



## Abogados: lo que los clientes deben saber.

### 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 s ...