argot popular, recuerdo que en la discusión del Contrato Colectivo de Cervecería Regional, mi querido amigo Angel Fuenmayor, Secretario General de la Organización, tenía un objetivo claro y era reivindicar el Beneficio Alimenticio, es decir, lograr un buen aumento en la clausula de Cesta Tickets, esto fue percibido por los representantes de la Empresa, ya que había mucho afán, y la clausula se puso dura.

La Empresa no quería ceder a nuestra pretensión, tanto lidiamos con el problema sin encontrar un punto de encuentro que fue diferida la clausula varias veces. Un buen día la Empresa ofreció un cambio de clausula, es decir, nos mejorarían la clausula de vacaciones enormemente y harían un aumento moderado de la clausula del beneficio de alimentación; recuerdo el momento claramente porque casi no pude disimular la emoción, esto fue porque básicamente aumentar de ese modo la clausula de vacaciones, implicaba aumentar automáticamente el monto a recibir por utilidades y prestaciones sociales, además de los propias vacaciones.

Claro, en aquel momento disimuladamente hablé con Angel y le explique a todos los miembros de la junta directiva porque era el trato de su vida, y el Contrato mejoraría 200% con esto, superando nuestras propias expectativas, bueno al final tomamos la oferta y el Contrato Colectivo se convirtió en uno de los mejores del ramo, cuidado sino el mejor de la época, así que vimos la oportunidad, la tomamos y la estrategia funcionó a la perfección en este caso.

Cada quien debe formar sus propias estrategias de juego pero aquí te dejo algunas de las más conocidas:

- Nunca reveles demasiada información por anticipado al contrario, muchos abogados hacen sus demandas de modo muy sencillo, para luego hacer un escrito y exposición magistral de altura hacia el final del proceso.
- Dilata todo lo que puedas cuando el caso no te favorece, esto es jugar con el tiempo, para que el rival desespere y acepte un trato menor.

- Lanza una oferta muy por debajo o muy por arriba cada vez que puedas a ver qué pasa, “pida mijo pida que de repente le dan”.
- Demanda full si no tienes toda la información y que el contrario demuestre no tú.
- Verifica bien los escritos y pruebas del contrario y úsalos en tú favor si es posible.
- No suspendas ningún acto sin necesidad el tiempo es dinero.
- Viste bien siempre, no tiene que ser un traje siempre, pero no uses ropa vieja, deshilachada o descolorida, recuerda que la buena apariencia le dice mucho al juez de ti,
- Ubica los errores de actas y úsalos en su momento, con frecuencia si sé que un funcionario administrativo se está equivocando, me lo guardo para luego pedir la nulidad del acto administrativo.
- Fundamenta tus argumentos con muchas sentencias (Jurisprudencia), mientras mayor jerarquía del tribunal mejor.
- Investiga siempre bien los criterios establecidos antes de demandar o contestar demandas.
- Escoge bien tus casos, no pierdas tiempo en demandas infundadas.
- Negocia antes de demandar, pide una cita a ver si están dispuestos a llegar a un arreglo sin demandar.
- Revisa o has revisar los expedientes a diario, arregla rápido cualquier error que no se pare por ti, a menos que sea conveniente.
- Estudia, lee todo lo que puedas acerca de tu caso particular, no es necesario memorizar todas las leyes, ve usando lo que vas necesitando.
- Y la más importante haga su trabajo con alegría, esmero y dedicación como si tus clientes fueran tus hijos. ¿Dejarías que se cometiera una injusticia con tu hijo?

Entonces el consejo:

**Establece tus propias estrategias para ser un abogado exitoso.**

# 9.-Falito

---

“Ser honrado tal como anda el mundo, equivale a ser un hombre escogido entre diez mil.”

William Shakespeare (1564-1616) *Escritor británico.*

No conocí a ninguno de mis dos abuelos, para cuando Yo nací ambos ya habían fallecido, mi abuelo paterno según me cuentan, fue un personaje muy peculiar, quedó cojo luego de que un perro le golpeará la rodilla, y al parecer era un hombre moralmente inquebrantable.

Vivía en la Cañada de Urdaneta, un pueblo del Estado Zulia donde para la época no había mucha gente con preparación académica, y le tenían el apodo de “Falito”, no me pregunten ¿por qué?, el asunto es que en una oportunidad llegaron a su casa, y le ofrecieron el cargo de tesorero de la municipalidad, él aceptó el cargo pero con una condición: Recibiría el cargo en la plaza pública y lo entregaría en la plaza pública, bueno dicho y hecho, recibió el cargo, lo ejerció por años y luego lo entregó en la plaza pública y le sobró un real, de allí que naciera un dicho en el pueblo donde decían: “Ohh y sois más honrado que falito...”, cuando hablaban en referencia a la honestidad, uff cuántos falitos están haciendo falta en este País...¿Verdad?.

Lo cierto es, que mi Padre me debe haber contado esa historia un millón de veces y siempre era muy afanoso al hacerlo, aquello fue para mí como una especie de lavado mental, además fui formado en parte en una gran institución como lo son “Los niños Cantores del Zulia”, en la época del Padre Ocando, lo que definitivamente me marco de por vida en cuanto a mi manera de pensar y mis principios morales, los cuales gracias a Dios se encuentran bien arraigados.

De repente estas pensando: Si como no, ¿Cómo te llaman a vos? Juan Pablo Segundo, Pero por supuesto que no, si fuera tan correcto ni siquiera hubiera evaluado ser abogado, ya que en este negocio necesariamente hay que mentir para defender a tus clientes algunas veces, no se puede llegar al tribunal y decirle al Juez: “Si condene a mi cliente, porque Yo no puedo decir mentiras”, eso sería absurdo, hicimos un



juramento que es defender culpables e inocentes por igual, porque ambos tienen derecho a ello, es nuestro trabajo defender no juzgar.

Ahora, que tengamos que mentir algunas veces, o hablar con un amigo en el tribunal, no significa que seamos corruptos, recuerdas el artículo que denominé "El Campeón", bueno es más o menos eso, se vale todo, usar al amigo, hablar con el aguacil para que notifique más rápido, meterle la puita al juez, entre otros, pero lo que no se puede hacer es vender o comprar los derechos de una persona por dinero, esto de verdad que es inaceptable, tanto para los abogados, los jueces, funcionarios públicos, o cualquiera.

Un Inspector del Trabajo que decrete una calificación de despido con lugar sin pruebas de la falta cometida, porque recibió dinero de la Empresa, dejando un padre de familia sin el sustento de su hogar, es sencillamente grotesco en cualquier parte del mundo, y debería ser castigado severamente, y créanme pasa más seguido de lo deseado, y son perfectamente verificables por lo evidente de sus providencias, eso para mí es traición al trabajador, a su familia, a la patria y a él mismo, y deberían darle su salario al trabajador afectado.

Los tribunales son como un pueblo chiquito, donde prácticamente todo sale a luz pública y aunque normalmente no hay castigo penal para los corruptos, si hay castigo moral, todos sabemos quién es quién en cada tribunal, y es cuando te toca este tipo de personajes donde hay que arreglárselas bonito para no perder por corrupción.

Una de las estrategias que uso es que coloco la cuantía bien alta así sea sin razón para que a la Empresa le sea más barato pagarme a mí y no a los funcionarios corruptos ya que tendría que pagar hasta Casación, ojo la gran mayoría de los funcionarios son honestos no estoy generalizando, Yo tiro el zapato para que se lo ponga el que le ajuste, también uso la estrategia que si el grupo de trabajadores es numeroso hago demandas individuales para que sea más oneroso pagarle a los corruptos y para que algunos caigan por distribución con los honestos.

El tema aquí es que si te conviertes en corrupto o tramposo, tarde o temprano serás detectado y ubicado y tu fama te precederá lo que te dificultará el ejercicio y te dará una reputación indeseable, créeme el dinero no vale tu carrera y tu reputación, pero bueno es tu decisión de vida.

**Mantente honesto e integro no vendas ni compres los derechos de nadie...**

## 10.-Aléjate de la Universidad

---

“Se aprende a hablar, hablando. A estudiar, estudiando. A trabajar, trabajando. De igual forma se aprende a amar, amando.”

*[San Francisco de Sales](#) (1567-1622) Obispo y Doctor de la Iglesia.*

Este seguro va a ser uno de los artículos más controvertidos del libro, porque toco una vena muy importante, y es el tema de los post grados y si se deben hacer o no.

Yo no hablaré de si deben hacer o no, porque esa es una decisión muy particular de cada quien de acuerdo a sus objetivos específicos, por ejemplo para una persona que pretende hacer carrera judicial o dar clases en las distintas universidades, sin duda alguna se justifica un post grado, puesto que es un requisito fundamental que exigen tanto el Estado como las universidades.

Sin embargo este libro está enfocado al litigante, al abogado de la calle el que debe ir a tribunales cada día a ganarse el sustento, y francamente para eso a mí en 10 años no me ha hecho falta un Post grado.

Es un tema de aquel soldado que recibe entrenamiento para la guerra pero no llega a hacer un tiro en ella, has estado preparándote durante años en la universidad para ir a la batalla, y ahora lo vas a seguir postergando, para especializarte, sin tener idea de lo que quieres hacer, o que rama te gusta, a mi por ejemplo en la facultad me gustaba el derecho penal, aún me sigue gustando pero en los libros, luego decidí cambiarme a la rama laboral, donde he tenido éxito.

Si hubiese hecho un estudio de post grado recién graduado habría sido en derecho penal, y no me serviría para nada en la actualidad, de hecho me inscribí en un post grado pero gracias a Dios lo dejé, mas por aburrimiento que por otra cosa.

Veras los post grados son un estudio avanzado de un área específica de una rama, bueno al menos en teoría eso son, se puede hacer estudios de post grado en diversas áreas, tales como: Procesal civil, procesal laboral, procesal penal, derecho del trabajo, criminalística, y para usted de contar, y normalmente dura unos dos años, lo que te sugiero es que ejerzas primero esos dos años, para saber que te gusta y hacia dónde va enfocada tu carrera, ese es el mejor post grado que se puede hacer en la vida, aprenderás muchísimo y tendrás el panorama más completo de cuáles son tus aspiraciones.

En lo particular puedo decirte que todavía estoy esperando que algún cliente me pida mi diploma de post grado, pero eso no sucederá, porque los clientes te contratarán no por tus estudios, sino por tu fama para resolver problemas con eficiencia, es decir, aquí se trabaja por los resultados y lo que tienes para mostrar en tu ejercicio, una Empresa que exige un post grado a un litigante sencillamente no sabe en realidad lo que está buscando, aquí el tema es la eficiencia no las notas, hasta un loro puede memorizar y repetir palabras, lo que debe buscar es un estratega con experiencia, bien relacionado que pueda mostrar sus logros.

En la actualidad (2.015) tengo poder o represento a varios clientes importantes: Productos EFE, Alimentos Polar, Cervecería Polar, Pepsi cola, Papeleras Ramirez, Viendoca, Inversiones Faría Adrianza, Sindicato de Cervecería Regional, el Sindicato de Cameron Venezolana, unos treinta clientes individuales, y ninguno me ha pedido siquiera el currículum, aunque de seguro algunos me habrán investigado en secreto, y la información de quién soy y que hago es muy fácil de encontrar: Simplemente coloque "Mack Barboza" en google y verás mi trabajo en los tribunales, mi facebook, mi canal de youtube, entre otros, aquí el tema es que sencillamente no les interesa demasiado mis diplomas, lo que saben y desean de mi es que si tienen un problema yo se los resuelva de la mejor manera y punto, además saben que mi fama de persona honesta y cabal me antecede, así por lo menos en mi caso particular no me ha hecho falta el cuerito de cochino del post grado.

Cuando me ha tocado ir al Tribunal Supremo de Justicia tampoco me han pedido el post grado para ganar, y créeme he ganado búscalo si quieres, así que para eso tampoco hace falta, pero ojo que no he dicho que no estudies, al contrario te tocará estudiar mucho, pero más enfocado hacia

los casos que tienes, deberás hacer cursos cortos de actualización cada año, leer las decisiones que vayan saliendo, en fin el derecho evoluciona y cambia también.

Mas aún en estos últimos años que hemos visto nacer una gran cantidad de nuevas leyes, con filosofías que rompen por completo los esquemas que traíamos de la universidad, algunas inclusive tildadas de inconstitucionales, pero bueno ese no es el tema ahorita, por ahora el consejo es:

Así que:

**Ejerce dos años y después decides si quieres o no el post grado...**

## 11.-Al Ganado lo llaman “Vaca”:

---

“Ambos se dañan a sí mismos: el que promete demasiado y el que espera demasiado.”

*Gotthold Ephraim Lessing (1729-1781) Dramaturgo, crítico literario y pensador alemán.*

Como ya he dicho anteriormente cuando estaba en la Universidad y en los inicios de mi carrera, deseaba ejercer en el área penal, de hecho tomé varios casos penales en aquel entonces, luego decidí que no era lo que quería hacer por motivos más de seguridad y de salud mental que cualquier otra cosa, sencillamente no me agradaba lo que veía y sentía, jamás comprenderé a una persona que se coloca en riesgo personal así mismo y su familia, y sacrifica su propia libertad por dinero en la mayoría de las ocasiones; Pero claro Yo no soy sicólogo ni sociólogo y me imagino que ellos tendrán una respuesta más acertada al respecto, ya que cada día vemos cómo aumentan los índices de delincuencia no sólo en Venezuela sino en muchos países del mundo.

En aquellos tiempos un familiar cercano, joven de mi familia andaba en malos pasos, y fue detenido por un delito grave, que suponía una pena de unos 15 años de prisión aproximadamente, y las pruebas en su contra eran abrumadoras ya que había sido arrestado en flagrancia, o dicho en

lenguaje coloquial: “Con las manos en la masa”, en fin Yo apenas comenzaba mi camino litigioso y era un caso bastante comprometedor de modo que le sugerí a mis familiares que buscaran un abogado con más experiencia que hiciese el trabajo.

Yo estaba muy pichón para tamaño responsabilidad y no les daba garantía de que pudiera liberarlo, claro en mi interior sabía que liberarlo iba a ser sencillamente imposible, y que lo mejor que se podía a hacer era negociar una reducción de pena con el fiscal acusador, pero solamente mencionárselo a mis familiares les causaba pavor, y no querían hacerlo.

En fin por recomendación mutua mis familiares buscaron un abogado que alguien les recomendó, el padre del detenido se comunicó con éste abogado, y negoció con él para que atendiera el caso, pero a mí éste señor sin conocerlo no me generó ni un quinto de confianza, y el motivo de ello fue simplemente que comenzó a hacer promesas, que Yo tendría que ver para creer, dijo lo que todo abogado incompetente sabe que quiere escuchar el cliente, reproduzco una conversación aproximadamente y fue así:

*Padre del detenido: Dígame Doctor ¿cómo ve el caso?*

*Abogado: Tranquilo hermano, Usted llegó a la persona correcta, Yo conozco al Juez y al Fiscal, pero Usted sabe como es, esta gente lo que quiere es platica, así que va tener que buscar un dinerito para que nos ayuden.*

*Padre del detenido: Hay doctor, ¿Será mucho dinero? Es que Yo no gano mucho.*

*Abogado: No, hombre esos son amigos míos, consígame 3.000 Bs (para el 2009), que Yo lo saco en una semana.*

*Padre del detenido: Ok doctor déjeme ver Yo tengo unas cositas por allí para vender déjeme reunirle el dinero y se lo traigo.*

*Abogado: Bueno pero lo más rápido posible, porque me quieren pedir más luego.*

Obviamente luego de entregado el dinero, el señor no apareció mas ni vivo, ni muerto, aún hoy dudo de que siquiera fuera abogado, pero en fin el hecho es que hizo promesas que sólo podría cumplir alguien muy pero muy bien conectado en la fiscalía y/o tribunales podría lograr, al final tuve que representar al muchacho de manera gratuita ya que mis familiares, estaban sin dinero, e hice lo que a mi juicio se debía hacer, que era negociar con el fiscal, y tomando en cuenta que no tenía antecedentes y tenía apenas 18 años, el fiscal accedió a colocar el delito en grado de frustración y con la reducción natural de la admisión de hechos, logré que fuera condenado a 7 años de prisión, lo cual significaba una reducción de 8 años, y con los beneficios procesales sólo cumpliría 2 años si se portaba bien y trabajaba en la cárcel, luego salió en mas años porque se portó mal, pero nunca cumplió los siete años y ya está libre espero haya aprendido la lección.

Uno de los motivos por los cuales me cambié de la rama penal a la laboral, es que en la rama penal cuando te van a contratar, la gente busca quien la engañe y no quien le diga la verdad de la gravedad del delito, esto quiere decir, que no te preguntan ¿Doctor será posible sacarlo? Sino que te preguntan: ¿Aja doctor y si pagamos cuando saca al muchacho? ¿Mañana?, y mi no me gustan crear falsas expectativas, así que con frecuencia esta gente se quedaba con quien le engañaba, es decir, aquel que la dice: “Búscate la plata que la semana que viene esta en la calle”, y eso la mayoría de las veces es imposible.

Ya que una vez presentado el detenido en un tribunal de control, si éste queda privado de libertad, el fiscal dispone de 45 días para investigar y decidir según lo que encuentre si acusa, archiva o libera (sobreesee), si a esto le sumamos los retardos procesales normales en nuestro País, entonces es virtualmente imposible sacar a alguien en una semana, pero eso es lo que la gente quiere escuchar, y por eso es estafada con bastante frecuencia.

Si una cosa entendí rápidamente es que uno es abogado no pronosticador, jamás le digas a una persona que su caso está ganado, o que se resolverá muy rápido, esta son variables externas que no dependen del abogado, y hacer promesas que luego no cumplirás pues simplemente afectará tu credibilidad y te creará muy mala fama, lo cual simplemente te destruirá como abogado, ya que los clientes que pidan referencia de ti saldrán huyendo como alma que lleva el diablo.

Cuando la gente les diga que no cumpliste lo prometido la mayoría de las veces, recuerda la mala reputación es lo peor que te puede pasar como abogado, simplemente no recibirás contrataciones porque todos dicen que eres un abogado incompetente o corrupto.

Como abogados sabemos cuando iniciamos una demanda, pero nunca sabremos con exactitud cuándo terminará, sólo podemos estimar el tiempo, tampoco sabremos con exactitud si ganaremos o no, esto depende de las pruebas aportadas y del criterio del Juez que le toque decidir, luego podemos saber que tenemos un buen chance de ganar o no, eso si podemos estimarlo, pero no asegures nada 100% porque puedes quedar muy mal parado algunas veces y créeme los clientes te adoran cuando ganas, pero cuando pierdes eres el culpable de todas sus penas, y no entienden de razones.

Usualmente tengo una conversación con mis clientes así:

*Cliente: Aja doctor ¿Cómo ve mi caso? ¿Si ganamos?.*

*Yo: Caramba hermano seguro la muerte nada mas, aunque su caso pinta bien, Usted sabe que eso depende del Juez, si Yo fuera el Juez pues le aseguraría esto, sin embargo Yo estimo que tenemos 90% de probabilidades de ganar.*

*Cliente: ¿Y cuanto se tarda esto doctor?*

*Yo: Eso también es muy relativo, depende de que tanto trabajo tengan los tribunales que lleven el caso, se pudiera tardar entre 2 meses y 5 años, recuerde que la idea es buscar un buen acuerdo para las partes que sea rápido, pero si la Empresa decide pelear entonces tendremos que pelear...y esto lleva tiempo...por arreglo normalmente lleva entre 2 y 4 meses, en juicio de primera instancia y segunda instancia se lleva entre 9 meses y un año....y si subimos a Casación pues nunca se sabe, tuve un caso que duro un mes allá...pero tengo otro que tiene 2 años allá, así que no le puedo dar fecha exacta. Todo depende de en cual instancia se resuelva el caso. Sin embargo un 70% de los casos se llega a acuerdo amistoso así que lo más probable es que lleguemos a un acuerdo si cedemos en algunas cosas, pero eso depende de Usted, si pelea o no, una vez recibida una oferta de arreglo amistoso. Recuerde que siempre tenemos un 10% de perder todo.*

Entonces, la idea es hablarle que mucha sencillez al cliente, y que éste entienda que hay factores que no dependen del abogado, y que se está hablando de probabilidades no de garantías, para mí un abogado que garantice 100% sus casos, y que además los va resolver rápidamente pues simplemente está mintiendo, o no sabe lo que dice, y sin duda alguna en algunos casos lo logrará mas por suerte que otra cosa, pero la mayoría de las veces quedará muy mal parado con su cliente, Entonces:

**Jamás le digas a un cliente que su caso está ganado o que se resolverá rápidamente porque tú no sabes eso con certeza.**

## 12.-El todero

---

“Si te parece que sabes mucho y entiendes mucho, ten por cierto que es mucho más lo que ignoras.”

*Thomas De Kempis (1380-1471) Teólogo alemán.*

Recuerdo claramente aquellos años de niño cuando mis padres me inscribieron en la liga infantil de béisbol, en aquella época solía ser un niño bastante tímido e introvertido, con una actitud mental bastante sumisa, lo que no contribuyó para nada a mi desarrollo en aquel deporte, de modo que debo decir claramente, que solía ser un terrible beisbolista, sin embargo jugaba con cierta frecuencia por dos motivos fundamentales:

El primer motivo era que por el hecho de ser un niño tenía derecho a participar en los juegos, es decir, había que darle oportunidad a todos y el segundo motivo era que la mayoría de las veces no estaba el equipo completo para jugar.

De manera que, jugaba la posición que el equipo necesitara en un determinado momento, lo que me convirtió en un jugador que los conocedores del beisbol llaman “Utility”, que no es más que aquella persona o jugador que está en la capacidad de jugar cualquier posición que se requiera, es decir, un día podía jugar en el jardín derecho, al siguiente jugaba la primera base, luego la segunda base y así día tras día según los



requerimientos del equipo, la consecuencia directa de esto fue que no llegue a ser lo suficientemente bueno en ninguna posición como para ocupar el puesto de titular.

En el fútbol las cosas ocurrieron diametralmente opuestas, ya que era un deporte que me gustaba y para entonces ya tenía la suficiente edad para sentirme más seguro de mí mismo, por tanto escogí yo mismo la posición que quería jugar, y en ese entonces fue la de portero o arquero o guardameta, como quieran llamarlo, y me enfoqué en ser el mejor en esa posición lo que me llevó no sólo a ser el titular en el puesto de mi equipo, sino que fui invitado a selecciones de los mejores jugadores en distintas oportunidades convirtiéndome para entonces en uno de los mejores jugadores para la posición específica al menos en mi ciudad natal.

Lo mismo sucedió en el taekwondo donde llegué a participar en los juegos nacionales siendo campeón regional de mi categoría, cuento estas pequeñas historias un poco para contextualizar el punto del abogado que pretende ser especialista en todas las ramas del derecho, lo que a mi juicio es sencillamente imposible de lograr físicamente.

Verán el derecho visto como un todo es en una ciencia y es muy pero muy amplio y cambiante y si bien es cierto es un todo con ramas de estudio relacionadas entre sí, y siempre tiene un punto de vista lógico, pues sencillamente cuando lo estudiamos lo ideal es que nos concentremos en aquella rama en la cual nos sintamos mejor ejerciendo, nos apasione y por tanto nos resulte más fácil de absorber.

Esto se observa mejor en el área de medicina, la ciencia de la medicina es una sola, y los médicos son formados integralmente, sin embargo no he conocido un médico y creo que no conoceré un médico que sea capaz de ejercer todas las especialidades de medicina, es tan amplio que físicamente repito es imposible hacerlo, de allí que veamos el oncólogo, el urólogo, el cardiólogo, el psicólogo, entre otros.

Es evidente que si que tiene un problema cardiaco no va a recurrir al urólogo, usted sin duda alguna va a recurrir al cardiólogo, porque es el especialista que le va a ayudar con su problema, suele pasar con mucha frecuencia que un cardiólogo vea a un paciente remitido por otro médico, que conscientemente sabe que no está formado o preparado para atender ese problema específico.

Ahora bien, he escuchado por allí el argumento de que el abogado, es formado como abogado y por ello debería estar en la capacidad de atender cualquier problema legal, esto aunque que suena muy convincente en teoría, es absolutamente falso desde el punto de vista práctico.

Con frecuencia me llaman para casos que no son mi especialidad valga decir casos civiles o casos mercantiles o casos penales, para los cuales no estoy preparado, ni especializado, por tanto lo que hago responsablemente es remitir a estas personas a algún abogado especialista, tal cual hacen los médicos, o en todo caso pedirle algún amigo especialista en el área que lleve el caso.

He dicho en este libro que en los principios de mi carrera ejercí como abogado penalista, sin embargo muy rápidamente descubrí que no era mi vocación, pretender a estas alturas atender un caso de homicidio por ejemplo o cualquier otro delito grave sería la irresponsabilidad más grande que podría cometer como abogado, sencillamente porque el derecho a la defensa o más bien el derecho a una buena defensa se vería violentado en toda su expresión, y como mínimo recibiría cadena perpetua solamente por el hecho de haberme contratado a mí, es decir, por tonto.

También es cierto, que todos los abogados comenzamos como toderos, es decir, a esa altura ni siquiera conocemos nuestra vocación, de modo que tomamos casos de diversas ramas, como dicen: “lo que caiga” como se dice normalmente en el ejercicio, y esto no es descabellado ya que estaríamos en la búsqueda de nuestra vocación real para ejercer, ahora no por esto debemos descuidar la parte que tiene que ver con darle la mejor defensa a nuestros clientes, lo que implica que debemos dar un 150% en la preparación de los casos para los cuales no estamos especializados.

Además, debemos buscar alianzas con otros abogados con más experiencia en la rama específica para que nos ayuden, así esto signifique compartir nuestros eventuales honorarios, lo cual para mí es una excelente inversión ya que estaré aprendiendo al tiempo que me estarán pagando por ello, así que no lo veas como una pérdida, es decir, ganar menos, míralo como una inversión para tu mismo futuro, le está pagando a otro abogado para que te de un curso y él ni siquiera se da cuenta y hasta te agradecerá el hecho de compartir tus honorarios con Él.

Ahora, lo que planteo en el párrafo anterior sirve y hay que ponerlo en práctica muchas veces, pero eventualmente si quieres tener éxito como litigante tendrás que escoger una o dos o máximo tres ramas en las cuales vas a ejercer, y concentrarte en especializarte en esa área o áreas específicas.

Cuando hablo de especializarse no me refiero a hacer un post grado, me refiero a estudiar casos concretos que se te vayan presentando muy minuciosamente, es decir, completamente al detalle, para darle la mejor defensa posible a tu cliente, hoy día existen muchísimas maneras de informarse o estudiar, estamos en la era de la información y si tiene la información tiene el poder.

Yo por ejemplo me denomino laboralista puro, es decir, ejerzo única y estrictamente casos laborales, y mi éxito en el área se ha debido más a la autodisciplina, que a cualquier otra cosa, esta mañana estuve viendo a través de Internet algunas charlas un exitoso orador colombiano llamado Nelson Cubides, las cuales debo decir me parecieron excelentes, y además concurrentes con mi modo de pensar.

Contaba Nelson Cubides, en una de sus charlas, que la Universidad de Illinois, decía haber encontrado la fórmula del éxito y que era la siguiente:  $E = 3D$ , un poco parafraseando sus palabras decía: Que el éxito consiste en adoptar las siguientes tres "D":, la primera "D" significa: "Deseo", la segunda "D" significa: "Determinación", y la tercera "D" pues: "Disciplina", o dicho de otro modo todo aquel que quiere alcanzar el éxito deberá buscar lo que desea con determinación y disciplina.

A mi juicio existen pocas palabras más ciertas que esas, difícilmente lleguemos a tener éxito en cualquier cosa que nos propongamos, si no lo deseamos, o si lo deseamos pero no tenemos la determinación y disciplina para lograrlo, así pues mi interés en este capítulo tiene que ver con el hecho de que todo abogado debe especializarse en una rama específica que desee para tener éxito en el litigio apoyado en la disciplina y determinación.

La abogacía es una de las pocas carreras donde los profesionales se enfrentan entre sí, dicho de otro modo, para tener éxito en esta carrera hay que enfrentarse y ganarle a otros abogados, o como mínimo dar la pelea de la vida en cada caso.

Usted jamás verá a un médico o ingeniero enfrentarse a un homólogo para poder lograr el éxito, pero nuestro trabajo como abogado conlleva necesariamente al enfrentamiento, sin duda alguna el abogado, con mayor deseo, determinación y disciplina en su especialidad tendrá todas las probabilidades a su favor.

Evita ser conocido como abogado simplemente, trata por todos los medios de ser conocido como abogado civilista, o abogado penalista o abogado laboralista, en fin abogado de una rama en específico, de otro modo simplemente serás tildado como abogado todero, y será visto como un abogado que ejerce de todo pero no es bueno en nada, queda claro que mi consejo es el siguiente:

**Especialízate en un área que desees fervientemente y prepárate con disciplina y determinación.**

## 13.-Acta non verba

---

“El que sabe no habla, el que habla no sabe.”

*Lao-tsé (570 aC-490 aC) Filósofo chino.*

El título de este capítulo está escrito en latín, y significa “Hechos, no palabras”, y tiene sus orígenes en el Imperio Romano, sin embargo se encuentra en extremo vigente hoy día más que nunca.

Con frecuencia todos hemos conocido personas que hablan demasiado pero sus acciones no corresponden con sus palabras, esto se ve mucho en los malos políticos, ojo creo fervientemente que existen muy buenos políticos con deseos de cambiar las cosas para bien, pero evidentemente no son la mayoría, si así fuere nuestras sociedades latinoamericanas no tuviesen tantos problemas de corrupción actualmente, pero no nos desviemos demasiado del tema, el punto aquí es que quien habla mucho pero no hace nada es simplemente tildado como charlatán o hablachento.

Nadie quiere ser considerado como un abogado charlatán, pero hay muchos más abogados charlatanes de los deseados, pero simplemente no se dan cuenta de ello, al menos no quieren darse cuenta de ello.

Ni siquiera un abogado exitoso es visto de buena manera cuando es charlatán, es decir, puede suceder que alguien sea extremadamente bueno litigando, pero además sea extremadamente bueno vociferando, lo cual indudablemente opacará personalidad y la gente lo verá como alguien indeseable o al menos como alguien desagradable.

El éxito de un abogado, debe ser visto como algo integral, esto quiere decir que debe tener una personalidad ecuánime y justa, porque su trabajo es precisamente debe perseguir el ideal de justicia, y no se puede ser justo y charlatán a la vez, recuerdo que me contaba un colega forma parte del equipo de trabajo que tengo, una oportunidad en la cual tuvo una absurda conversación con un colega, y fue más o menos al siguiente tenor:

*Colega uno: Buenos días doctor, ¿Cómo esta?*

*Colega dos: Bien y Usted, ¿Cómo sigue? Supe que no asistió a la audiencia ayer porque estaba enfermo.*

*Colega uno: Mucho mejor, dele gracias a Dios que Yo estaba enfermo porque si no, Usted hubiese perdido ayer.*

*Colega dos: Caramba colega hubiese sido muy bueno haber visto eso, pero no se preocupe todavía queda la audiencia del Superior y allí Usted puede hacer lo que dice hoy.*

*Colega uno: Seguro allí si no lo va salvar nadie.*

*Colega dos: Nos veremos entonces en la audiencia de apelación.*

*Colega uno: Seguro allí sabrá como se ejerce esta profesión.*

La situación planteada anteriormente es sencillamente inaceptable, sucedió por la sencilla razón de que el abogado se encontraba con su cliente al momento del encontronazo, y para tratar de quedar bien pues simplemente recurrió a amenazas innecesarias e incongruentes.

Y aun ganando en el superior, será visto como un charlatán, lo cual no sucedió en el caso particular, donde el abogado no solamente perdió en

el superior sino que también quedó como un hablador delante de su propio cliente.

El vociferar o creernos superiores o mejores que todo el mundo no nos convertirá en abogados exitosos, esto se logra con hechos y no con palabras, jamás me verás a mi dirigirme a un colega en tono despectivo, con ínfulas de grandeza, más bien creo que se debe permanecer callado cuando de estrategias estamos hablando.

Hablar solamente lo necesario en una eventual negociación, para luego tratar de sorprender al contrario con algún tipo de acción no adelantada, y pues demostrarle a los charlatanes que calladitos se ven mejor, pero nunca jactarse de uno mismo porque eso no tiene otro nombre que es ser engreído, charlatán y petulante, lo cual no son características del abogado exitoso.

El litigante exitoso se caracteriza a mi juicio por ser una persona ecuánime, justa, pausada y tranquila, que doblega a su oponente a través de acciones y no de amenazas verbales.

Resulta curioso, que a veces hay que revelar cierta parte de las estrategias para forzar un acuerdo, es decir, hacerle saber al contraparte que en una eventual pelea pudiera terminar pagando mucho más, pero esto se debe hacer con mucho respeto, con palabras pausadas claras y precisas, sin pretender ofender de ningún modo a la otra parte.

Más bien tratar de que quien negocia entienda que es mucho más beneficioso para su cliente un acuerdo necesario que una eventual pelea, de allí, que sea mucho más fácil conciliar con abogado conocedor de la materia, que con un abogado todero, ya que el abogado que conoce la materia simplemente está más familiarizado con las eventuales consecuencias que pudiera tener un juicio, en cambio el todero muchas veces ni siquiera sabe el daño que le está causando a su propio cliente, porque leyó la ley el día anterior a la audiencia y cree saberlo todo, lo que seguramente hará que su cliente termine pagando más. Así pues el consejo de este capítulo es el siguiente:

**Mantente sereno, pausado, ecuánime y justo al momento de entablar un juicio o iniciar una negociación amistosa sin caer en charlatanería.**

## 14.- El orador

---

“Es una enorme desgracia no tener talento para hablar bien, ni la sabiduría necesaria para cerrar la boca.”

*Jean de la Bruyere (1645-1696) Escritor francés.*

Cuando estamos en la Universidad, en la mayoría de ellas no se le presta mayor importancia o relevancia a la facilidad de palabra, es decir, se le presta muy poca atención al hecho de verificar si los eventuales abogados tienen el llamado don de la palabra.

Siento que esto es un grave error en la esquematización de programas de estudio y formación de abogados, dicho de otro modo no concibo un abogado exitoso que no sepa llevar un discurso eficiente y coherente hablando desde el punto de vista comunicativo.

El litigante para tener éxito debe tener la capacidad de argumentar coherentemente y convincentemente a modo de convencer a los jueces, abogados y clientes según sea el caso, sobre el punto que se pretende llevar al entendimiento del receptor, muchos abogados han perdido casos no por no tener la razón sino simplemente porque el juez, quien es el que decide, nunca entendió lo que el abogado argumentaba o pretendía.

Mirar la capacidad de oratoria como algo secundario en la abogacía simplemente es condenar al fracaso a quienes no han sido formados en ese sentido, o de alguna manera sufren de algún tipo de miedo escénico, el miedo más común del ser humano, tuve la gran oportunidad de ser formado como profesor de informática antes de convertirme en abogado, lo que me dio cierta ventaja al principio, sin embargo por un tiempo tuve pánico a hablar a través de un micrófono.

Lo curioso es que sin micrófono me expresaba muy bien al menos mi entender, pero delante de un micrófono perdía mis cualidades de orador eficiente, debo suponer que era porque como profesor dictaba las clases sin micrófono, simplemente no estaba acostumbrado, tuve que atacar esa debilidad y gracias a Dios y mi autodisciplina hoy puedo dirigirme a una asamblea de trabajadores a través de un micrófono sin ningún tipo de complejos o miedos que me paralicen.

Ahora, no pienses: “Bueno estoy frito, a mi me da pánico hablar en público, no hay nada que pueda hacer”, eso tampoco es cierto, en la actualidad existen infinidad de cursos pagos o hasta gratuitos presenciales y a través de Internet para aprender a hablar bien en público y expresarse de modo correcto.

Lo único que tienes que hacer es empezar aquello de E=3D, es decir, colócate la meta de ser un excelente orador y hazlo con disciplina y determinación, asiste a talleres y cursos que ayuden al respecto, como he dicho, antes de ser abogado fui o soy aún técnico en informática, y mi primera oportunidad de trabajo fue dictar clases en INCE (Instituto Nacional de Cooperación Educativa), esta Institución solía preparar a las personas para el trabajo en nuestro País, aún lo sigue haciendo pero ahora con el nombre de INCES, en aquel entonces, Yo tenía los conocimientos técnicos necesarios para impartir los programas que ellos daban, pero no estaba formado para hablar en público.

A menudo me preguntaba si podía con el trabajo, bueno afortunadamente para mi antes de poder empezar a trabajar debía pasar por un curso de formación docente, sencillamente les digo que nunca olvidaré ese curso, porque marcó mi vida de tal modo que la cambió para siempre, y aquel que temía hablar en público terminó hasta cantando en público, claro esto fue hace mucho y no soy cantante para nada, aunque por una época fui niño cantor.

Tengo un hijo que demostró tener una habilidad sorprendente para aprender el idioma Ingles, ambos estudiamos por la misma época el idioma en el Centro Venezolano Americano del Zulia, mejor conocido como “CEVAZ”, Yo siempre tuve la inquietud de aprender el idioma y haciéndolo con él pues lo incentivaba a terminar lo empezado con el ejemplo.



Éste curso tiene una duración de un año, y como ya dije mi hijo resultó tener talento para ello, inmediatamente vi la oportunidad, me dije a mi mismo si tiene talento para esto, pues que empiece a trabajar enseñando a los demás el idioma, y me tomé la libertad de hablar con el coordinador de la época en la Institución, para que le hiciera una prueba, y ciertamente mi hijo no estaba muy de acuerdo, tenía apenas 17 años de edad, y aunque quería el puesto consideraba que hablar en público era un tema que no podría superar.

Para entonces su personalidad era tímida y retraída, pero ya Yo sabía por experiencia que eso era fácilmente superable, en fin el chico presentó su prueba, la aprobó, fue formado para trabajar en público y hoy día da clases tanto en el programa normal del curso como en un programa de liderazgo en el idioma para cual fue formado en el exterior, y aquel chico tímido hoy no tiene problemas para hablar en público, ya sea como profesor o como ingeniero y esto quedó superado.

No quiero que creas que me estoy jactando o pavoneando por hablar de mis experiencias personales y las de mi familia, no es ese mi objetivo, solo quiero dejar bien claro que hablar en público bien es algo que se puede aprender perfectamente.

Aunque no tengo dudas que en algunas personas esta cualidad es innata, repito un abogado que no desarrolle el don de la palabra y el convencimiento sencillamente nunca se sentirá exitoso y realizado, porque sentirá que tiene una gran debilidad, y sin duda alguna la tendrá.

Entonces manos a la obra en vez de hacer el postgrado de una vez, anótate en un buen curso de oratoria y desarrolla tus cualidades histriónicas, comunicativas, tu poder de argumentación y convencimiento, porque definitivamente es una herramienta para el litigio, que es como decimos en derecho “SINE QUA NON”, que quiere decir que una condición obligatoria para ser un litigante exitoso. Entonces el consejo es:

**Conviértete en un gran orador ya...**

---

# 15.- La era de la Información

---

“La felicidad no está en la ciencia, sino en la adquisición de la ciencia.”

Edgar Allan Poe (1809-1849) *Escritor estadounidense.*

Soy un ferviente admirador de los libros escritos por Robert Kiyosaki quien es originario de Hawái, y además es empresario, inversionista, escritor, conferencista y orador motivacional estadounidense de ascendencia japonesa.

También es el fundador, consejero delegado y accionista mayoritario de “Cashflow Technologies”, corporación poseedora de las licencias para la marca “Padre Rico Padre Pobre”, un libro que todos absolutamente todos deberían leer y tratar de aplicar en sus vidas, Igualmente este señor es el escritor de un total de 15 libros, pertenecientes a la mencionada marca, algunos de ellos en co-autoría con personalidades como Sharon L. Lechter y Donald Trump.

El señor kiyosaki entre otras muchas cosas interesantes explica que ya la era industrial ha pasado, para darle paso a la era de la información, en la actualidad el modo de trabajar está cambiando radicalmente, ahora con el Internet, las redes sociales, las tablas, los teléfonos inteligentes, y las nuevas aplicaciones para estos dispositivos.

La información fluye a pasos enormes, y sencillamente quien domina la información tiene una ventaja sobre sus oponentes, me asombra cada día ver como un abogado no es capaz de sacar una liquidación o cálculo de prestaciones sociales, porque no sabe manejar una hoja de cálculo, o no pueda descargar una sentencia del Tribunal Supremos de Justicia, porque no domina los navegadores, o no sepa si quiera abrir un correo electrónico.

Señores este tipo de herramientas y su uso son de obligatorio cumplimiento en la actualidad, para ejercer cualquier profesión, repito “cualquier profesión”, y nadie que pretenda seguir compitiendo en el mercado laboral debe dejar de aprender a usarlas, afortunadamente cada día las hacen más amigables y fáciles de aprender.

Es entendible que todas las personas o al menos de la mayoría de ellas se acostumbran a su estatus quo, es decir, a mantenerse en un estado permanente o fijo, de allí que muchas personas se resistan a cualquier tipo de cambio, de hecho he conocido casos de personas que han perdido sus trabajos porque no fueron capaces de adaptarse a un nuevo sistema.

Todos vemos a diario como niños de menos de 7 años (generación Z) de edad son capaces de maniobrar sus teléfonos a la perfección, de hecho la mayoría de los mejores hackers no superan los 25 años de edad, así que esto no es lo que viene, esto ya está aquí, y va estar aquí por mucho tiempo por una sencilla razón genera millones y millones de dólares al año.

Señores le guste o no le guste la globalización llegó y se quedará aquí, y el que no se adapte simplemente pasará a ser un objeto antiguo de colección, Yo por ejemplo hago mucho trabajo por la red, tanto nacionalmente como internacionalmente, y genero algún dinero de ese modo, vendo cosas en Estados Unidos y las envío por DHL o FEDEX desde Venezuela.

Hay millones y millones de personas ofreciendo sus servicios a través de Internet y recibiendo pagos electrónicos, conozco abogados que ejercen en Estados Unidos, en Colombia y aquí en Venezuela a la vez, la competencia es salvaje, seas capitalista, o comunista o socialista, tienes que prepararte, esto es una tendencia mundial y lamentablemente nuestros líderes políticos no lo han entendido bien, no han entendido que lo que tiene valor ahora es el conocimiento de la tecnología y no la materia prima como en los años ochenta, cuando los países exportadores de materia prima eran los líderes de las economías locales, y por cierto Venezuela era uno de ellos.

He aquí consejo que les digo en latín “Ab imo pectore”, que quiere decir: “Desde el fondo de mi corazón con toda la sinceridad del mundo”, todos los profesionales de todas las carreras deben y tienen que dominar las herramientas tecnológicas para competir en la actualidad.

Esto es de carácter obligatorio, pregúntate esto ¿qué es lo que han estado buscando las grandes potencias en las últimas décadas?, ojo y no me vengan con el antiamericanismo, cuando hablo de grandes potencias también estoy hablando de países de corte socialista como el gigante Chino

o la eterna Rusia, señores a quitarse la venda, esta gente compra o importa “conocimiento”, y en especial conocimientos relacionados con la tecnología.

China y Alemania trabajando junto son unas de los mayores precursores de los métodos de energías alternativos, ya sean solares, eólicos o cualquier otro, así que no me digan que no existe lo que ya vi con estos ojitos.

Te lo explico en cristiano, como decimos aquí en Venezuela, nosotros extraemos el petróleo y así los hemos hecho por varias décadas, consumimos una parte, regalamos una parte y vendemos otra parte, nuestros consumidores o compradores nos pagan y consumen ese petróleo, y listo el ciclo se repite una y otra vez, ahora pregúntate esto ¿que nos venden ellos a nosotros?, pues todo lo no producido en el País, y entonces dime ¿Qué produce Venezuela? O ¿Qué sabe producir con tecnología propia diferente al petróleo? Pues nada, entonces ¿Quién sabe hacer las cosas? Pues quien tiene la tecnología, ¿Quién tiene la tecnología? Pues las potencias mundiales porque han estado comprando o importando eso durante décadas, entonces ¿Quién es el soberano? Y ¿Quién es el dominado tecnológicamente?, y créeme que se lo compremos a china, a USA, o a afganistan no cambia el hecho de que somos dependientes tecnológicamente hablando de cualquiera de ellos.

No pretendo ser fatalista, nunca lo he sido y nunca lo seré, creo fervientemente en el potencial venezolano y en general latinoamericano, para lograr cualquier cosa, que haya la voluntad política es otra cosa.

Estoy seguro que ese momento llegará, ya sea hoy, mañana o en la otra vida pero llegará, sin embargo, te lo pinto así de crudo para que entiendas que debes prepararte para ser exitoso, y para ello debes aprender a usar las herramientas tecnológicas sin temor alguno.

Como dijo aquel famoso político no te preguntes ¿Qué hizo este País por ti? Pregúntate: ¿Qué has hecho tu por tu País?, todos absolutamente todos estamos obligados a ser mejores cada día, estamos obligados a ser nuestra mejor versión, y esto incluye prepararnos, prepararnos y prepararnos, prepararnos como líderes, prepararnos en el dominio de la tecnología, prepararnos en varios idiomas, estudiar sentencias, libros, leyes todo absolutamente todo lo que podamos.

Pero sobretodo aplicar lo aprendido, ser creativos construir soluciones, fomentar valores, señores sin estas cualidades podrás sentirte realizado, pero jamás te sentirás exitoso, porque el éxito no consiste en tener una gran casa, o un yate sobre un avión, señores el éxito de una persona está en sembrar para cosechar, me consideraría un escritor exitoso, si tan sólo un abogado obtuviera el éxito leyendo este libro, no porque ello me haga rico, me sentiré exitoso por haber sembrado en ese abogado la semilla del éxito, y coseché que éste abogado hará exitoso otros, y así sucesivamente un efecto multiplicador que al final contribuirá a tener cada día mejores profesionales del derecho y por consecuencia directa un sistema de justicia robusto y justo. Entonces adelante:

**A dominar la era de la información, las tecnologías, el conocimiento, a estudiar, a ser líder multiplicador, a sembrar y cosechar el éxito no hay otro modo.**

## 16.- ¿Actitud o Aptitud?

---

“Las actitudes son más importantes que las aptitudes.”

Winston Churchill (1874-1965) *Político británico.*

Recuerdo claramente lo importante que era para mí las buenas calificaciones en las épocas durante las cuales curse estudios universitarios, de hecho obtuve unos 22 diplomas de honor durante mi paso como estudiante derecho.

Era importante en esa época trata de cometer la menor cantidad de errores en las pruebas para poder obtener altas calificaciones repito, siempre nos han dicho que nuestras notas indican que tan bien estamos preparados para ejercer una determinada carrera, pero lo cierto es que aún sigo esperando a alguien a quien mostrarle mi diplomas de honor, sencillamente nadie me lo ha pedido para ejercer, y aunque que hablan mucho de mi aptitud, nada dicen acerca de mi actitud.

El tema de la aptitud es sin duda alguna muy importante, ya que denota si estamos aptos para ejercer un cargo o profesión, pero no es lo más relevante, conocí mucha gente que aunque eran aptos, su actitud no les dejaba progresar.

La actitud tiene mucho que ver con el modo en que vemos las cosas, dicho sea de paso con nuestra personalidad, cuando asumimos un reto del punto de vista legal o cuando asumimos la solución del problema desde cualquier punto de vista de nuestras vidas, el modo de solucionarlo siempre va a estar directamente relacionado con nuestra perspectiva del mismo, quiere decir, que si vemos un problema con negatividad pues simplemente no lo resolveremos de la mejor manera o al menos no lo resolveremos de forma eficiente.

Siempre va a haber en esta carrera problemas para resolver y seremos capaces de resolverlos mejor si tenemos una buena actitud o con una actitud positiva.

Podrían olvidar todo lo anteriores consejos, y recordar sólo éste y serían sin duda alguna exitoso en cualquier cosa que hagas, suelo decir a quienes me escuchan algo como esto: "Que me quiten todo menos mi actitud", y lo digo porque estoy convencido que recuperaría todo lo perdido rápidamente aplicando a todos los aspectos de mi vida la visión positiva que siempre me ha caracterizado.

Siempre visualizo los problemas ya resueltos de manera exitosa, y nunca prestó atención ni a las personas, ni a las ideas pesimistas, puesto que lo considero una absurda pérdida de tiempo, nada se gana con pensar que las cosas van a ir mal, en cambio cuando piensas que todo va a ir bien ya ganaste sólo con el hecho de haber pensado de ese modo, ya que tu humor siempre será el adecuado si te mantienes tranquilo, centrado y optimista.

Cuando tengas un problema trata de verlo con optimismo, piensa en la solución con la visión de que ya has resuelto el mismo de manera exitosa, esto te funcionará muy bien en la mayoría de los casos, ya que evidentemente la mayoría de los casos tienen solución, y siempre hay un porcentaje mínimo que no la tiene, y si no tienen solución pues no tiene caso preocuparse.

Decía el profesor de lógica que aquel problema que no tiene solución, su solución es la “no solución”, y aunque parece trabalenguas, esto es muy cierto, una de las cosas más penosas que me ha tocado vivir hasta ahora, fue la inesperada muerte de mi querido padre el 3 septiembre de 2013, y debo decir con toda responsabilidad que entre los 45 días estuvo la unidad de cuidados intensivos y su muerte definitiva en la fecha ya señalada, quedé absolutamente devastado hablando desde el punto de vista emocional.

Eventualmente me fui recuperando al punto de que todos los días recuerdo a mi padre, pero no con tristeza, lo recuerdo en sus mejores momentos, lo recuerdo como el gran padre que fue, pero sobre todo recuerdo aplicar cada día las mejores cosas que me enseñó, y los valores que me inculcó, esto hizo que mi carácter y fortaleza fueran mayores aún, hoy día he aceptado que este fue un problema cuya solución era la “no solución”, pero aún así, todos los días tengo recuerdos gratos que me ayudan a seguir adelante con una actitud positiva en la vida, y es que no hay modo mejor de hacer las cosas.

Si leemos las biografías de personaje exitosos de la historia difícilmente encontraremos alguno que tuviera una actitud negativa, en general el rasgo común entre la gente exitosa es que en su mente el proyecto o la meta que se han impuesto ya ha sido lograda.

Esto es lo que lo mueve a tener en enfoque correcto para lograr sus objetivos, y además el carácter necesario por la fuerza para salvar las dificultades que pudieran presentarse, Thomas Edison por ejemplo necesitó más de 10,000 intentos para finalmente inventar la bombilla eléctrica, y cuando le preguntaron si había fracasado en su intento de inventarla antes de que lo lograra simplemente contestó algo como esto: Yo no he fracasado simplemente he descubierto 10,000 formas como no debe hacerse una bombilla.

Esta manera de ver las cosas sencillamente lo llevó al éxito fundando lo que hoy conocemos como General Electric, y es que en su mente ya había inventado la bombilla mucho antes de haberlo logrado.

Mucha gente habla del fracaso, no logré esto, no logré aquello o lo intenté pero no pude, es muy difícil, es imposible, son todas frases negativas que deber empezar a trabajar para sacar de tu mente y de tu

vocabulario, porque simplemente no funcionan, el fracaso no existe, leí por allí, que el fracaso sólo es una etapa del camino hacia el éxito, si no has tenido éxito es porque no has fracasado suficientes veces, de lo que se trata es de perseguir lo que se quiere con la actitud mental adecuada, con carácter, determinación y bien enfocado hacia la meta u objetivo que se quiere conseguir.

Piensa un poco esto, cuando estás ejerciendo el derecho, tendrás que resolver problemas de tus clientes, ni siquiera los tuyos propios, y ciertamente si no los resuelves eficientemente pues no tendrás éxito en esta profesión.

Terminarás súper estresado y frustrado por los problemas ajenos, ahora sí, te mantiene calmado y enfocado podrá resolver estos problemas viéndolo desde el punto de vista positivo y de forma eficiente, y estoy convencido de que los clientes perciben eso, sé por experiencia que los clientes tienen una especie de sexto sentido que les dejaba ver la actitud del abogado que están contratando, y cuando perciben un abogado pesimista simplemente no les genera confianza, ya que lo que están esperando es una persona que les transmita confianza y no alguien que les haga dudar aún más.

No te conviertas en un abogado pesimista y amargado, sino todo lo contrario habla con mucho optimismo todos los días con todas las personas que te cruces y verás como esto cambiará tu vida para bien y mejor aún cambiará el modo como te miran los demás, y por ende tu reputación será vista con buenos ojos por quienes te rodean, y eso mis queridos amigos no es todo en esta profesión, entonces aquí va el último y mejor consejo de todos:

**Mantén siempre una Actitud Positiva, eso te hará exitoso en cualquier proyecto o meta que desees.**



# 17.- Resumen Curricular del Autor.

---



Lema: Ando por la vida dando lo mejor y siempre recibo más...

---

## SOBRE MI

He venido combinando mis habilidades como escritor bloguero creativo en el área de marketing digital (Marketing Jurídico de contenido), así como abogado litigante y técnico superior en informática por más de 15 años, en las diferentes etapas de mi vida he desarrollado una gran habilidad para la escritura creativa, el marketing digital de contenido (Blog y Vídeo) y por supuesto la escritura académica en mis blogs y el ejercicio como abogado litigante en los tribunales laborales de Venezuela, tengo una oratoria muy bien desarrollada por mi experiencia en el ejercicio como abogado (más de 100 juicios o litigios, negociaciones colectivas con trabajadores, pliegos conciliatorios y conflictivos, entre otros) y profesor a nivel técnico y universitario, soy excelente para socializar y trabajar en equipo, estoy en la búsqueda de aportar en cualquiera de mis habilidades a quienes me contraten.

---

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

### LITIGANTE

Abril 2004 - actualmente

Socio en el Escritorio Jurídico Justicia Corporativa Integral | Maracaibo, Venezuela.

Más de 12 años ejerciendo como abogado en litigios y encargado del manejo de blogs y redes sociales, he manejado cómo abogado laboralista varias de las más importantes empresas venezolanas tales cómo: El grupo Polar, Cervecería Regional (Sindicato) y Coca cola (Sindicato). Soy Propietario y Administro los siguientes sitios web:

[www.mackbarboza.com](http://www.mackbarboza.com)

[www.marketingparabogados.com](http://www.marketingparabogados.com)

[www.marketingparabogados.net](http://www.marketingparabogados.net)

[www.marketingparabogados.org](http://www.marketingparabogados.org)

[www.marketingparabogados.info](http://www.marketingparabogados.info)

[www.curateatimismo.com](http://www.curateatimismo.com)

[www.facelex.info](http://www.facelex.info)

En redes sociales tengo páginas y perfiles:

Perfil y Páginas de Facebook:

<https://www.facebook.com/mackrobert.barbozaanderson>

<https://www.facebook.com/ellitigantebrillante/>

<https://www.facebook.com/curebyself/>

<https://www.facebook.com/marketingjuridicoparabogados/>

Canal de Youtube:

<https://www.youtube.com/c/mackbarboza>

Twitter:

<https://twitter.com/MackBarboza>

Linkedin:

<https://www.linkedin.com/in/barbozamack>

Google+:

<https://plus.google.com/u/0/+MACKBARBOZA/posts>

<https://plus.google.com/u/1/100504298271677275251/posts>

### EXPERIENCIA LABORAL

Escritor Técnico, Redacción, Oratoria Interpersonal, Redacción de Contenidos, Marketing Digital, Windows95/98/XP/2000/NT/20017/2010, Microsoft Office, Apoyo Técnico o tecnólogo.

Fecha: Noviembre 2001 - 2004

Empresa Corporación Megasys, C.A |

Presté soporte técnico a treinta estaciones (pc's) y los dos servidores funcionen correctamente, haciendo mantenimiento preventivo periódicamente y correctivo de ser necesario, todos los equipos trabajan en entorno Windows XP Profesional en LAN.

Cargo: Gerente de Soporte

Fecha: Julio 2001 - Diciembre 2005

Empresa: Computación y Sistema L & D |

Estuve encargado de una sala de juegos e internet, (Cyber Café), Debí mantener en funcionamiento óptimo una LAN de 14 estaciones (pc's) de juegos y acceso a internet, y un servidor de Juegos con una conexión compartida a internet, todo bajo plataforma Windows XP Profesional.

Cargo: Instructor Docente

Enero 1999 - Julio 2000

Empresa: Instituto Universitario de Tecnología de Maracaibo | Maracaibo

Enseñaba en Diversas Cátedras, tales como: Redes, Procesadores de Texto, Hoja de Cálculo, entre otras, También Prestaba apoyo técnico (software y hardware) los diversos departamentos del instituto.

Cargo: Docente - Contratado

Fecha: Enero 1998 - Agosto 1998

Empresa: Ferrelago, C.A | Maracaibo

Debía buscar y corregir errores del software administrativo, además de dar soporte técnico a los usuarios de la red algunas 50 estaciones en 10 sucursales a nivel Nacional.

Cargo: Analista Programador.

Enero 1997 - Octubre 1997

Empresa: CEDIC | Maracaibo

Impartiendo cursos variados de computación, Procesadores de Palabras, Hoja de Cálculo, Entre otros.

Cargo: Analista Programador.

---

## FORMACIÓN

Licenciatura o Ingeniería,

Julio 1999 - Julio 2004

Universidad del Zulia | Maracaibo, Zulia

TÍTULO: ABOGADO

Ciclo Formativo Grado Medio / FP I,

Julio 1993

CUNIBE | Maracaibo, Zulia.

Técnico Superior Universitario en Informática

---

## CURSOS

Google Adwords Professional.

Certificado: en las redes de Shopping, Vídeo, búsqueda y display de Adwords desde julio 2016 hasta julio de 2017.

---

## HABILIDADES

Mantenimiento preventivo y reparación de PC Experto.

Soporte a usuarios en Computación.

Escritor Técnico y académico.

Redacción.

Oratoria Interpersonal.

Redacción de Contenidos.

Marketing Digital.

Windows95/98/XP/2000/NT/20017/2010.

Microsoft Office.

---

## IDIOMAS

Inglés Avanzado

Español Experto

Italiano Básico