01/05/2010

ECONOMIST&JURIST

Redacción

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 e

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |