



## Luis Romero Santos

Socio director de Luis Romero Abogados y doctor en Derecho Penal.



---

# Consejos para abogados altamente efectivos: la clave del éxito puede estar en lo que te diga tu cliente, escúchalo atentamente

Siguiendo con las estrategias de defensa penal, hoy voy a referirme a la **importancia de escuchar atentamente a nuestro cliente** cuando nos cuenta los hechos, es decir, cuando nos narra lo que ha sucedido con sus propias palabras. Y no solo lo que ha acontecido, sino también las pruebas que tiene para demostrar que lo que dice es verdad.

Debemos estar muy atentos a lo que nos diga nuestro defendido desde el primer momento que hablamos con él, bien en nuestro bufete o si está privado de libertad, en la prisión, en la comisaría o en el juzgado de guardia. **Tomaremos nota de todos los detalles de su conversación**, desde el qué, quién, cómo, cuándo, dónde, por qué, etc., hasta el nombre de las personas que estén involucradas en los hechos, testigos, documentos y cualquier otra circunstancia o prueba que pueda sernos de utilidad.

El detalle que quizás no consideremos importante en un primer momento, **podría sernos de mucha utilidad posteriormente**, incluso esencial. Y por muy complejo que consideremos el caso que han dejado en nuestras manos para su defensa, esa información suministrada por nuestro patrocinado podría ser indispensable para que después encajen todas las piezas como en un rompecabezas. Aunque el expediente judicial nos dé a entender que las cosas han ocurrido de otro modo, debemos valorar adecuadamente la versión de nuestro cliente pues muchas veces las cosas no son lo que parecen.

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |