



Prólogo

Francisco Misiego,

Coordinador en la Escuela Europea de Negocios de Prospectiva y Neurociencias

Para mí es un honor que me pidiera Juan que le prologue. Porque es uno de esos maestros con los que simplemente escuchándole aprendes, no solo de derecho y de su práctica, sino de casi todo. Y es que es una persona de gran cultura, y tocado de eso tan poco habitual hoy en día que es el sentido común.

El libro que tienes en tus manos está compuesto no solo de técnicas, sino de experiencia real, nada de «paja»: va al grano. Pero no esperes un manual al uso, es más que eso, ya que está escrito con amenidad y rigor, con conocimiento y reflexión.

Personalmente, me ha encantado, y eso creo que a estas alturas es evidente, pero no suficiente. De hecho, es un libro en que se une la gestión del día a día con la visión estratégica, en el que encontrarás no solo cómo gestionar los expedientes, sino estrategia y táctica, la fidelización de clientes, y muchas cosas interesantes y de aplicación inmediata.

Te recomiendo especialmente el capítulo de gestión de proyectos, que ahora se ha bautizado en los foros como *Legal Project Management*, porque lo explica de forma magistral pero a lo «castizo», sin términos complejos que conoce a la perfección. Pero es que ha escrito pensando en ti, no en demostrar lo que sabe, sino en enseñarte algo complejo de forma sencilla y, sobre todo, que profundices en esta materia una vez que tengas esas primeras pinceladas.

Lo que te va a permitir este libro es reflexionar, porque, como él dice sobre las ciencias sociales, «no son una ciencia exacta» y eso tú, como abogado, ya lo sabes, y si no, lo aprenderás.

Léelo, subráyalo y, sobre todo, reflexiona. Él te pone en el camino, pero tú tienes que conseguir tus propias metas.