



Mariana González del Campo

Redacción editorial



---

## La importancia de la escucha al cliente en la abogacía

La abogacía es una profesión en la que el uso de la palabra tiene verdadera importancia. Sin embargo, **no sólo sirve hablar sino también escuchar**, y esto parece que no todos los abogados lo tienen en cuenta a la hora de tratar con sus clientes. A continuación, veremos por qué la escucha activa puede ser muy útil para la defensa de nuestro representado.

Para empezar, tendremos en cuenta **las consultas profesionales**, un momento clave en las tareas del abogado en el cual escuchar es indispensable. Aquí comienza el proceso de comunicación, es la **carta de presentación del abogado** y por ello debe causar la mejor impresión. **Escuchar el doble de lo que habla**, formular el doble de preguntas que de afirmaciones y reformular las palabras del cliente el doble que las propias.

Es el cliente quien viene a exponer su problema, de modo que una **escucha activa** con papel y bolígrafo en mano, en la que el silencio del abogado acompañado de **gestos que demuestren atención**, será lo más apropiado y eficaz para obtener la máxima información posible, a pesar de los avances que nos proporciona nuestra experiencia profesional, **lo importante es el cómo y no el qué** de lo que nos dice el cliente. Conviene interrumpir únicamente para reformular las partes clave de la exposición del cliente y **preguntar solo al final**.

Cuando habl ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |