



ABOGAR, LIDERAR, ATAJAR: LA GESTIÓN LEGAL DESDE LOS TRES PALOS

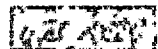
Juan Manuel Haddad

CORTE SUPREMA BIBLIOTECA	
SIG. TOPOGRAFICA	INVENTARIO

JG295
155027

THOMSON REUTERS

LA LEY



ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTOS

XI

FUENTES DE INSPIRACIÓN

1. Entrevistas 1
2. Material consultado 2

PRIMERA PARTE: SOMOS HOMO PASIÓN

1. Del arco a la gerencia legal 5
2. Un día, una señal 5
3. Aprender y transformarse para seguir los sueños 7
4. Trabajar en #modofútbol 9
5. El abogado es el arquero 11
5.1. La última esperanza 11
5.2. Buscar la pelota en la red 12
5.3. Poder lo que otros no pueden 13
5.4. Se viste distinto 14
5.5. La posición privilegiada 14
5.6. Intervenciones fugaces 15
5.7. Leer el juego 15
5.8. Hacer que fluya el balón 16

**SEGUNDA PARTE: EL ÚLTIMO DEFENSOR
Y EL PRIMER DELANTERO**

1. La transformación digital es más que incorporar tecnología 19

	Pág.
2. La transformación del puesto #1	21
2.1. La regla de cesión y el cambio en la concepción del arquero	21
3. La transformación del abogado.....	22
4. Transformación legal en Telefónica Argentina	26
5. ¿Cómo fue que lo hicimos de nuevo?	28

TERCERA PARTE: LAS FORMAS DE ATAJAR

1. Perfil del abogado tradicional, o modelo I: el atajador.....	32
2. El abogado modelo T: el que se atreve a salir del área	34
3. El abogado modelo Delta: el arquero jugador	35
4. Los servicios jurídicos: no importa quién ataja	37
4.1. Nuevos roles para prestar servicios jurídicos	39
4.2. Los ALSP (<i>alternative legal service provider</i>)	43
4.3. Honorarios.....	47

CUARTA PARTE: SE ATAJA COMO SE ENTRENA

1. Nuevas habilidades	49
2. Liderar para lograr los objetivos.....	51
2.1. Redes para transformar.....	55
3. Aprender a aprender para seguir atajando.....	58
4. Creatividad y pensamiento crítico para atajar fuera del área	60
4.1. Creatividad	60
4.2. Pensamiento crítico	63
5. <i>Legal design</i> para hacer felices a los hinchas.....	65
5.1. ¿Para qué sirve?.....	65
5.2. Las etapas del <i>legal design</i>	68
6. <i>Legal project management</i> para planificar los partidos.....	69
6.1. El rol del <i>legal project manager</i>	71
7. El esquema desde mi experiencia.....	72
7.1. Definición del problema. Oportunidad	72
7.2. Formulación del proyecto y su propósito	73
7.3. Alcance y duración	74
7.4. Riesgos del proyecto	75
7.5. Gestión de los interesados ó <i>stakeholders</i>	75
8. <i>Agile</i> para ser ágiles y jugar simple.....	77
8.1. ¿En qué difiere la gestión tradicional de la metodología ágil?	81

	Pág.
8.2. <i>Scrum</i>	82
8.3. <i>Kanban</i>	84
8.4. <i>Agile</i> ; la experiencia en Telefónica	86
8.5. Parar la pelota para resumir.....	87
9. <i>Big data</i> y tecnología para jugar con precisión	87
9.1. Decisiones basadas en datos	87
9.2. Tecnología para la gestión legal.....	92
9.3. Las tecnologías disruptivas del <i>legaltech</i>	95
9.4. La experiencia Telefónica en la incorporación de tecnología para la gestión legal.....	101
9.4.a. Primera etapa: registro digital de actividades.....	101
9.4.b. Segunda etapa: datos para la empresa.....	101
9.4.c. Tercera etapa: automatización de tareas.....	102
9.4.d. Cuarta etapa: inteligencia artificial y caso de negocio	103
10. Cómo lo haríamos de nuevo con las lecciones aprendidas	104
11. Diseño de futuros para anticiparse a la jugada	107
11.1. Plantear la pregunta correcta.....	109
11.2. Mirar hacia atrás	109
11.3. Observar el presente.....	110
11.4. Crear el futuro	111
11.5. Contar el futuro	111
11.6. Tomar decisiones hoy.....	112
12. Comunicación para jugar al ritmo del equipo	112
13. Negociación para ganar-ganar	115
13.1. De la negociación y sus modelos.....	116
13.2. Algunas pautas involucradas en una negociación.....	116
13.3. El modelo de negociación integrativa o por intereses	117
13.4. El proceso de negociación pensado para abogados	118

QUINTA PARTE: EL PARTIDO QUE VIENE

1. Miradas sobre el futuro de la abogacía	121
2. El futuro que tarda en llegar	121
3. Las señales del presente.....	122
4. Preguntas incómodas.....	125
5. El futuro es con las personas en el centro.....	126

SEXTA PARTE: CONVERSACIONES DE VESTUARIO

1. David Trezeguet..... 129

2. Diego Placente..... 133

3. Diego Markic..... 136

4. Julián Speroni..... 140

5. Gabriela Garton..... 144

6. Manuel Serrano..... 148

SÉPTIMA PARTE: CONCLUSIONES

..... 153

OCTAVA PARTE: ARENGA, ANTES DE SALIR A LA CANCHA

..... 159

[The following text is extremely faint and largely illegible due to the quality of the scan. It appears to be the main body of the document, containing the content of the chapters listed in the table of contents.]