



¿Por qué los malos abogados y abogadas aciertan cuando pronostican el resultado del pleito?

El electricista de mi barrio, el zapatero, y el sastre, saben pronosticar el resultado más o menos inmediato de su trabajo, pero los clientes no les suelen preguntar.

Los abogados, en cambio, ni podemos, ni sabemos cómo pronosticar la sentencia del pleito que nos han encargado defender, y sin embargo, los clientes siempre nos lo preguntan, y nosotros acostumbramos a contestar.

Estoy hablando de **pronosticar**; es decir, hacer una conjetura sobre el resultado del pleito, lo más objetiva posible, a partir de los datos conocidos. Nada que ver con el **instinto**. El pronóstico es una evaluación razonada sobre las posibilidades de obtener un resultado hipotético a partir de ciertos datos, mientras que el instinto es esa facultad natural de algunos profesionales para adivinar el resultado, muchas veces basado en la experiencia, pero por su naturaleza claramente subjetiva es difícil evitar que ese instinto no quede contaminado por otras pulsiones, como la emoción generada por el conflicto, o por las partes del mismo, o el propio y legítimo interés del profesional, para ganar dinero con el pleito, o para enfrentarse a un colega, lo que distorsiona severamente la capacidad de acertar.

Por eso, **hay dos clases de abogados**.

Podría pensarse que los buenos son los que aciertan en el pronóstico, aunque sea de vez en cuando, y los malos los que nunca aciertan ni una. Sin embargo, creo sinceramente que no es así. En mi opinión, los malos abogados son los que aciertan, sin saber que lo hacen por casualidad, pensando que el acierto en el pronóstico se debe a su sabiduría, experiencia, instinto y profesionalidad. Los buenos abogados, conscientes de que la ignorancia es muy atrevida, y que las contingencias de un pleito son muchas, no suelen pronosticar el resultado del pleito, a pesar de su instinto.

Sin embargo, la dificultad del pronóstico no releva al abogado litigante de la necesidad de actuar. El pelito, como después explicaré, es como un juego, y se hace necesario “mover ficha”. La pasividad no es posible; o, mejor dicho, si lo es, pero debe tratarse de una pasividad táctica, o resultará siempre devastadora.

Pero si hay que “jugar”, y hay que hacerlo de forma pautada, y en un tiempo determinado. Pero siempre desconociendo cómo reaccionará nuestro oponente en la siguiente fase del proceso.

Lo más sorprendente es que siendo la profesión del abogado una de las milenarias, no existen manuales de gestión del conflicto jurídico, ni métodos conocidos para optimizar la toma de decisiones en el proceso legal.

Pues bien, siendo eso así, dedicaremos nuestro esfuerzo a reflexionar sobre eso precisamente, y a sistematizar la toma de decisiones.

Antoni AULÉS