

ATRIBUTOS DEL ABOGADO.

El Abogado es un auxiliar de la Administración de Justicia y su tarea esencial, por tanto, es la búsqueda de las soluciones a los conflictos y problemas del orden temporal en que se otorgue o reconozca a cada cual lo que la equidad natural indique. Para ejercer su función, de gran significación social, el Abogado debe ser, básicamente, honesto, cauto y leal, cualidades éticas que unidas a otras condiciones de carácter intelectual, que veremos, perfila la imagen del Jurista digno de confianza. Y debe recordarse que el factor "confianza" es decisivo en la búsqueda y elección que los clientes hacen del Abogado.

El Profesor Norteamericano Bayless Manning cita seis Atributos del Abogado, los que resumiremos del trabajo publicado en el Boletín del Instituto de Docencia e Investigación Jurídica, Santiago, Nº 13, 1972, págs. 140 y 141. La enumeración puede discutirse ya que es probable que padezca de incompleta o que no recoja otras exigencias específicas del nuestro medio.

En todo caso, la lista de Manning puede abrir un debate interesante acerca de las condiciones morales e intelectuales que es dable exigir de los Abogados. Aunque Manning se refiere a los atributos de lo que él llama "abogado de primera categoría", esos requisitos no parecen en principio, exigibles en nuestro tiempo de todo profesional del Derecho, ya sea que ejerza como asesor exclusivo de una entidad, como Abogado de libre ejercicio, como profesor o como juez. Veamos la lista de Manning: "Número 1. Habilidades Analíticas. Por habilidades analíticas, me refiero a aquella capacidad especial del abogado, para distinguir A de B, para separar lo apropiado de lo inapropiado, para descomponer un asunto complejo en elementos manejables, para examinar un problema a voluntad desde corta o larga distancias y analizar un problema considerándolo desde varias perspectivas diferentes.

Número 2. Sólido Conocimiento Legal. Todo buen Abogado sabe algo de Derecho, sabe algo del tema en general y de la doctrina legal. En comparación con el universo jurídico total, ningún Abogado, por supuesto, sabe todo el Derecho, pero todo buen abogado debe poder captar en plenitud el problema de su cliente y ubicarlo en el ámbito general, y luego especial, del Derecho.

Número 3. Habilidades Básicas de Trabajo. El Abogado tiene a mano un bagaje de habilidades básicas para trabajar. La mayor parte de su trabajo comprende el acopio de información y el hábil uso de la comunicación.

El Abogado debe saber cómo escribir bien, cómo usar una biblioteca, cómo ser un defensor, cómo escuchar, cómo hacer un borrador, cómo interrogar y cómo averiguar lo que él decide que necesita saber.

Número 4. Familiaridad con el Ambiente Institucional. No es suficiente para un Abogado haber meditado sobre un problema, saber algo de las leyes sobre éste y ser capaz de escribir un documento claro acerca de él. El Abogado está también familiarizado y es capaz de actuar efectivamente, en el ambiente institucional en donde el problema se produce. El debe ser capaz de tratar con la gente, negociar alrededor de una mesa, enfrentar a una corte y no alterarse ni evadir los formulismos de las cortes, agencias administrativas, funcionarios públicos, parlamentos y otras instituciones jurídicas.

Número 5. Tener Conciencia del Total del Ambiente Extra—Legal. Me refiero a la habilidad del Abogado para comprender el ambiente extra—legal del problema a la vista, para evaluar el impacto que las consideraciones extra—jurídicas tendrán en el resultado, y para percibir las maneras en que el conocimiento y discernimiento de los que no son letrados, pueden ser aprovechados y utilizados. Todo problema jurídico produce su propio ambiente de consideraciones políticas y económicas, fuerzas históricas y psicológicas; cada situación jurídica tiene sus propios problemas de acumulación de datos, ordenamiento y evaluación. El proceso legal es una parte de un amplio proceso social circundante; el Abogado de primera categoría nunca pierde de vista este inmenso cuadro, y sabe cómo y cuándo ayudarse de los contadores, psiquiatras, doctores, economistas, analistas de mercado, sociólogos, estadísticos u otros cuya pericia puede ser útil para él y su cliente.

Número 6. Tener Buen Criterio. Siendo difícil describirlo en abstracto, todos sabemos, en general, lo que se quiere expresar cuando decimos que "el Abogado X tiene buen criterio", y todos nosotros sabemos que el buen criterio es una característica importante distintiva del buen Abogado"