

## La humanización es esencial en el éxito del ejercicio de la abogacía

Los abogados pueden brindar un servicio legal más completo y efectivo, generando confianza y satisfacción en sus clientes

La abogacía es una profesión que implica la representación legal de personas o empresas, por lo que los letrados deben actuar en el mejor interés de sus clientes, protegiendo la confidencialidad de la información del cliente, evitando conflictos de interés y por supuesto, preocupándose por sus clientes. En este sentido, los abogados han de estar dotados de una serie de habilidades o cualidades que les ayuden a tratar a los clientes con empatía, respeto y comprensión.

No hay que olvidar que esos clientes que están envueltos en problemas legales, de mayor o menor grado de complejidad, son personas y tienen necesidades emocionales, es decir, posiblemente estén sufriendo emocionalmente por el asunto legal en el que están sumergidos. Por eso es muy importante que los abogados trabajen incorporando la humanización en el proceso de asesoramiento legal, siendo capaces de ponerse en el lugar de sus clientes y comprender sus emociones, preocupaciones y circunstancias personales. La empatía implica escuchar activamente, mostrar comprensión y brindar apoyo emocional a los clientes durante los momentos difíciles.

La humanización de los abogados no solo mejora la relación con los clientes, sino que también contribuye a la reputación y el prestigio de la profesión legal en general. Al enfocarse en las necesidades emocionales y las preocupaciones de las personas, los abogados pueden brindar un servicio legal más completo y efectivo, generando confianza y satisfacción en sus clientes.

El medio internacional The Impact Lawyers, en su artículo El poder de la humanización en el sector legal, menciona la importancia de que los clientes, independientemente de si son culpables o no de lo que se les acusa, tienen que sentir que pueden confiar en su abogado, que está siendo comprendido y no juzgado por él, ya que esto facilitará la comunicación entre ambos y ayudará al letrado a comprender mejor el caso y buscar soluciones satisfactorias y que promuevan la justicia.

## Ventajas de promover la humanización en las firmas legales

Son varias las razones más lucrativas que explican por qué la humanización es esencial en el sector legal. Por un lado, como ya se ha mencionado, si se fomenta la comprensión y la empatía en los abogados, es más fácil que mejore la relación profesional que estos mantienen con sus clientes. La capacidad de escuchar, entender y abordar las preocupaciones y necesidades emocionales de los clientes es fundamental para establecer una relación de confianza.

Asimismo, si existe una relación de confianza entre cliente y abogado la comunicación entre ambos proliferará con mayor grado de agilidad. La humanización del sector legal implica comunicación efectiva. Los abogados humanizados utilizan un lenguaje claro, evitando el uso excesivo de la jerga legal

para asegurar que los clientes comprendan el proceso legal, lo que les están explicando y los avances en su caso. De esta manera los clientes sentirán que forman parte del proceso y que se tiene en cuenta sus opiniones respecto a cada decisión que toma el abogado. La humanización también está relacionada con la ética y la responsabilidad profesional. Los abogados tienen que actuar en el mejor interés de sus clientes, respetando su autonomía, lo que implica tratar a cada individuo con respeto, dignidad y equidad, y actuar con integridad en todas las interacciones legales.

Por último, la resolución de conflictos y la negociación también son aspectos importantes. La humanización implica entender las necesidades, intereses y preocupaciones de todas las partes involucradas, y buscar soluciones que sean justas y equitativas para todos. La empatía, la capacidad de ponerse en el lugar del otro y considerar las emociones y las circunstancias personales, es crucial para llegar a acuerdos mutuamente satisfactorios.