

Los casos perdidos no existen

"Hace muchos años, cuando una persona que debía dinero podía acabar en la cárcel, un comerciante de Londres tuvo la desgracia de deber una suma elevada a un prestamista. A éste, que era viejo y feo, le gustaba la preciosa hija adolescente del mercader. Y le hizo una oferta. Dijo que cancelaría la deuda del mercader si a cambio se quedaba con la joven.

Tanto el mercader como la hija se horrorizaron con la propuesta, de manera que el astuto prestamista sugirió que fuera la providencia quien dirimiese el asunto. Les dijo que metería una piedrecita negra y otra blanca en un monedero vacío y que entonces la joven debía extraer una. Si escogía la negra, sería su esposa y se cancelaría la deuda del padre. Si escogía la blanca, podría quedarse con el padre y la deuda también se cancelaría. Pero si se negaba a sacar una piedrecita, sería el padre quien iría a la cárcel y ella quien pasaría hambre.

El comerciante aceptó a regañadientes. Estaban en un sendero, sembrado de piedrecitas, del jardín del mercader mientras hablaban y el prestamista se detuvo para recoger los dos guijarros. Cuando los cogía, la chica, con ojos de lince a causa del miedo, se fijó en que el hombre tomaba los dos negros y los metía en el monedero. Acto seguido, el prestamista pidió a la chica que escogiese la piedrecita que decidiría su destino y el de su padre".¹

Con ese pequeño relato comienza el profesor Edward de Bono su muy recomendable libro sobre el denominado "pensamiento lateral".

Se trata de plantear una situación conflictiva que será necesario resolver ante las escasas soluciones aparentes que la escenificación del relato ofrece a la hija del mercader.

En realidad, los abogados y abogadas nos enfrentarnos a situaciones parecidas. Es lo que entendemos como un **caso perdido**. En esas situaciones lo que hacemos es

¹ Edward de Bono, El pensamiento lateral práctico, Editorial Paidós, pág 17 y ss.

utilizar el pensamiento lógico, que es el genotipo de nuestro proceso intelectual, y, ante la aparente falta de expectativas del caso, recomendamos a nuestros clientes los términos de la rendición.

Sin embargo, no siempre es posible la rendición. Bien porque nuestro oponente sólo acepta una rendición sin condiciones, empujando a nuestro cliente a “probar suerte”, como parece que le ocurre a la hija del mercader, bien porque nuestro cliente no puede, o no quiere rendirse, y decide litigar a pesar de las escasas expectativas de las que dispone.

En esos casos, a los abogados y abogadas no parece quedarnos más opción que la defensa desesperada, esperando un golpe de suerte, o la clemencia.

Pero ese determinismo nos conduce al fracaso casi siempre. Por eso, en estos casos, los profesionales del derecho debemos buscar alternativas, y lo primero que debemos hacer es **romper con la lógica**. En este tipo de pleitos, lo que no podemos es resolver el problema usando la lógica, precisamente porque **la lógica es el límite que impide la solución al limitar nuestra capacidad de reacción**.

Veamos lo que decimos con el ejemplo expuesto: ¿cuáles son las alternativas lógicas que tiene la hija del mercader ante la propuesta del prestamista?:

Uno.- La chica debería negarse extraer la piedrecita, pero su padre acabaría en la cárcel y ella en la miseria.

Dos.- La chica debería demostrar que hay dos guijarros negros en el monedero y poner en evidencia el engaño del prestamista, pero eso nos conduciría, de nuevo, a la anterior solución; y

Tres.- La chica debería extraer la piedrecita (que sabe que es la negra) y sacrificarse para salvar a su padre de la cárcel, pero es una solución injusta e inaceptable.

Esas tres serían las alternativas lógicas. Sin embargo, existe una solución lateral o

alternativa al conflicto. Veamos cuál es.

"La joven del relato metió la mano en el monedero y sacó un guijarro. Sin mirarlo, hizo un movimiento torpe y lo dejó caer en el sendero, donde se confundió entre los demás.

- ¡Oh, qué torpe soy! -Dijo-. Pero no pasa nada... si mira en el monedero, me podrá decir qué piedrecita he cogido gracias al color de la que queda".

Los pensadores lógicos concentran su atención en la piedra albergada en su propio monedero, desplegando aquellas tres alternativas, que afloran en la mente del pensador precisamente por su alta probabilidad.

La lógica, en lugar de ayudarnos a resolver el problema, lo que hace es inhibirnos.

La lógica no actúa como un catalizador de la solución, sino como un inhibidor, limitando nuestra capacidad de reacción.

Se hace imprescindible usar un método de pensamiento lateral, o alternativo, que nos permita concentrarnos en la solución, no en el problema. El secreto reside en internalizar esa metodología a la hora de analizar el conflicto. Una vez explicada la parábola, parece fácil. Pero no lo es. El conflicto nos crea un canal visible que reduce nuestro campo de visión. Por eso no vemos la solución en la piedra de color negro escondida en el monedero del usurero. Esa piedra que no queda al alcance de la hija del mercader es la que nos da la solución.

Así pues, cuando todo parece perdido, lo que no debemos es fiarnos de las apariencias, y es que **no hay casos perdidos de antemano**.

ANTONI AULÉS