



El artículo del mes

La seguridad del Abogado en Sala

Julio García Ramírez • Abogado, Profesor de Oratoria Procesal

Nos centramos ahora en la importancia del alegato en Sala y en la necesidad de prepararlo a conciencia, huyendo de las improvisaciones porque éstas ante una situación de nerviosismo que provoca cualquier actuación en Sala, pueden generar el efecto negativo de olvidar aspectos cruciales de nuestra defensa, minando la sensación de seguridad que todo Abogado debe tener en el desarrollo de la vista.

1 INTRODUCCIÓN

Una correcta preparación del alegato, conseguir un óptimo equilibrio entre los nervios y la parte de tensión que necesitaremos para tener los suficientes reflejos en sala, junto con el conocimiento y práctica de las mejores técnicas para memorizar las principales líneas de argumentación, permitirán exponer y refutar de forma más eficaz los argumentos alegados en sala, constituyendo los pilares en los que se asienta la sensación de seguridad que todo abogado ansía tener en el desarrollo de la vista, para así, facilitar y ayudar a que, un trabajo de preparación extraordinario, se refleje de igual manera en juicio.

2 LA PREPARACION DEL ALEGATO

a) El contrato privado con las musas

La mayoría de los abogados, entre los que por supuesto me incluyo, creíamos que nada más colegiarnos, nos convertiríamos en letrados con plena capacidad de obrar y actuar ante los distintos foros en los que fuéramos a intervenir. Dicha capacidad de obrar implicaría también la adquisición, mediante el acto de incorporación en el colegio profesional, de una serie de habilidades como: la oratoria en sala y la capacidad de comunicar el resultado de nuestro estudio y reflexión a nuestro cliente con la habilidad nece-

saria para que comprendiera y, sobre todo, respetará nuestro trabajo en su exclusivo beneficio.

Sin darnos cuenta, además del documento de incorporación al colegio profesional firmamos un documento anejo al mismo con "las musas", que son aquellas que en un momento determinado nos inspiran y provocan que junto con nuestro estudio y reflexión surjan las mejores ideas para ganar o negociar un asunto explotando, al máximo nuestra creatividad a la hora de centrar y plantear el encargo profesional de nuestro cliente.

En base a dicho contrato los abogados tenemos la creencia de que en el momento que queramos, se nos ocurrirán las mejores ideas que nos permitan abordar la demanda, la contestación o las alegaciones del juicio, detectando con claridad el centro del procedimiento y teniendo la habilidad de centrar la prueba en el punto verdaderamente controvertido del pleito. Por ejemplo, si decidimos (como por desgracia suele ser bastante común) contestar a una demanda el último día del plazo señalado, confiamos en que en dicho día se nos ocurrirá y saldrá de nosotros lo mejor de nuestro repertorio jurídico para ganar el asunto. O si esperamos al último día para preparar el juicio, confiamos en que a la hora de preparar el alegato y a la hora de preparar el interrogatorio a la parte contraria, la nuestra, los testigos y peritos, tendremos la habilidad necesaria para preparar las mejores preguntas que acrediten los hechos alegados en nuestros escritos.

Por tanto, todo lo anterior ocurrirá solo por el mero hecho de desearlo. Pero a todos nosotros se nos olvidó un gran detalle a la hora de "firmar" dicho contrato con las musas: se nos olvidó leer la letra pequeña, (ya se sabe en casa del herrero...) y para los que no se la han leído a día de hoy me permito humildemente transcribirla a continuación:

Disposición transitoria primera: *"Por el mero hecho de que el abogado firmante demande nuestros servicios no estaremos obligados a acudir en su ayuda. Únicamente acudiremos cuando lo consideremos pertinente y según el mayor o menor trabajo que tengamos. O lo que es lo mismo, que tal y como escribió Baltasar Gracián en su libro *Oráculo manual y arte de la prudencia*" es una suerte acertar mientras se piensa, por ello, el esperar al último día para preparar un juicio complicado, esperando que a lo largo del mismo se nos ocurran las mejores ideas para ganar el asunto puede constituir una gran imprudencia ya que, si tenemos suerte, las musas vendrán en nuestra ayuda e iluminarán nuestro trabajo, ayudándonos a ser creativos, pero si no la tenemos, las mejores ideas no aparecerán para presidir una parte importante de nuestro trabajo, ocurriendo de igual forma, si esperamos al último día para contestar una demanda.*

El derecho se aprende estudiando... pero se ejerce pensando. Y si la diligencia hace con rapidez lo que la inteligencia ha pensado con calma, es claro que deberemos preparar los alegatos y cualquier escrito de importancia con los suficientes días de antelación como para que tengamos más probabilidades de que nos surjan las mejores ideas para, en consecuencia, plasmar o refutar los mejores argumentos y que nos permitan tener mayores posibilidades de ganar el procedimiento.

b) La refutación de los argumentos de la parte contraria

La mayor parte de los abogados intuimos la mayoría de los argumentos

Sumario

1.- Introducción

2.- La Preparación del alegato

a) El contrato privado con las musas

b) La refutación de los argumentos de la parte contraria

3.- Los nervios del abogado en Sala

a) ¿Sabemos cómo funciona nuestro sistema nervioso?

b) Cómo controlar todos los síntomas físicos que se derivan del nerviosismo

4.- La mejor manera de memorizar las ideas básicas del alegato

a) Los abogados somos trabajadores cerebrales, pero ¿sabemos como funciona nuestra memoria?

b) La "tiritita" de la neurona

>>> **Una correcta preparación del alegato, conseguir un óptimo equilibrio entre los nervios y la parte de tensión que necesitaremos para tener los suficientes reflejos en Sala, junto con el conocimiento y práctica de las mejores técnicas para memorizar las principales líneas de argumentación, permitirán exponer y refutar de forma más eficaz los argumentos alegados en sala <<<**

que la parte o partes contrarias van a defender en sala, en base a ello, preparamos nuestro alegato y a nuestros clientes para evitar una falta de congruencia con lo que hemos manifestado en nuestros escritos al juzgado.

Pero, la verdad es que en **la mayor parte de los casos, nos centramos demasiado en qué y cómo vamos a exponer nuestros argumentos y no le dedicamos el tiempo que se debería destinar a preparar la refutación de los argumentos del contrario.**

Existen muchos compañeros que defienden la dificultad de preparar con antelación un juicio en su mayor totalidad en base a que **no se sabe con anterioridad cuales van a ser**

los argumentos y técnicas probatorias del compañero, por lo que existe una función de capacidad de improvisación que es inherente a los juicios. Es cierto, pero sólo en parte. A lo largo de nuestro ejercicio profesional hemos de reconocer que pocas veces nos han sorprendido los argumentos básicos del compañero o la prueba propuesta y practicada en nuestra contra. Dicha experiencia, en dicho sentido avala la siguiente conclusión: **si dedicáramos más tiempo que el que normalmente dedicamos a intuir, y preparar la refutación de los argumentos de la parte contraria, nuestra intervención en sala estaría presidida por un 90% de preparación de todas las circunstancias que inciden el desarrollo de**

la vista y un 10% de improvisación, y el último porcentaje ya es de por sí elevado.

Por ello, debemos de tener en cuenta que nuestra capacidad de reflejos en sala es, directamente proporcional, a la preparación de nuestros argumentos, prueba y refutación de los argumentos y prueba de la parte contraria, y todo ello, con el tiempo suficiente para que nos surjan las mejores ideas producto de nuestro estudio y reflexión. Es así de simple... y complicado a la vez.

3 LOS NERVIOS DEL ABOGADO EN SALA

a) ¿sabemos cómo funciona nuestro sistema nervioso?

Con un mayor conocimiento de lo que nos puede afectar, en nuestro caso un exceso de nerviosismo, tendremos mayor seguridad y tranquilidad para afrontar mejor aquello que tememos. Por ello, el conocimiento de nuestro sistema nervioso, de los motivos por los cuales nos ponemos nerviosos y del control de las respuestas físicas que nuestro organismo se encarga de producir como respuesta a la señal de alarma que emite el cerebro, resultará vital para atenuar lo máximo posible dicha sensación que, en bastantes ocasiones, nos incapacita para desarrollar todo nuestro potencial en sala.

Todos los abogados solemos estar un poco o muy nerviosos antes de entrar en sala... y más vale que lo sigamos estando, pues un exceso de confianza puede suponer, y de hecho en ocasiones así ocurre, que el compañero nos sorprenda con algo que no hemos previsto pudiendo, por ello, decantarse el pleito a su favor.

Lo primero que deberíamos saber es qué partes de nuestro organismo intervienen en el proceso de activación y desactivación de los nervios y sus síntomas físicos, y son los siguientes:

1. El cerebro emocional.
2. El sistema simpático.
3. El sistema parasimpático.

1. **El cerebro emocional:** o también llamado límbico, es el encargado de detectar el peligro y quien da la señal de alarma al resto del organismo.

El cerebro emocional constituye un autentico cerebro autónomo dentro del cerebro y esta compuesto de un tejido neuronal que es distinto de una parte del cerebro llamado cognitivo o racional que es el encargado del pensamiento y el lenguaje, y cuya envoltura rodea al cerebro emocional.

Cuando sentimos temor a algo, el cerebro emocional se activa y con él también el sistema llamado simpático, el cual libera una hormona llamada adrenalina que actúa como trasmisora del sistema nervioso.

2. **El sistema simpático:** nos prepara físicamente en situaciones de peligro y por ello constituye, en palabras del importante neurólogo David Servan-Schreiber, el autentico "acelerador" de nuestro organismo.

El sistema nervioso se encarga entre otras funciones de la dilatación de la pupila, del aumento del ritmo cardiaco, de la regulación de las glándulas salivares y afecta tanto a la regulación del intestino como de la vejiga.

Cualquiera que se haya puesto nervioso observará que no solo

tiene un síntoma, por ejemplo un aumento del ritmo cardiaco, sino que suele acompañarse de otros relacionados con las funciones del sistema simpático anteriormente referenciados como que la boca se le suele quedar seca, o le sudan las manos.

3. **El sistema parasimpático:** Como su propio nombre indica se encarga de contrarrestar las funciones y síntomas del sistema simpático, es, por así decirlo, el "freno fisiológico" de nuestro organismo.

Las principales funciones son las de activar la disminución del ritmo cardiaco, la estimulación de la secreción salivar, la contracción de la pupila o la contracción de la vejiga.

b) Cómo controlar todos los síntomas físicos que se derivan del nerviosismo

La mala noticia es que por muy bien que se haya preparado un alegato en sala los nervios pueden aparecer en cualquier momento, de hecho todo abogado ha padecido la sensación de que en juicios similares unas veces se pone nervioso y otras no, sin saber el motivo. La buena noticia es que los síntomas físicos que se derivan del estado de nerviosismo se pueden parar en pocos segundos.

Los verdaderos motivos por los que nuestro cuerpo en sala se acelera de tal forma que a veces nos impide desarrollar todo su potencial intelectual conforme a nuestra mayor o menor preparación, son los siguientes:

- En primer lugar, sin una correcta preparación del alegato resulta prácticamente imposi-

>>> **Un alegato está hecho para ser interpretado y no leído. La memorización de las ideas básicas en las que se basa nuestra defensa procesal ayudará a tal cometido, ayudándonos a transmitir más seguridad y una mejor imagen ante el cliente <<<**

>>> TÉCNICAS PARA MEMORIZAR NUESTRO ALEGATO

- a) Hay que tener en cuenta que para facilitar la memorización se debe de hacer de más a menos, por lo tanto, **primero se deberá de leer todo el alegato una o dos veces antes de proceder a su memorización.**
- b) **Se deberá de leer en alto.** El motivo es el siguiente: la única forma de poder interpretar un alegato es haberlo leído en alto para, en primer lugar, comprobar las frase o palabras que queremos enfatizar y en segundo lugar, para practicar como queremos que las manos y el resto de nuestro cuerpo, nos ayude a potenciar nuestro mensaje (en este punto lo mejor es estar sentados con el cuerpo hacia delante no hacia atrás que denota falta de interés e inseguridad)
- c) **Se subraya lo más importante** de cada argumento.
- d) **Se pone en el margen derecho del papel una frase o palabra que resuma la idea básica de cada argumentación:** es importante hacerlo porque nos permitirá en caso de que por unos segundos se nos olvide la idea básica en sala, recordarla con solo leer dicha frase o palabra.
- e) **Se da la vuelta al papel. Y sin ver nada, se recita en alto el alegato para comprobar qué hemos registrado, y qué no, mentalmente:** Esta operación en muchos casos no se hace y luego podemos tener alguna sorpresa desagradable en sala, cuando pensábamos que lo teníamos todo registrado mentalmente y al exponer no es así.
- f) **Siempre habrá algunos argumentos que se nos olvidarán, incluso aunque los repitamos treinta veces, por lo que en esta caso deberemos de poner al margen de dicho argumento, algún símbolo, que tenga que ver con la idea, no olvidándose nos más dicho argumento:** Y es en este punto donde el hemisferio derecho acude en ayuda del izquierdo, puesto que, al apoyar la lógica con las imágenes, hace que la idea se consolide mucho mejor en nuestra memoria.

ble parar los síntomas de nerviosismo, ya que seríamos como una fortaleza sin prácticamente nadie que la defendiera, atacada por miles de hombres por todos los flancos posibles. Por lo tanto, partamos de que la preparación ha sido, cuanto menos, digna para la ocasión.

- En segundo lugar, el **cerebro emocional**, que como anteriormente he expuesto "salta" cuando detecta peligro, lo hará cuando detecte una situación estresante y sin duda los instantes antes de un juicio lo son en la mayoría de las ocasiones.
- En tercer lugar, una vez decretada la alarma en nuestro organismo por parte del cerebro

emocional, este último, "ordenará" la activación del sistema simpático, que a través de la hormona denominada adrenalina nos afectará de manera parecida a todos: aumento del ritmo cardíaco, sudoración excesiva, boca seca, etc.

- Y en cuarto lugar, la manera de frenar dichos síntomas la haremos de forma totalmente conscientes y en pocos segundos mediante la activación voluntaria del sistema parasimpático, esto es, nuestro "freno fisiológico", y lo haremos a través de dos o tres respiraciones que consistirán en inspirar el aire durante unos cuatro segundos, aguantarlo durante dos y expulsarlo en seis.

No es un secreto que a la mayoría de nosotros cuando estamos alterados, una respiración profunda nos haya tranquilizado, hasta cierto punto somos inconscientemente competentes, pero para ser conscientemente competentes y así poder dominar una parte esencial de nuestro sistema nervioso, deberíamos saber que cuando respiramos de dicha forma, estamos activando de manera consciente nuestro sistema parasimpático y así poder contrarrestar la mayor parte de los síntomas físicos que se derivan de una situación de nerviosismo.

4 LA MEJOR MANERA DE MEMORIZAR LAS IDEAS BÁSICAS DEL ALEGATO

- a) Los abogados somos trabajadores cerebrales, pero ¿sabemos como funciona nuestra memoria?

Partiendo de que cualquier alegato debe de ser interpretado y no leído, el hecho de memorizar las ideas básicas de nuestra exposición, nos dará mayor seguridad en sala y facilitará la mayor credibilidad de nuestros argumentos (siempre que se tengan unas pruebas que los soporten, ya que si no se tienen, ni el mejor alegato conseguirá sacar agua de un pozo seco)

El conocimiento de como funciona nuestra memoria para la manera mejor y más segura de retener información durante el tiempo que necesitamos, es una absoluta necesidad que todos los abogados deberían conocer y dominar, para así, plasmar mucho mejor nuestros conocimientos sobre el asunto que vayamos a defender en sala como resultado de nuestro estudio y reflexión.

Nuestra memoria funciona como un disco duro que almacena la información que recibe dividiéndose en tres partes:

- a) Memoria ultracorta.
- b) Memoria de corta duración.
- c) Memoria de larga duración.

a) **La memoria ultracorta:** no almacena ningún tipo de información, todos los órganos sensoriales ofrecen informaciones (vista, oído, olfato), pero de la misma forma que **captamos infinidad de información**, la mayor parte **no se retiene** en este tipo de memoria, por ejemplo, cuando vamos andando por la calle recibimos multitud de información, pero si alguien nos para y nos pregunta que hemos visto u oído en los cinco minutos anteriores pocas cosas seríamos capaces de recordar.

b) **Memoria de corta duración:** En este caso nuestra memoria **almacenará datos durante un breve tiempo y después los olvidará** en gran medida, como por ejemplo, cuando se estudia para un examen o nuestros propios alegatos.

c) **Memoria de larga duración:** Es en este tipo de memoria donde **se nos quedan los grandes recuerdos de nuestra vida, tanto buenos como traumáticos.**

Los abogados por lo tanto **debemos conseguir almacenar toda la información necesaria para nuestros alegatos en la memoria de corta duración.** El motivo de que no sea en la de larga duración es evidente, ya que a ninguno de nosotros nos gustaría recordar nuestros pleitos de forma permanente.

Ahora bien, ¿cuál es la mejor forma de que los datos vayan de la memoria ultracorta (vista u oído por ejemplo) al comenzar a memorizar las ideas básicas que constituyen el centro de nuestro alegato y se sedimenten tempo-

ralmente en la memoria de corta duración, para así "usar" dicha información y luego perderla? **Pues aunque resulte extraño, tanto la repetición como la comprensión no son parte esencial de dicho proceso.**

El descanso y la ausencia de estrés son los principales factores que **permiten que la información que percibimos en la memoria ultracorta vaya poco a poco sedimentándose en la memoria de corta duración.** Un ejemplo del primero lo tenemos cuando hemos estudiado un examen por la tarde o noche, ya que, a la mañana siguiente, y siempre que **hayamos dormido un mínimo de siete u ocho horas, la practica totalidad de la información la recordamos con facilidad.** Y con respecto a la ausencia de estrés, un buen ejemplo sería las veces que hemos estudiado para un examen y nos hemos levantado a las seis de la mañana ya que lo tenemos a las diez de esa misma mañana y nos faltan temas por estudiar. Sin duda, hemos repetido bastantes veces y comprendido toda la información, pero a la hora de la verdad cuando llega el examen no nos acordamos ni de la mitad de lo que hemos estudiado, debido precisamente a la tensión y nervios que nos provoca el examen.

Por lo tanto **además de repetir, y de comprender, lo más importante es prepararse el alegato, como mínimo, el día antes para así dejar que mientras dormimos, nuestra memoria vaya trabajando sin esfuerzo y con más seguridad, ya que si estamos estresados los datos van a "resbalar" en nuestra memoria y van a tener muchísimas dificultades en fijarse.**

b) La "tiritita de la neurona"

Lo llamo así, porque permite que a la hora de memorizar mejor cualquier dato, la técnica que a continuación expongo permita unir las neuronas de los dos hemisferios en que se divide el cerebro permitiendo fijar, de manera extraordinaria, cualquier información que deseemos y en cualquier momento.

En primer lugar, deberíamos de saber que **nuestro cerebro está dividido en dos hemisferios, el izquierdo controla el lenguaje y los pensamientos lógicos, y el derecho se encarga de la creación de imágenes, de la inspiración y formas espaciales.**

Todos nosotros, a la hora de memorizar las ideas básicas que conforman nuestro alegato, por mucho que repitamos o comprendamos la información o hayamos descansado, **siempre habrá alguna parte del alegato que se nos olvide, pues bien, dado que los abogados prácticamente solo usamos el hemisferio izquierdo para pensar y redactar el alegato, deberemos dibujar una imagen en el margen izquierdo o derecho de dicho argumento para que se nos quede fijado dicho dato.**

En el momento de dibujar dicha imagen, el hemisferio derecho esta ayudando al izquierdo a la hora de fijar la información y ambos hemisferios por tanto se complementarán. Si queremos que dicha imagen sea aún más efectiva a la hora de ayudarnos a fijar la información, la imagen deberá guardar alguna relación con la parte del alegato que queramos memorizar y si además, le damos movimiento, la fijación será prácticamente total. **El apoyo de la imagen visual a la hora de memorizar es impresionante,** de hecho, de una hora de conferencia que hayamos escuchado sólo podremos retener el veinte o veinticinco por ciento de toda la información percibida, mientras que cualquiera de nosotros, después de ver la película Titanic, se la podría contar a un amigo prácticamente entera con multitud de detalles ■

>>> BIBLIOGRAFÍA

- **Estrategia de oratoria práctica para abogados.** 2ª edición. Editorial Colex Julio García Ramírez.
- **Las cuatro habilidades del abogado eficaz: la buena práctica.** 2ª edición. Editorial Colex. Julio García Ramírez.