



La ley del contraste

He leído recientemente en uno de los mejores manuales de negociación para abogados redactado en los últimos tiempos, (lo digo desde la convicción) firmado por dos compañeros, que el cliente en muchísimos casos, tiende a comparar lo que se le dice en el despacho con lo que ha escuchado de sus amigos, familiares y demás gente próxima a él que, por supuesto, no se resisten a darle su particular punto de vista sobre el asunto que preocupa a éste y ocupa después al abogado elegido para dirigir su asesoramiento. Es lo que se ha dado en llamar --el consejo de sabios-- . Me consuela saber que el mal es generalizado. Si ese cliente es un familiar propio, ¡démonos por perdidos! El exceso de confianza pronto se convierte en --abuso-- y con un desparpajo tremendo, cualquier cosa que dices es automáticamente cuestionada con la dichosa frase de ¿estás segura/ro? Como el resultado del pleito sea negativo, un halo de sospecha sobre el prestigio profesional del ocupado y, esta vez, preocupado letrado, se instalará en la conciencia del familiar afectado y vete tú a restablecerlo. De otro lado, resulta que en la conciencia del lego en derecho, parece que el buen abogado es únicamente el que lo sabe todo, es decir tienes que dominar el penal, el fiscal, el laboral, el civil, el mercantil, todo el ordenamiento jurídico en su conjunto y cuando respondes que eso prefieres no llevarlo porque no dominas la materia y puede ser contraproducente, ¡zas! ¡Otro p ...