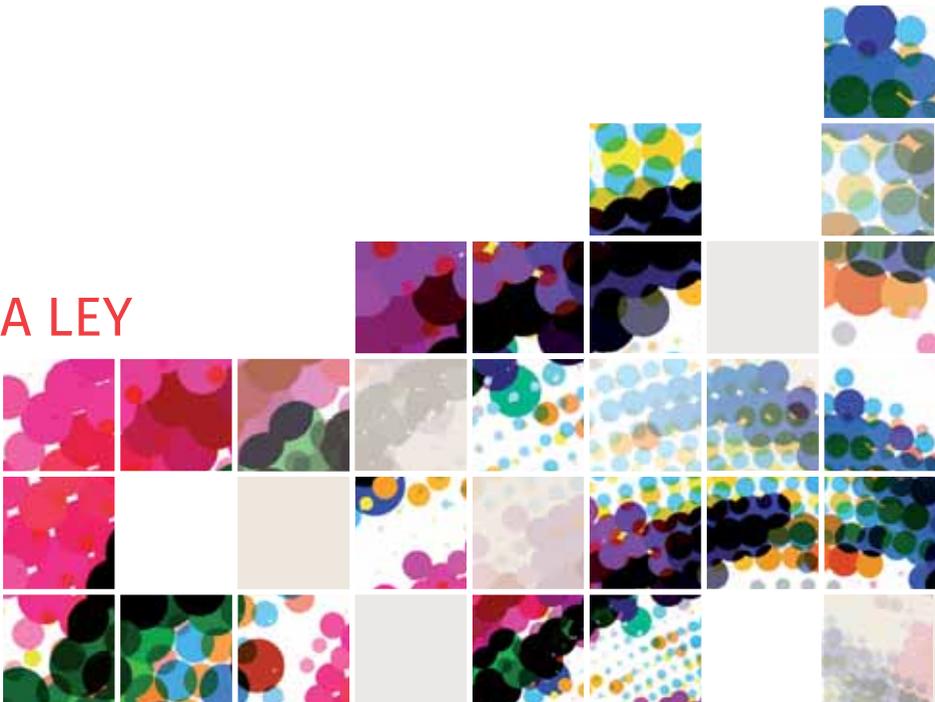


13 reglas de oro para el abogado

Bárbara Pastor Artigues
Elena Regúlez Morales



■ LA LEY

■ LA LEY

13 reglas de oro para el abogado

Bárbara Pastor Artigues

Elena Regúlez Morales

© 13 reglas de oro del abogado, 2019
© Bárbara Pastor y Elena Regulez, 2019

Edición: Septiembre 2019

Depósito Legal: M-25009-2019

ISBN versión impresa: 978-84-9020-845-8

ISBN versión electrónica: 978-84-9020-846-5

Diseño, Preimpresión e Impresión por Wolters Kluwer España, S.A.

Printed in Spain

Todos los derechos reservados. A los efectos del art. 32 del Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba la Ley de Propiedad Intelectual, **Wolters Kluwer España, S.A.**, se opone expresamente a cualquier utilización del contenido de esta publicación sin su expresa autorización, lo cual incluye especialmente cualquier reproducción, modificación, registro, copia, explotación, distribución, comunicación, transmisión, envío, reutilización, publicación, tratamiento o cualquier otra utilización total o parcial en cualquier modo, medio o formato de esta publicación.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la Ley. Dirijase a **CEDRO** (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

El editor y los autores no aceptarán responsabilidades por las posibles consecuencias ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta publicación.



Por qué te conviene leer este libro

Te conviene leer este libro porque va al grano con lo que importa; y lo que importa es que, como Abogado, hables y escribas con claridad. Tu lenguaje influye en el modo de relacionarte con tus clientes, define tu estilo como profesional y dibuja la forma en que te ven los demás, ya sea en tu despacho o en Sala ante el tribunal.

Hablar bien y escribir claro son dos patas que ayudan a equilibrar la mesa de la justicia. Hablar y escribir bien no es lo mismo que hablar o escribir mal, aunque a veces lo segundo resulte más cómodo y frecuente. De tu pericia dependerá, en gran parte, la condena o absolución para tu cliente. Pero es tu lenguaje y tus modales lo que dibujan tu silueta ante los demás. En esta profesión importan el fondo y la forma, a partes iguales. No permitas que una salida de tono manche tu buena actuación en Sala. Pero tampoco permitas que una coma indebida o un párrafo mal escrito dificulten la comprensión de un texto. Tendrás razón, o no, en la exposición de tus argumentos. Pero lo que es seguro es que el Juez te agradecerá que seas breve y claro.

Como Abogados, nuestra tarea consiste en subir tres peldaños. El primero consiste en saber qué decir. El segundo, escribirlo con claridad. El tercero, defender y persuadir. Pero no vale subir al tercer peldaño directamente desde el primero. Y casi siempre, al segundo peldaño le damos poca importancia.

Escribir claro es un mandamiento de la santa justicia. Leer un texto mal escrito produce el mismo efecto que ver a un Abogado vestido con toga y chanclas. En el ámbito judicial existe un código, como en todas las profesiones. Nuestra imagen la creamos nosotros mismos. El lenguaje que usamos al hablar y al escribir es nuestra seña de identidad más visible.

Ciertamente, en el ámbito jurídico se da una circunstancia que no se da en ninguna otra profesión. Aun viviendo en el siglo XXI, seguimos usando formularios que mantienen expresiones de hace doscientos años. Escribimos párrafos muy largos con la narración de los hechos, y que coronamos con un *Suplico* que ciertamente chirría.

Suplicar significa «pedir de rodillas». Aunque no se vea la preposición culpable de la sumisión, ahí está; bien escondida y haciendo su función. Las preposiciones son algo más que una lista de palabras que

aprendimos de memoria en la escuela. Una preposición mal utilizada nos hace confundir arriba y abajo, delante y detrás, antes y después. Cuando alguien dice que actúa «desde» la sinceridad en lugar de «con» sinceridad, quizás no tenga claro que su actitud sea sincera. Si uno es sincero, no es necesario que lo diga.

Algo parecido sucede con el *suplicar* justicia. La sumisión no es condición requerida en el ámbito judicial. Vivimos en un Estado de Derecho. La justicia se pide por Derecho, no por piedad. De la misma raíz de *suplicar* procede **pliego**, «papel doblado». No demos ideas a la Administración. No vaya a ser que, en un futuro, nos obliguen a pedir los pliegos de rodillas.

Llamemos a cada cosa por su nombre; de lo contrario, se acabará confundiendo a la víctima con el reo. Esto nos puede parecer una barbaridad; sin embargo, veremos en estas páginas algún ejemplo en el que no se sabe quién maltrata a quién. Tal es la mala construcción de alguna frase, que cuesta saber si es el marido quien denuncia, o él es el denunciado. Y esto es muy serio. No podemos basarnos en suposiciones. Un escrito jurídico tiene que ser claro como la luz del día.

Si no utilizamos bien los gerundios o apenas usamos comas, y confundimos el orden de las palabras, llegará un momento en que el juez no entienda de qué habla el Abogado. ¿Cómo queremos que se haga justicia, si no cuidamos el relato que le da forma?

Todo cuanto hay en estas páginas es real; procede de centenares, y también de alguna que otra sentencia. Este libro contiene 13 reglas de oro que un buen Abogado debe cumplir. No por razones de estilo, sino por justicia y por claridad. También, por excelencia profesional. Pretendemos que sea un librito guía que todo Abogado lleve en el bolsillo.

La gramática no nos gusta, bien lo sabemos porque fuimos a la vieja escuela de pizarra y tiza. Pero la verdadera gramática no es la que aprendimos en la escuela: interminables formas verbales, análisis de frases absurdas que no han servido más que para odiar la sintaxis. Sin embargo, la sintaxis es lo que sostiene el lenguaje que nos permite entendernos. Si no escribimos claro, le ponemos difícil la tarea al juez. En este caso, nos referimos al juez. Por respeto a Su Señoría, y sobre todo al cliente que es quien nos paga, escribamos bien y hablemos claro.

Hablo en calidad de abogada que tuve que explicar a mi cliente una sentencia que recibí hace unos días. Necesité leerla cinco veces para entenderla. Estoy segura de que este juez pertenece al clan de los que odian la gramática. Pero algo tenemos que hacer, entre todos, abogados y jueces. Es obligación nuestra escribir claro, para que no haya duda de lo que se dirime en un pleito.

Puede que nos más o menos la gramática. Pero cuando tenemos que leer dos veces un texto, es porque el texto está mal escrito. La gramática no es lo que aprendimos en aburridos libros con ejemplos absurdos. La gramática es claridad, sencillez, brevedad. Y, sobre todo, equilibrio que reparte a cada cual lo suyo.

Mal vamos si ya en el primer párrafo usamos la forma impersonal. ¿Quién dice que hay que redactar en forma impersonal el párrafo que abre el texto de una demanda?

Se acredita, se acompaña...

Se empieza por usar el impersonal, y se acaba por no saber quién hace qué. Seamos claros, para entendernos.

En términos numéricos, hay **13 reglas de oro** que debemos respetar. Distribuidas en 8 bloques, son las siguientes:

1. 13 reglas de oro ante ti mismo.
2. 13 reglas de oro ante el cliente.
3. 13 reglas de oro ante el papel.
4. 13 reglas de oro ante el tribunal.
5. 13 reglas de oro ante latinismos.
6. 13 reglas de oro ante caprichos de género.
7. 13 reglas de oro ante el lenguaje corporal.
8. 13 reglas de oro ante preguntas vitales.

Cada abogado sabrá adaptarlas a su personalidad y circunstancia.

La abogacía es un oficio, no una actividad filosófica. Vayamos al grano; el juez no está para filosofías.



Hablar bien es tu mejor garantía. Escribir claro, tu mejor tarjeta de presentación. Ambas, juntas, son la imagen de quién eres tú como profesional de la abogacía.

Tu cliente seguro que agradece que hables mucho y le dediques horas de atención. El juez, te agradecerá que seas breve y claro. No te concederá más tiempo que el estrictamente necesario. Y sin claridad, es imposible la brevedad.

Este libro te ayudará a subir con éxito los tres peldaños de la abogacía: claridad, concisión y persuasión.

En la práctica de la abogacía, la claridad no es una opción. Es una obligación. Este principio rige a lo largo de todo el libro, que podrás leer en el orden que mejor te convenga a fin de resolver la duda que se te plantee en cada momento.

Lo hemos escrito pensando en ti. Porque, a lo largo de nuestra vida profesional, en más de una ocasión habríamos querido encontrar un libro como este para resolver nuestras dudas.

Este es un libro útil, claro y eficaz.

