****

****

****

**Módulo 4: Módulo sobre la entrevista al detenido**

**Normas para la confrontación positiva**

**Modelos de toma de decisiones en asesoramiento jurídico**

¿Cómo logran los abogados/as el equilibrio entre el control del cliente/a y el control del abogado/a en la representación legal? ¿Quién debería encargarse de tomar unas decisiones u otras? ¿Quién debería definir los objetivos de la representación legal? ¿Quién debería decidir qué medios se utilizarán para alcanzar dichos objetivos?

Existen tres modelos principales de la distribución del poder en la toma de decisiones entre cliente7a y abogado/a en el proceso de representación legal.

No existe ningún modelo de asesoramiento «correcto» o «superior». Supuestamente, cada asesor/a debería ser capaz de emplear cualquiera de los tres modelos, o una combinación de los mismos, en función de las circunstancias particulares.

1. **El modelo centrado en el abogado/a**

En este modelo, el cliente/a delega en el abogado/a la responsabilidad para definir los objetivos en la representación legal y elegir los medios para alcanzar dichos objetivos. El papel que desempeña el cliente/a en este tipo de representación es principalmente pasivo y se limita a transmitir los hechos relevantes para el «caso» al abogado/a. El abogado/a decide qué vías legales se deben explorar y cómo debería actuar el cliente/a en el desarrollo del proceso judicial. El abogado/a se responsabiliza totalmente de cada línea de acción elegida.

Una variación de este modelo es aquella en la que el cliente/a define el resultado final deseado, por ejemplo, una sentencia absolutoria o la menor condena posible, y el abogado/a decide cómo actuar, es decir, cuál tiene más posibilidades de conseguir este resultado desde su punto de vista.

El modelo centrado en el abogado/a se ha criticado por ser demasiado dogmático, condescendiente y paternalista hacia el cliente/a. También existen pruebas de que la falta de participación en la propia representación puede dar como resultado una menor satisfacción del cliente/a con el resultado del caso.

Al mismo tiempo, normalmente el modelo centrado en el abogado/a es coherente con las expectativas del client/ae. Muchos clientes esperan que los abogados «se hagan cargo» de su caso. La mayoría de clientes no tiene la experiencia ni los conocimientos jurídicos necesarios para saber cuál es la mejor línea de acción para conseguir el resultado deseado.

1. **El modelo centrado en el cliente**

En este modelo, los clientes identifican sus problemas, buscan las posibles soluciones y deciden cómo proceder. Puesto que la perspectiva del cliente/a es crucial en este modelo, el problema principal o los objetivos de representación legal no se consideran en términos legales, sino en los términos utilizados por el cliente/a. Conseguir la reconciliación con la supuesta víctima, el bienestar de la familia del cliente/a, los sentimientos de remordimiento o el deseo de proteger a los seres queridos son ejemplos de las preocupaciones del cliente/a que se deben tener en cuenta a la hora de determinar cómo proceder.

La función del abogado/a en este modelo es: 1) ayudar a identificar los problemas desde la perspectiva del cliente/a; 2) implicar al cliente/a activamente en el proceso de búsqueda de posibles soluciones (jurídicas y no jurídicas); 3) animar al cliente/a a tomar decisiones (jurídicas y no jurídicas) que tengan posibilidades de lograr los resultados tal y como los ha formulado él/ella; 4) proporcionar asesoramiento jurídico basado en los valores del cliente/a; 5) reconocer los sentimientos del cliente/a y su importancia; 6) trasladar repetidamente el deseo de ayudar.

Este modelo propugna una relación profesional dominada por el cliente/a y destinada a que este/a obtenga una «satisfacción máxima». Se basa en la confianza inherente en la razón, la inteligencia y la moral básica del cliente/a. El abogado/a tiene que hacer todo lo posible para aceptar las decisiones del cliente/a y utilizar todos los fines y medios (legales) para aplicar estas decisiones.

En este modelo, el abogado/a no da consejo directo sino que dirige al cliente/a para que «encuentre por sí mismo» las soluciones que mejor se adaptan a sus deseos y sentimientos sobre la situación. Este modelo recomienda, por ejemplo, trasladar al cliente/a que no existe una única solución «correcta» o «incorrecta», y animarle de manera activa a que se responsabilice de las decisiones sobre su representación legal.

1. **El modelo colaborativo**

En este modelo, el poder de la toma de decisiones se comparte entre abogado/a y cliente/a.

La función del abogado/a es estructurar el proceso para llegar hasta la solución posible, de manera que el cliente/a tome una decisión sabia e informada. En este modelo colaborativo, la función del abogado/a es: 1) identificar la visión del cliente/a sobre el problema legal y sus propias preferencias sobre cómo tratarlo; 2) esbozar las opciones (legales) que sean realistas para el cliente/a y que puedan ayudar a conseguir sus deseos y sus preferencias; 3) informar al cliente/a sobre los pros y los contras y sobre las condiciones de utilizar varias opciones; 4) lograr que el cliente/a se decante por la opción legal de su preferencia; 5) diseñar un plan de «actuación», junto con el cliente/a, para aplicar la opción elegida por este último.

El modelo colaborativo da más poder al abogado/a que el modelo centrado en el cliente, ya que el abogado/a ejerce el control sobre cómo se formulará el problema, el tipo de opciones que se deben elegir y la información sobre las diferentes opciones que se compartirá con el cliente/a. Este modelo da más poder al cliente/a que el modelo centrado en el abogado porque el cliente retiene la responsabilidad de tomar las decisiones que sean importantes para él/ella, por ejemplo, si se declara culpable o no.

En el modelo colaborativo, el abogado/a debe actuar como un «asesor amigo» para su cliente/a, o como «alguien que escucha, una caja de resonancia, alguien que aclara dudas, alguien que evalúa y que asesora jurídicamente». De los tres modelos esbozados, el modelo colaborativo es el que exige más destrezas y más implicación del abogado/a.

*Texto basado en: «Legal Counseling, Negotiating, and Mediating: A Practical Approach», by J.N. Herman, J.M. Cary, 2009 (2º ed.), LexisNexis, Capítulo 2, párr. 2.03 «Decision-making models» y R. F. Cochran, J. M.A. DiPippa, M. M. Peters, «The counselor-at-law: a collaborative approach to client interviewing and counselling», 2011, LexisNexis, Capítulo 1 «Three models of legal counselling».*

“Esta publicación está financiada por el Programa de Justicia de la UE (2014-2020). El contenido del material formativo representa solamente el punto de vista de las copartes del proyecto y es su sola responsabilidad. La Comisión Europea no acepta ninguna responsabilidad por el uso que se pueda hacer de la información que la guía contiene.”