



Por qué decir que no a ciertos casos cuando se está empezando en el sector

Durante los primeros años ejerciendo de abogado, muchos sienten la presión de aceptar todos los casos que se le ofrecen para ganar experiencia y establecerse en el mercado. Sin embargo, fuera de ser un beneficio, esta actitud puede llevar a la saturación de trabajo, incluso a la devaluación de sus servicios. Por ello, aprender a decir “no” a casos mal pagados es crucial para construir una carrera de calidad y sostenible en el tiempo. Además, decir que no, no significa destacar la oportunidad de aprender, sino de establecer un servicio selectivo y priorizar los casos de valor, tanto profesional como económico.

Una forma efectiva de declinar un caso de manera respetuosa es utilizar una frase como: “Por el volumen de trabajo actual, no podré tomar este caso, pero puedo recomendarle a un colega especializado en el tema.” Con esta respuesta, no solo te proteges de comprometerte en situaciones que podrían agotarte o generar una remuneración inadecuada, sino que también demuestras profesionali

...