

Abogados: lo que nuestros clientes deberían saber



Julio García Ramírez

Abogado. Director del Máster en Perfeccionamiento de Habilidades de la Abogacía del ISDE

La mayoría de nuestros clientes sólo ven el aspecto más superficial de nuestra profesión: nuestras minutas, nuestra aparente tranquilidad en sala, nuestra falta de disposición instantánea de sus demandas, nuestro trabajo resumido en unos cuantos folios por lo que cobramos cantidades elevadas, nuestros “fáciles” consejos de cinco minutos, nuestras “ganas” de cerrar un acuerdo para según muchos evitar ir a juicio.

El presente artículo, pretende ayudaros a transmitir a nuestros clientes, parte de la esencia más importante de nuestro trabajo, que en el fondo realizamos con la mayor dignidad posible por y para ellos. El objetivo es que los clientes “vean” más allá de lo que la sociedad nos ha estigmatizado, y no se creen la aparente “facilidad” del trabajo que diariamente desarrollamos. Sólo entendiendo la dificultad de la profesión de la abogacía nuestras relaciones podrán mejorar y podrán valorar mejor nuestro trabajo y, por supuesto... discutir menos nuestras minutas.

1. El valor de la sala

Hace falta mucho valor para hablar en sala. Nos encontramos ante una actuación pública donde:

- A diferencia de los actores de cine, **no** se nos permite **repetir** nuestro alegato si no lo hemos hecho como nos hubiera gustado realizarlo.
- A diferencia de los actores de teatro, no tenemos tiempo para memorizar un papel durante un mes entero para no dejar nada a la improvisación. De hecho, el abogado deberá de **improvisar a menudo** para reaccionar a las estrategias del compañero en pocos segundos.
- A diferencia del político, no nos encontramos con un **auditorio** entregado por completo, sino más bien absolutamente **hostil** en la mayoría de las ocasiones.
- A diferencia de una ponencia, donde el ponente tiene cierta autoridad sobre los participantes o alumnos, **la autoridad la tiene el Juez.**

Hace falta mucho valor, y a la vez, disponer de habilidad dialéctica, dominio de la escena, un dominio

máximo del tema y una psicología especial para poder convencer al juez cuando el compañero suele ser igual o mejor que nosotros.

Nuestros clientes deberían de saber, para poder valorar más nuestro trabajo, la **tremenda dificultad de plantear una defensa en sala**. Si tan fácil ven luchar con otros “gladiadores” en sala sólo tienen que usar la imaginación e imaginar que ellos son los abogados. Este ejercicio de pocos segundos consigue que muchos clientes sientan y valoren, aunque sea de forma mínima, el trabajo de un abogado en estrados.

Nos encontramos ante uno de los mayores y más difíciles artes del mundo de la elocuencia: La oratoria procesal...Y todavía, por desgracia, muchos compañeros desprecian la enseñanza de tal habilidad.

2. Lo más duro que hacemos por ellos

Sin lugar a dudas, lo más duro que hacemos por ellos es intentar no responder a las “vejaciones” de nuestro ego profesional que padecemos cuando, jueces sin ningún tipo de respeto hacia nosotros, nos intentan