

EN PORTADA

Importancia de la oratoria // La expresión oral ocupa un lugar importante en el desarrollo de la profesión de abogacía. La proclividad al juicio oral, el juicio por jurado, la mediación o la negociación, constituyen ejemplos importantes.

Convencer y vencer

TRIBUNA DEL DERECHO

La oratoria y la abogacía mantienen un origen histórico común. Ya que, en Grecia los oradores famosos eran "contratados" para convencer en las contiendas jurídicas. Posteriormente, estos oradores comenzaron a ser retribuidos por estos servicios, con lo que se convirtieron en los precursores de la actual abogacía. La finalidad de la oratoria, que en el mundo clásico era considerada una de las artes, era conmovir y convencer.

Consejos Prácticos

Pese a la formación teórica o la preparación exhaustiva de un caso, en muchas ocasiones, si se quiere convencer hay que "dar la cara". Antes de exponer una serie de consejos prácticos, conviene realizar un análisis previo.

1. Tomar conciencia de las propias habilidades y limitaciones como comunicador.
2. Tener un objetivo claro y trazar un camino con metas reales.
3. Voluntad para afrontar todas las situaciones difíciles y progresar día a día con la práctica. En primer lugar, conviene destacar la importancia del len-

guaje, en este caso la terminología jurídica. Así mismo deben incorporarse e interiorizarse no sólo como meros conceptos sino integrando valores y principios (equidad, reciprocidad, buena fe...etc). A continuación debe desarrollarse una argumentación coherente con el pensamiento jurídico, teniendo siempre en cuenta el interlocutor hacia el que se dirige. Por último, las técnicas de la oratoria alcanzan su máxima manifestación en la expresión oral y corporal del discurso.

Pautas

- Un volumen de voz, suficiente para ser escuchado desde todos los lugares de la sala donde está trabajando.
- Deberá utilizar un vocabulario acorde al tema y a las características de los participantes, sin abusar de vulgarismos y tendiente a elevar el nivel.
- La dicción, cuidado en la articulación para la emisión clara de la palabra, también será otra arma del buen orador. Esmero en la entonación que le da vida, incrementa la expresividad y, unida a las inflexiones, anuncia, advierte, recla-

ma atención, enfatiza, afirma, agrada, niega, gratifica. En definitiva: dramatización.

- Prolijidad del buen orador, se orienta a librarse de muletillas y sonidos varios para rellenar espacios, calmar el propio nerviosismo o disimular ignorancia u olvidos. La lectura de textos técnicos alternada con la de literatura descriptiva y narrativa y nutren el vocabulario.

La finalidad de la oratoria, que en el mundo clásico era considerada una de las artes, era conmovir y convencer

- La expresión precisa requiere un pensamiento claro, sólido, bien fundamentado. Tratándose de lograr capacitación, se comprende que es indispensable el dominio del tema.
- Los gestos acordes con la palabra, apoyando la comprensión e incorporación de las ideas, conceptos, definiciones y emociones.

- El buen orador mantiene contacto visual, que identifica claramente a los destinatarios del mensaje y les expresa la importancia que se les reconoce y el respeto que merecen. Permite a la vez, percibir señales que dan cuenta del interés o de dudas, interrogantes, entusiasmo, cansancio u otras.

Imagen

1. Vestir de Corbata (hombres), y las mujeres de vestido elegante esto les dará imponencia ante el público, y le dará más seguridad en usted mismo.
2. Si usted domina el tema podrá controlar mejor los nervios.
3. Comience pausado su intervención y suba poco a poco su tono de voz, enfatizando donde crea que le puede subir el termómetro o la emoción al auditorio.
4. Termine su discurso con una frase de su propia inspiración, para no plagiar a otros autores. □

Oratoria para abogados: el poder de la palabra

- Entrevista con Julio García Ramírez, experto en oratoria jurídica
- Consejos prácticos para mejorar la expresión oral

LA EXPRESIÓN ORAL ocupa un lugar importante en el desarrollo de la profesión de abogacía. La proclividad al juicio oral, el juicio por jurado, la mediación o la negociación, constituyen ejemplos importantes.

La oratoria y la abogacía mantienen un origen histórico común. Ya que, en Grecia los oradores famosos eran "contratados" para convencer en las contiendas jurídicas. Posteriormente, estos oradores comenzaron a ser retribuidos por estos servicios, con lo que se convirtieron en los precursores de la

actual abogacía. La finalidad de la oratoria, que en el mundo clásico era considerada una de las artes, era conmover y convencer.

Sin embargo, no puede decirse que la oratoria, su técnica y principios, hayan perdido vigencia en un mundo en el que la comunicación es cada vez más una herramienta estratégica. En el caso de la abogacía "de tribunales", la oratoria nunca ha dejado de ser un instrumento necesario, pero la conveniencia de "hablar bien en público" es reconocida cada vez por más profesionales.

En este número hemos querido homenajear a la oratoria como uno de los elementos más firmemente unidos a la tradición de la abogacía. Un instrumento que no sólo goza de una historia consolidada, sino que a tenor de las fórmulas de aprendizaje de expresión oral, cuenta con un importante futuro. Junto a la exposición de algunos consejos prácticos, hemos acudido a expertos en esta materia, quienes nos han confirmado la relevancia de la oratoria.

Página 5



Julio García Ramírez // ESPECIALISTA EN ORATORIA

«El principal objetivo de una buena oratoria en sala es la de convencer al juez»

Hemos consultado a un especialista en oratoria para profesionales y específicamente para abogados para que nos revelara los secretos de esta técnica, de las diferencias existentes en los distintos órdenes jurisdiccionales, de la importancia del lenguaje corporal, su experiencia en el extranjero en esta materia, entre otras cuestiones.



Julio García Ramírez, especialista en oratoria.

TRIBUNA DEL DERECHO
Hemos conversado con Julio García Ramírez, especialista en oratoria para abogados, sobre el auge de este tema entre los profesionales del Derecho, que se evidencia en la aparición y proliferación de innumerables cursos para abogados y estudiantes y sobre la importancia y beneficios concretos que comporta el buen manejo de esta técnica para el ejercicio de la profesión.

Tribuna del Derecho: ¿Qué beneficios concretos comporta para un abogado el buen manejo de la oratoria?

Julio García Ramírez: En primer lugar, hay que aclarar que ante unos hechos que han quedado perfectamente probados en la fase oral del juicio, o ante el convencimiento del juez sobre cómo debe de enjuiciar un determinado asunto, ni la mejor oratoria de un abogado podría cambiar el resultado de un juicio.

No obstante, hoy en día, la mayoría de los jueces deciden quien va a ganar la sentencia en la fase oral del juicio, es decir, dependiendo de lo que vean y escuchen en sala, los jueces decidirán sobre la estimación o desestimación de la demanda, y después en sus despachos fundamentarán su decisión.

Por lo tanto, ganar la batalla dialéctica resultará determinante en muchos casos, ya que sobre todo en caso de duda, quien haya sabido demostrar mayor credibilidad en sus argumentos y haya preparado mejor sus interrogatorios y a su cliente para contestar a ellos, llevará ventaja en el juicio.

Y desde luego, no podemos olvidarnos de que nuestro cliente no sólo enjuiciará el resultado final del pleito, lo más importante sin duda, sino que es muy importante que le causemos una excelente impresión en sala, o cuanto menos, que esa impresión sea digna. Actualmente, ante la ausencia total de formación práctica retórica de los abogados de este país, a muchos compañeros les cuesta mucho demostrar esa impresión, por el gran temor a hablar en sala que tienen.

T.D.: ¿Por qué cree que existe actualmente un auge de este tema, especialmente en el mundo de la abogacía?

J.G.R.: Porque, entre otras razones, con la reforma de la Ley de Enjuiciamiento Civil, la fase oral del juicio ha supuesto una enor-

me dificultad para muchos de los compañeros que prácticamente sólo ejercían en la jurisdicción civil.

Y de hecho, en bastantes ocasiones, se encontraban con que los compañeros que se dedicaban a laboral o penal, les ganaban claramente la batalla dialéctica en sala, ya que ellos dominaban mucho más la fase oral de un proceso judicial.

Pero he de aclarar que, a día

«Con la reforma de la Ley de Enjuiciamiento Civil, la fase oral del juicio ha supuesto una enorme dificultad para muchos de los compañeros que prácticamente sólo ejercían en la jurisdicción civil»

de hoy, y de forma totalmente incomprensible, muchas escuelas de práctica jurídica y colegios profesionales no dan la importancia que realmente tiene la enseñanza de una de las principales habilidades que todo abogado debe tener y cultivar a lo largo de su carrera profesional.

Sinceramente, para disipar sus dudas, bastaría con una llamada a los responsables de formación de los Colegios Profesionales donde se imparten con regularidad, como Madrid, Zaragoza o Santa Cruz de Tenerife, entre otros, para que pudieran valorar el grado de satisfacción en los colegiados que lo reciben.

T.D.: ¿Considera que la formación que se imparte en la licenciatura de derecho es suficiente para el ejercicio profesional posterior?

J.G.R.: Es totalmente insuficiente. Sobre este punto, determinados e importantes cargos de las Facultades de Derecho contestarían que: "la facultad de derecho no está enfocada a formar abogados, sino exclusivamente licenciados en derecho". Lo peor es que es cierto. Y lo más grave todavía, es que la mayoría están convencidos de que dicha función es la correcta.

Pues bien. Ya va siendo hora de que se les diga que están equivocados, porque la gran mayoría de los alumnos que inician la carrera de Derecho quieren, o bien ejercer como abogados, o bien opositar, y no se les prepara bien ni para una cosa ni para la otra.

La verdad es que, difícilmente, se pueden enseñar en la Facultad de Derecho las claves del ejercicio profesional determinados profesores que no han pasado, ni visto, un juicio en su vida, o no han atendido a un cliente en sus despachos.

No obstante, estoy plenamente convencido de que a bastantes profesores les vendría estupendamente un curso de oratoria para potenciar la capacidad de comunicación de sus conocimientos teóricos, con el objetivo de fomentar en los alumnos un verdadero interés por sus asignaturas.

T.D.: Teniendo en cuenta su experiencia en el extranjero ¿Considera que en otros países como Estados Unidos, por ejemplo, en la formación de los abogados, se les da un papel mayor a la oratoria y las técnicas de negociación que lo que sucede ahora en España o en Europa en general?

J.G.R.: Desde luego que mayor que en España sí, ya que la formación aquí es prácticamente nula. En Estados Unidos y en toda Latinoamérica, la importancia que se le da sobre todo a la oratoria, es muy importante, y de hecho basta con introducir la palabra "oratoria" en cualquier buscador de internet para comprobarlo.

En algunos países de Europa, como en Francia o Inglaterra la mayoría de los exámenes de derecho son orales, por lo que está claro que están mucho mejor preparados que nosotros en esa materia.

Con respecto a las técnicas de negociación, mientras que la Facultad de Derecho de Harvard dispone de un departamento especial que estudia como mejorar

EN PORTADA

las técnicas de negociación, en España no existe ni siquiera una sola asignatura de libre configuración de esa materia, a pesar de que es de vital importancia para cualquier futuro abogado.

T.D.: ¿Que diferencias existen respecto a la oratoria en el proceso civil, al penal o al laboral?

J.G.R.: Evidentemente, cada legislación procesal tiene sus propias normas de procedimiento de la fase oral. En mi libro "Estrategia de Oratoria Práctica para Abogados" las expongo más exhaustivamente, pero la verdad es que con respecto al alegato en sala, las diferencias no son muchas. Me explico: el principal objetivo de una buena oratoria en sala es la de convencer al juez de los hechos que alega o que niega. Un buen alegato debe de ser, ante todo, conciso, es decir, breve y preciso. Las técnicas aplicables para realizar un buen interrogatorio, para controlar los nervios instantes antes de empezar el alegato, y lograr enfatizar las palabras más importantes para comunicar de forma más persuasiva, son comunes a los tres tipos de procesos.

Ahora bien, con respecto a los jueces, existen importantes diferencias a la hora de manejar y dirigir la fase oral del proceso. Por ejemplo, en un juicio laboral, el juez suele ser mucho más dialogante que un juez civil. Además, los compañeros a los que nos vamos a enfrentar en sala que se dedican sobre todo a temas laborales o penales, suelen tener más agilidad y capacidad de improvisación durante la fase oral del juicio, que los abogados que sólo

CURRICULUM VITAE

■ **Julio García Ramírez**, es abogado, graduado en estrategia de oratoria y comunicación por la Universidad de Nueva York, es autor de las dos monografías jurídicas más vendidas en España en los últimos diez años, "Estrategia de Oratoria Práctica para Abogados" 4ª edición y "Las Cuatro habilidades del abogado eficaz" 3ª edición.

■ Pionero en la formación de abogados en oratoria y negociación en España, actualmente es profesor de dichas habilidades en numerosos centros públicos y privados, entre los que destacan los Colegios de Abogados de Madrid, Bilbao, Zaragoza y Santa Cruz de Tenerife, el ISDE y la Fundación Sagardoy.

■ Actualmente acaba de publicar el libro "Estrategia de Negociación Práctica para Abogados", la primera obra sobre técnicas de negociación enfocada exclusivamente al mundo de la abogacía.

■ En su página web www.oratoriaparaabogados.com, se pueden consultar las dudas que los abogados quieran realizar con respecto a las habilidades de oratoria o negociación.

«En Estados Unidos y en toda Latinoamérica se le da mucha importancia sobre todo a la oratoria. En algunos países de Europa, como en Francia o Inglaterra la mayoría de los exámenes de derecho son orales, por lo que está claro que están mucho mejor preparados que nosotros en esa materia»

ejercen en la jurisdicción civil.

T.D.: ¿Qué aspectos personales debe demostrar un abogado para desarrollar sus habilidades de retórica?

J.G.R.: En primer lugar humildad. Los abogados debemos ser conscientes de que por el mero hecho de ser abogados no adquirimos automáticamente la habilidad retórica. Sólo desde la humildad de saber que nos queda mucho por aprender en materia de comunicación, se puede

tener y potenciar la inquietud de leer libros relacionados con la materia o realizar cursos específicos. Pretender cambiar y mejorar haciendo siempre lo mismo es una pretensión bastante irreal, porque lo importante no es la práctica, sino la buena práctica.

En segundo lugar, potenciar su primera impresión para que sea positiva, tanto para captar y mantener a los clientes como para hablar en sala. La primera impresión va a ser determinante en

muchos casos y existen técnicas específicas para conseguir causar en la mayoría de las personas una buena primera impresión.

No olvidemos que existe un término que no está en los diccionarios jurídicos, pero que todo abogado lo ha experimentado en sala alguna vez, que se llama "simpatía procesal": quiere decir que, uno no sabe por qué pero el juez le ha ayudado en alguna fase del juicio... claro que también existe lo contrario y también lo hemos experimentado en alguna ocasión.

En tercer lugar, debe de ser consciente de que la credibilidad de un alegato es directamente proporcional a las pruebas que lo soportan, es decir, los abogados debemos acostumbrarnos a que cada vez que aleguemos un hecho en sala, debe de tener su correspondiente prueba que lo soporte. Sólo de esa manera nuestros alegatos estarán revestidos de la calidad necesaria para desempeñar un papel digno en sala.

Y por último, hay que saber enfatizar las palabras más importantes, haciendo interesante lo realmente importante. Para ello, debemos evitar la monotonía de los alegatos, puesto que si ya de por sí los jueces no suelen estar muy entusiasmados con lo que escuchan, y además les aburrimos, el interés será mínimo.

T.D.: ¿Que importancia tiene para las técnicas de oratoria el lenguaje corporal?

J.G.R.: Mucho más de lo que la gente cree. El lenguaje no verbal es el ADN de la comunicación. Generalmente si alguien nos di-

ce alguna cosa pero sus gestos transmiten lo contrario, tendremos a confiar más en lo que nos transmite el lenguaje no verbal de nuestro interlocutor.

Por ejemplo, un testigo que al exponer no mueva las manos y esté atezado por los nervios será menos creíble que el testigo que declara moviendo naturalmente las manos, y enfatizando lo que ha visto u oído verdaderamente.

T.D.: ¿Cuáles son las claves más importantes del libro que usted acaba de publicar, junto con Sergio Ortas "Estrategia de negociación práctica para abogados" el primer libro sobre como potenciar las habilidades negociadoras adaptadas de forma exclusiva al mundo de la abogacía?

J.G.R.: Yo diría que en el libro se resumen la mayoría de las técnicas de negociación que se han estado enseñando y usando en el mundo de la empresa, pero desde la perspectiva de nuestra profesión, que sin duda es muy especial y compleja. De hecho, una parte del libro está dedicada a las duras negociaciones que solemos tener con nuestro propio cliente, para intentar convencerle de que acceda a firmar un acuerdo que le puede ser beneficioso, pero que ni él ni sus allegados, así lo entienden.

Además, el libro aporta una importante novedad, al incorporar una guía estratégica de la negociación, con los pasos que hay que seguir antes, durante, y después de la misma, para conseguir un buen acuerdo negociado. □

EN PORTADA

FORMACIÓN

El auge de la oratoria

Hablar en público puede llegar a crear pánico incluso a personas con una sólida formación académica o profesional. Sin embargo la importancia creciente de la comunicación como herramienta de trabajo, parece incuestionable. Mucho más, si nos referimos a una profesión como la abogacía cuyos orígenes e historia se hayan firmemente unidos a la expresión oral en todas sus manifestaciones y a la oratoria en particular.

TRIBUNA DEL DERECHO

Si bien la educación incide en la expresión escrita (ortografía, sintaxis...etc), es más bien escasa la atención que se presta a la expresión oral tanto en la educación básica como en las Universidades.

Por ello la demanda en la formación sobre comunicación oral o en la oratoria se realiza por aquellos sectores que

lo necesitan profesionalmente. No es de extrañar por lo tanto, que cada vez surjan más opciones de aprendizaje on line, presenciales o a través de manuales que tratan de dotar de aptitudes básicas al creciente número de profesionales que estiman la imagen y la comunicación como parte de su patrimonio profesional.

En el campo de la abogacía,

estas manifestaciones cobran aún más vigencia si cabe, ya que una de las labores principales del abogado consiste en convencer.

Hablar con fluidez y seguridad es imprescindible porque el mensaje llega de una manera convincente. Transmitir credibilidad es la primera condición para conseguir un discurso concluyente.



El orador ante su público.

EEUU

Los silencios en la comunicación oral son tan importantes como las palabras mismas. En EE.UU., donde los abogados planifican cada instante de un alegato (recuérdese que allí los jurados están compuestos por ciudadanos comunes, a los que

se debe persuadir), el silencio es un elemento que se considera sobremano. Esa planificación incluye la forma y momento para aplicarlo. Uno de ellos suele utilizarse para acentuar una intención o lograr un determinado efecto (toda palabra o frase precedida por un silencio, tiene mayor impacto).

Respecto de las técnicas de preguntas a testigos, se suele utilizar la de la "concordancia inconsciente" (de utilización muy frecuente en debate), o técnica "del sí". Consiste en hacer preguntas de tal manera que el interlocutor responda afirmativamente a los cuestionamientos, de modo que al final se vea obligado a contestar "sí" a la pregunta decisiva, por estar incluida dentro de sus dichos anteriores. □