

PRÁCTICA DE LA PROFESIÓN LEGAL

¿Por qué "profesión"? ¿En qué se distingue de otras ocupaciones?

- Bien público (Durkheim).
- Autonomía (Weber).
- Monopolio y entrada en el mercado.
- Conocimientos técnicos.
- ¿Prestigio? ¿Ingresos?

¿En qué consiste el ejercicio de la profesión legal?

A. Blumberg: "The Practice of Law as a Confidence Game"

"El ejercicio de la profesión legal se presta especialmente a los juegos de confianza. Así, por ejemplo, un fontanero siempre podrá demostrar de modo fehaciente que ha realizado un servicio: le bastará con desatascar el desagüe o reparar el grifo o la tubería que gotea para demostrar que se ha hecho acreedor a su remuneración. Presenta al cliente, una vez concluida su tarea, una prueba tangible de la contraprestación por la tarifa cobrada. Por otra parte, cuando un médico practica una intervención que no consista en cirugía u otra forma visible de tratamiento que el paciente pueda percibir directamente, éste podrá considerar que el médico "no ha hecho nada" para curarle. En consecuencia, nada impediría al médico recetar o administrar al paciente un placebo, para así superar la reticencia o la falta de disposición de éste a pagar unos honorarios "a cambio de nada."

"La práctica del Derecho presenta un problema especial en este sentido, que afecta a quien se dedica a su ejercicio independientemente de su reputación o de la posición que ocupe dentro de la jerarquía profesional. Gran parte de su trabajo no es tangible, pues suele consistir en dar unas palabras de consejo, tomar simples medidas preventivas, hacer una llamada por teléfono, llevar a cabo alguna negociación de cualquier clase, rellenar y presentar un formulario, cambiar impresiones apresuradamente con otro letrado o con un funcionario público, redactar una carta o un dictamen, o cualquiera de una vasta serie de tareas y actuaciones en apariencia anodinas e incluso triviales."

Resultado visible del ejercicio de la profesión legal:

- En causas penales, a menudo obtener un veredicto de culpabilidad.
- Los abogados defensores como agentes dobles.

Sarat y Felstiner: "Law and Social Relations: Vocabularies of motive in lawyer/client interaction"

C. Wright Mills; "*motive mongering*" – término inglés que podría traducirse por "propagación de móviles" y que hace referencia a la necesidad de imputar un móvil o motivo a la hora de crear interpretaciones compartidas a un curso de acción

determinado: "los móviles son los patrones que guían la interpretación de una conducta..."

"En ocasiones, letrado y cliente acuerdan interpretaciones comunes de determinadas conductas. Este acuerdo se alcanza más fácilmente cuando el debate sobre el móvil de conducta se refiere al comportamiento seguido durante el proceso de divorcio que cuando se centra en la conducta durante el matrimonio."

Es función del abogado describir el sistema al cliente. Estas descripciones se convierten en recursos para la gestión de las relaciones con los clientes.

Estructura de la profesión