01/10/2007

ECONOMIST&JURIST

Redacción

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 letra

...

SUSCRÍBETE para una conversión completa a PDF