



El artículo del mes

La oratoria eficaz del abogado

La estrategia que conduce a la concisión como objetivo

Julio García Ramírez • Abogado.
Director del departamento jurídico de G.S.I. Asesores

Todo abogado, debe de tener y desarrollar a lo largo de su vida profesional la habilidad para hablar en sala y ante determinados foros. Saber captar la atención del juez y de los miembros del jurado no es fácil. Y ante la actual acumulación de asuntos que los jueces tienen que resolver, los abogados debemos de tener la habilidad de ser concisos, sabiendo centrar y probar nuestros argumentos en el punto verdaderamente controvertido del pleito.

Este artículo pretende ser una reflexión sobre los hábitos retóricos que deberíamos de mejorar todos los abogados, a la vez de facilitar, diversas técnicas para conseguir un doble objetivo: la concisión y la atención del juez y miembros del jurado.

1 SU VERDADERA IMPORTANCIA

Debemos de partir de una premisa fundamental: ante una prueba plena o ante el criterio firme de un juez en la valoración libre de la misma, ni la mejor oratoria puede llegar a ser efectiva.

Pero en cambio, cuando las pruebas practicadas ante el órgano judicial o miembros del jurado les generan dudas, ganar la batalla dialéctica puede resultar vital para la consecución de nuestros objetivos.

La formación oratoria de la mayor parte de los abogados ha sido totalmente deficiente en la Universidad, por lo que, salvo aquellos que hubiesen acudido a algún curso específico de técnica retórica, el resto, ha tenido que aprender del día a día a través del ejercicio profesional en los Juzgados y Tribunales.

Realmente, ante la ausencia de formación que la mayoría de los abogados hemos tenido en el desarrollo de la habilidad retórica, se tiene la falsa creencia que exclusivamente la práctica diaria nos hará mejores comunicadores. Y éste es el error: sólo la buena práctica, la cual se basa en el estudio y aplicación de las técnicas retóricas más efectivas, conseguirá que, día a día, vayamos adquiriendo mejores hábitos que nos ayuden a comunicar mejor los argumentos que tanto sacrificio nos han costado preparar en defensa de nuestro clientes.

Con la reforma de la L.E.C., al impulsar la oralidad, tanto los abogados que están empezando su ejercicio profesional como muchos compañeros que se han dedicado sólo a los procedimientos civiles, se encuentran con que **el trámite del juicio oral les supone un gran esfuerzo de adaptación**, no así el resto de los abogados que se suelen dedicar al tema laboral o penal que no

lo necesitan tanto, ya que están mucho más acostumbrados a hablar en sala, lo cual no quiere decir que expongan mejor los argumentos, puesto que, en el arte de la retórica, de hablar para convencer, motivar y entusiasmar, la concisión es la mejor herramienta para captar más y mejor la atención de nuestro auditorio, ya sea un juez o los miembros del tribunal del jurado.

Y lamentablemente, **la falta de concisión constituye una de las mayores críticas que recibí a la hora de entrevistar** a distintos jueces para saber su opinión sobre la oratoria del abogado en sala.

No hay que olvidar que el abogado, habla para persuadir, para intentar ganar el juicio no para deleitar los oídos de su cliente, pero en este punto, la concisión y el manejo de todas las técnicas retóricas no están reñidas con la posibilidad de que nuestros alegatos se expresen con el sentimiento y fuerza que nuestro cliente se merece, siendo en la mayoría de los casos totalmente compatibles, ya que defender sus intereses en sala constituye, sin duda, un privilegio cargado de profunda responsabilidad y, un buen alegato es una excelente manera de demostrarlo.

2 COMUNICAMOS DESDE LA PRIMERA IMPRESION

Desde el momento en el que los jueces o miembros del jurado nos ven por primera vez, debemos de tener en cuenta que sin decir una sola palabra ya se habrán hecho una idea de nosotros en sentido positivo o negativo, nunca de forma neutra, ya que si bien es cierto que comunicar bien no es tarea fácil, no comunicar absolutamente nada en una primera impresión sin llegar a articular una sola palabra es imposible, por tanto, transmitiremos a nuestro interlocutor buenas o malas sensaciones pero no le resultaremos totalmente indiferente.

Nuestros gestos en la exposición de nuestros alegatos deberían de

Sumario

- 1.- Su verdadera importancia
- 2.- Comunicamos desde la primera impresión
- 3.- Un ejercicio empático: Pongámonos en el lugar del Juez
- 4.- El alegato
- 5.- Factores que nos ayudan a que el alegato sea más eficaz
- 6.- Las compuertas de la comunicación
- 7.- Nota Especial: El tribunal del Jurado: Dos consejos básicos

>>> **Se tiene la falsa creencia
que exclusivamente la práctica diaria
nos hará mejores comunicadores** <<<

seguirnos y acompañarnos como si fuesen nuestra sombra, sirviendo de apoyo constante con el objeto de reforzar nuestro mensaje; pero para que realmente sean efectivos debemos de seguir ciertas reglas.

- **No podemos estar "jugando"** constantemente en nuestra exposición con el **bolígrafo o con los papeles** que nos sirven de apoyo, ya que sin quererlo, desviamos la atención de nuestro interlocutor impidiendo que nuestro mensaje llegue con claridad.
- Si estamos sentados, **tendremos a echar el cuerpo hacia delante**, lo que implica interés y no hacia atrás que denota lo contrario y en todo caso una actitud siempre defensiva.
- Al juez y miembros del jurado se les debe de mirar, pero no directamente a los ojos, ya que es un error, puesto que al mirarlos directamente se está descargando sobre ellos toda la tensión nuestra del momento, y no es precisamente dicha presión lo que un juez o miembro de un jurado necesita y quiere sentir en dicho acto. La solución, por tanto, **está en mirarlos al entrecejo**, y en este caso no descargaremos sobre ellos absolutamente ninguna tensión. Es fácil, aconsejo que se haga la prueba con alguien conocido y se podrá ver que es totalmente cierto.
- Cuidado con gesticular de manera exagerada, debemos de valer nos de nuestros **gestos de una**

COMO SUPERAR LA TENSION DE HABLAR EN SALA

- 1.- Sin una correcta preparación del asunto y un conocimiento exhaustivo del tema es imposible tener la seguridad necesaria para tener capacidad de reacción en sala ante los argumentos del letrado contrario.
- 2.- Las reacciones físicas que a veces padece nuestro cuerpo, derivadas de una fuerte tensión antes de empezar nuestro alegato, son debidas a una sencilla falta de oxígeno que, con una respiración adecuada, se soluciona, recomendándose inspirar durante cinco segundos, aguantar el aire durante tres segundos y expulsarlo durante seis segundos.
- 3.- Dicha respiración se deberá de realizar dos o tres veces como máximo y dos o tres minutos antes de empezar a hablar.

manera suave y con movimientos lentos, sin muchos aspavientos, puesto que, de la misma forma que no por gritar más se tiene más razón, no por gesticular exageradamente vamos a conseguir que nuestro alegato sea aún más convincente.



>>> **Se dice que "la cara es el espejo del alma" pero en verdad "la cara, la manera de andar, nuestros gestos, la forma de mirar, la manera de vestir son el reflejo del alma"** <<<

Si en algún momento de nuestra exposición la vamos a realizar de pie (sobre todo ante el Tribunal de Jurado), es posible que no se sepa que hacer con las manos. Las manos deben de seguir nuestro mensaje de forma sutil, suave, **evitando las dos gesticulaciones más normales que denotan nerviosismo**, por un lado la posición del "jaboncillo" que es frotarse constantemente las manos como si se las estuviese enjabonando, o la del anillo, que como su propio nombre indica consiste en estar "jugando" con el anillo o aunque no se tenga con el dedo simulando que se tiene.

caemos en el mismo error en bastantes ocasiones puesto que, a menudo, se nos olvida que, enfrente, tenemos a unas personas que ante un alegato bien estructurado, conciso, basado en lo más importante y objetivamente centrado en valorar la prueba sin repetir lo especificado en los escritos de demanda o contestación... conseguiríamos captar mejor la atención resaltando lo más importante de nuestra exposición que con un alegato que adolezca de todo lo contrario.

mañana, debemos ponernos en el lugar del juez, teniendo el conocimiento o la intuición de qué es lo que verdaderamente le interesa para ayudarle a dictar una sentencia, y por consiguiente, adquirir el hábito de centrar nuestros argumentos en el punto verdaderamente controvertido del pleito, exponiéndolos de forma estructurada para una mejor asimilación y evitando repeticiones innecesarias de lo alegado ya por escrito, salvo las modificaciones que creamos convenientes.

3 UN EJERCICIO EMPÁTICO: PONGÁMONOS EN EL LUGAR DEL JUEZ

La mayor parte de los conferenciantes que aburren completamente a su auditorio parece que olvidan una regla básica en el arte de la retórica: pensar que su auditorio siente y padece generalmente de las mismas cosas que ellos, por lo tanto, si a dicho conferenciante le molesta que le lean un discurso entero de principio a fin, o que le aburran con una hora insufrible de ejercicio retórico monótono y falto de estructura e interés: ¿por qué hace lo mismo cuando dicta su conferencia?

En el caso de los abogados, a la hora de exponer nuestros alegatos

Se nos suele olvidar un detalle de vital importancia: **Los jueces o miembros del jurado están obligados a oír en sala dentro del desarrollo normal del acto de juicio nuestros argumentos, pero sinceramente van a escuchar sólo aquellos que consideren importantes para el procedimiento.**

Por tal motivo, ante la acumulación de juicios que se pueden dar en una

4 EL ALEGATO

Cinco son las partes imprescindibles que tiene el alegato:

- La preparación de nuestra exposición.
- El inicio
- Los argumentos
- Prueba de cada uno de los argumentos expuestos.
- La conclusión.

Todos ellos forman el esqueleto imprescindible para que la eficacia del alegato sea máxima, teniendo en cuenta que ante la ausencia o falta de preparación de algunas de las partes anteriormente especificadas el alegato perderá eficacia.

PARA SABER MAS:

ESTRATEGIA DE ORATORIA PRACTICA PARA ABOGADOS.

Como hablar eficazmente en el proceso civil, Penal, Laboral, ante el Tribunal del Jurado y Juntas de Comunidades de Propietarios, Julio García Ramírez. Editorial Colex.

a) La preparación de nuestra exposición

A mayor preparación del mismo, mayor posibilidad de éxito tendremos. Esta afirmación que parece evidente no lo es tanto, cuando por motivos de acumulación de trabajo no le dedicamos con bastante frecuencia el tiempo realmente necesario para una correcta preparación del mismo.

Lo que hace que el alegato sea realmente bueno no es el hecho de prepararlo, sino de **prepararlo correctamente, esto es, estructurando las ideas para una mejor comprensión por parte del órgano juzgador y eligiendo solamente los mejores argumentos, sin reiterar la práctica totalidad de los expuestos en nuestros escritos de demanda o contestación.**

A mayor preparación del alegato, mayores serán las posibilidades de reaccionar ante los posibles imprevistos que se pueden producir en el desarrollo de la vista, y por lo tanto, al llevarlo perfectamente preparado tendremos más capacidad de reflejos, que sin duda nos harán falta en un momento dado.

b) El Inicio

Ante una buena demanda o contestación, el mejor inicio lo constituye el limitarnos a ratificarnos en nuestros escritos de demanda o contestación (salvo que lógicamente haya que aclarar o modificar aspectos no esenciales del procedimiento).

Si empezamos reiterando lo ya especificado en nuestros escritos, el órgano Juzgador lo normal es que no nos preste la mínima atención de inicio, e incluso en algunos casos, nos advertirá de que lo que estamos diciendo ya está reflejado por escrito.

En la fase de conclusiones, la mejor forma de captar la atención del juez es sencillamente empezar con la frase " ha quedado probado que "

no ha quedado probado que ", es lo único que le interesa en esta fase, siendo normales las reiteraciones de las alegaciones presentadas por escrito y siendo también normales sus advertencias de que en dicha fase procesal se limite el abogado a valorar la prueba.

c) Los argumentos

Es importante tener en cuenta que la mente humana sólo es capaz de retener un 20 ó 30 % de cada hora de escucha, por lo que elegirá lo que más le interese o le llame la atención y tenderá a discriminar el resto, por tanto resulta de vital importancia para que el juez retenga lo más importante de nuestro alegato que, a la hora de preparar el mismo, haga-

mos una selección de los argumentos que consideremos esenciales.

Evidentemente, esta elección de los argumentos esenciales deberá de ser más acusada aun en los casos en que, ya sea en los juicios verbales civiles, o bien en los juicios laborales, la parte demandada no tenga la posibilidad de realizar su contestación por escrito.

Uno de los aspectos donde debemos de incidir a la hora de preparar nuestro alegato es la **estructuración de los argumentos**, es en este punto donde los abogados debemos de realizar un esfuerzo importante para que el juez o tribunal del jurado siga el hilo conductor de nuestras argumentaciones y facilitar por tanto la comprensión de los mismos.

>>> MODELO DE PREPARACIÓN DE LA AUDIENCIA PREVIA

- **Posibles aclaraciones previas** no sustanciales antes de la ratificación en los escritos de demanda o contestación
 - 1
 - 2
- **Hechos** sobre los que se discrepa en el litigio y que constituyen el objeto del procedimiento
 - 1
 - 2
 - 3
- **Documentos** que se van a impugnar de la parte demandada/demandante
 - 1
 - 2
 - 3
- **Prueba** que se propone por la parte demandante (interrogatorio, testifical, pericial, documental, oficios, etc)
 - 1
 - 2
 - 3
 - 4
- **Prueba** que se propone por parte de la/s parte/s demandada/s
 - 1
 - 2
 - 3
 - 4
- **Fecha** Señalada para el juicio oral

d) Prueba de cada uno de los argumentos expuestos

Debemos de centrar nuestro alegato en aquellos argumentos que podamos probar, lo que no se pueda probar de ninguna de las maneras, no debe de incorporarse al alegato.

Una de las características de la oratoria eficaz es la de aportar evidencias para evitar la contradicción de lo que digamos al auditorio y por tanto, un alegato de calidad lo constituye el estar reforzado por la mayor y mejor prueba posible.

f) La conclusión

Dado que en general, **lo último que se dice es lo que mejor se recuerda, el principal objetivo de esta fase es el de reiterar el argumento principal de nuestro alegato**, el argumento clave, el que incide con más precisión en el punto verdaderamente controvertido del pleito.

Se debe de evitar el anunciar que se va a terminar y seguir hablando diez minutos más, es lo peor para mantener la atención del juez, ya que cuando queramos decir lo más importante es posible que no lo resaltemos suficientemente.

5 FACTORES QUE NOS AYUDAN A QUE EL ALEGATO SEA MÁS EFICAZ

Un alegato técnicamente bueno puede perder eficacia por el hecho de no expresarlo de la manera que genere la máxima atención e interés. La entonación, el ritmo, la claridad en el lenguaje y el manejo de las pausas pueden enriquecer o empobrecer nuestro alegato.

La entonación: Se debe de enfatizar lo más importante de nuestra exposición; pero teniendo en cuenta que se enfatiza tanto si subimos el tono de voz como si lo bajamos. Lo importante es evitar que nuestro alegato sea monótono.

El ritmo: Variar el ritmo de nuestro alegato constituye una "herramienta retórica" que debemos de utilizar para resaltar lo más importante como por ejemplo, para expresar un destacar la importancia de un argumento (ritmo lento) o bien, si lo que queremos es hilar distintas ideas, lo haremos a un ritmo más rápido.

La claridad en el lenguaje: El principal objetivo es el de hacer más comprensible al juez y a los miembros del jurado nuestros argumentos y, dicha claridad se obtiene mediante la "traducción" de los términos técnicos a través de recursos como las analogías o explicación de los mismos en un lenguaje que no genere dudas de que es lo que pretendemos decir o

explicar, sobre todo cuando se habla para los miembros del Tribunal del Jurado.

Las pausas: Mediante el manejo de las pausas conseguimos un doble objetivo, en primer lugar, permitimos que el juez o miembros del jurado asimilen lo que estamos diciendo y en segundo lugar, al empezar a hablar después de la pausa generará una cierta expectación que ayudará a enfatizar lo más importante.

6 LAS COMPUERTAS DE LA COMUNICACIÓN

El realizar un alegato técnicamente perfecto, tanto en lo que decimos como en la forma en que

>>> MODELO DE PREPARACIÓN DEL JUICIO ORDINARIO

Fase de Prueba

INTERROGATORIO

Interrogatorio parte actora : 1, 2, 3...

Preguntas según respuestas en juicio 1, 2, 3...

Interrogatorio parte demandada 1, 2, 3...

Preguntas según respuestas en juicio 1, 2, 3...

TESTIFICAL

Declaración Testigo Don parte actora 1,2,3...

Preguntas según respuestas en juicio 1,2,3...

Declaración Testigo Don Parte demandada 1,2,3...

Preguntas según respuestas en juicio 1,2,3...

PERICIAL

Declaración Perito Don1,2,3...

Preguntas Según respuestas en juicio 1,2,3...

Preguntas al Perito aportado por la parte demandada o judicial 1,2,3...

Preguntas según respuestas en juicio 1,2,3...

>>> Es importante tener en cuenta que la mente humana sólo es capaz de retener un 20 ó 30 % de cada hora de escucha <<<

lo decimos no garantiza que captemos totalmente la atención del juez o de los miembros de un Tribunal del Jurado, en concreto, mi teoría de las compuertas de la comunicación consiste en lo siguiente:

Ni el mejor orador, ni su mejor discurso, podrán con un interlocutor que tenga un mal día y no esté dispuesto a escuchar a nadie ni el mensaje de nadie, por lo que la compuerta de su comunicación estará totalmente cerrada y no nos escuchará hasta que decida abrirla de nuevo.

La sensación descrita anteriormente la hemos padecido muchos abogados, por lo que es importante destacar que ante una situación de este tipo sólo caben dos posibilidades: la primera, redoblar nuestros esfuerzos para ser todavía más concisos en nuestras argumentaciones y la segunda, ante la sensación de que no se nos está escuchando (si oyendo por supuesto) tener, ante un buen alegato, la tranquilidad del trabajo bien hecho y, por tanto conseguir el reconocimiento provisional del cliente (el definitivo ya se sabe cuando se tiene) confiando en que en el perí-

odo de reflexión y valoración de la prueba por parte del juez tengamos la suerte de ganar el pleito.

7 NOTA ESPECIAL: EL TRIBUNAL DEL JURADO: DOS CONSEJOS BASICOS

Mayor claridad en el lenguaje: Si ya de por sí, es importante que se hable con la mayor claridad posible a un juez para facilitar la comprensión de los términos técnicos con los que en algunos casos no está familiarizado, mucho más importante es, expresar con la mayor claridad posible el alegato ante los miembros de Tribunal del Jurado debido, en primer lugar, al **desconocimiento de la terminología jurídica** y, en segundo lugar, como consecuencia de no estar familiarizado con los casos penales que se van a ver ante su presencia, a diferencia del juez penal.

Detectar y convencer a los líderes del grupo: Resulta absolutamente clave el detectar al líder o los líderes del tribunal del jurado ya que en gran medida la suerte de nuestro cliente va a depender de si conseguimos convencerlos, puesto que en algunas de mis entrevistas a miembros del jurado se me reconoció que, **una gran parte de los miembros del mismo, se dejaban influenciar de manera bastante importante por dichos líderes** a la hora de emitir su veredicto.

Detectar a los líderes del grupo, es una tarea que empieza desde que se realizan las preguntas iniciales para elegir a los miembros del jurado, y asimismo, puede depender de distintos factores, como la profesión, quien toma más notas durante el desarrollo del juicio, o si se es portavoz del mismo, en todo caso, una vez que se les detecte, resulta recomendable dirigirse sobre todo a ellos para conseguir que se capte más y mejor su atención y así intentar que su influencia nos ayude a conseguir nuestro objetivo ■

>>> MODELO DE PREPARACIÓN DEL JUICIO ORDINARIO (2)

RESUMEN DE PRUEBA	
Ha quedado probado que:	
Principales argumentos de nuestra demanda	Cómo queda probado
1	Testifical, documento-especificando el documento- interrogatorio de parte, pericial)
2	
3	
4	
5	
RESUMEN DE PRUEBA	
No ha quedado probado que:	
Principales argumentos de las/s parte/s demandada/s	Por qué no queda probado
1	(Ausencia de prueba, contradicciones, testifical, interrogatorio, pericial, etc.)
2	
3	
4	
5	
CONCLUSION	
DOS POSIBILIDADES	
C) EN DEFINITIVA (Especificar el argumento clave de nuestra demanda)	
D) En Resumen (Resumir principalmente argumentos de forma muy concisa 2 ó 3 minutos)	
Solicitando se dicte sentencia conforme al suplico de nuestra demanda o contestación.	