



SABER ELEGIR LAS PALABRAS: CLAVE DEL ÉXITO PERSONAL Y PROFESIONAL



Julio García Ramírez. Director del Máster en Perfeccionamiento de habilidades de la abogacía del ISDE. www.juliogarciaramirez.com



Palabras... nuestro mundo gira alrededor de ellas, nos hacen pensar, llorar, reír, curar, muchas nos emocionan, otras nos deprimen, algunas nos ofrecen esperanza, otras provocan una gran devastación interna.

Palabras...nuestra profesión de abogado gira en torno a ellas constantemente, y a veces, después de un gran alegato en defensa de nuestro cliente, somos incapaces de decir las correctas en nuestra vida personal para ayudar a nuestros seres queridos.

Palabras...este artículo os ayudará a reflexionar sobre un poder mayor que el que imaginamos, y que expuestas con brillantez y con una sintaxis adecuada pueden movilizar a miles de personas, aunque nosotros, los abogados, a menudo solo nos conformamos con convencer a una muy especial, que en la mayoría de las ocasiones no nos presta la mínima atención.

NUESTRAS CREENCIAS LAS FORMAN NUESTRAS PALABRAS

La percepción que tenemos de nuestro mundo ya sea interior o exterior se basa en las palabras que hemos

elegido para que actúen como filtro de todo lo que nos rodea.

Todos tenemos filtros mentales por donde intentan pasar miles de mensajes que constantemente

SUMARIO

- Nuestras creencias las forman nuestras palabras.
- El efecto bioquímico de nuestras palabras.
- El tono, la velocidad y la emoción: el envoltorio de las palabras que dicen de verdad lo que pensamos.
- La técnica de elegir las mejores palabras en sala.

nos llegan desde todas la direcciones posibles, si por ejemplo soy de un partido político, los mensajes que lleguen de otro partido distinto no pasarán mi filtro y nunca conseguirán influirme lo más mínimo, y de la misma manera si un juez piensa de una determinada forma, ni la mejor prueba podrá traspasar su filtro mental. Sí, he sido claro, ni- la- mejor- prueba... excepciones las hay, pero son eso, excepciones.

Muchas creencias nos las impone la sociedad a través de sus mensajes, es decir, de las palabras que más les interesan a determinados sectores, con el objeto de poder repetírnoslas con persistencia y así cumplir sus objetivos. Otras nos las imponemos nosotros mismos, bien porque nos interesan, o bien porque no hemos podido o querido aprender cosas distintas para tener creencias distintas.

Expresiones como: “esta crisis es terrible, desastrosa, penosa, gravísima”, provocan en quien la escucha una sensación de preocupación mucho más dolorosa que “esta crisis va a ser revolucionaria, catalizadora del cambio, va a mejorar el futuro de nuestras vidas”.

La crisis va a ser la misma, pero las palabras que elijamos para definirla, o nos facilitan una buena pala que nos permita cavar un agujero en el que hundirnos lentamente, o nos van a permitir levantar la cabeza y los hombros en busca de nuevas soluciones para afrontar tiempos distintos.

Si, ya se compañero, que puedes pensar, “si la crisis económica es real, ¿cómo decir palabras que no reflejen la gravedad de la situación?”, pues el tema es muy claro, al final **las palabras que te digas conforman tu realidad interior y exterior, por lo que si quieres cambiar la realidad, cambia las palabras**. Es así de sencillo y complicado a la vez cuando tienes que pagar todos los gastos a final de mes.

La mayoría de nosotros no nos damos cuenta de que las palabras que elegimos habitualmente también nos afectan

en la forma en que nos comunicamos con nosotros mismos, así, si describimos una experiencia extraordinaria como bastante buena, acabamos de limitar la sensación que hemos vivido, y por el contrario, si describimos una situación normal como extraordinaria, habremos sacado el máximo jugo a dicha experiencia.

Seré más claro aún, **las personas con un vocabulario empobrecido tienen una vida emocional empobrecida** y por el contrario, las personas con un vocabulario que magnifica la vida, la disfrutan mucho más.

EL EFECTO BIOQUÍMICO DE NUESTRAS PALABRAS

Personalmente, siempre me ha interesado la calidad de vida del abogado, tanto o más que su calidad profesional como técnico del derecho. El motivo es claro, la mayoría de los clientes no valoran en su justa medida nuestro trabajo, y muchas veces nos levantamos a las tres de la mañana pensando en como solucionar su tema sin tener en cuenta que por cada pleito que emocionalmente nos echamos a la espalda, nuestro cuerpo sufre un daño que a veces puede ser irreparable.

Si, compañeros, **preocuparse en exceso tiene un precio y lo que está claro, es que las palabras que nos digamos tiene una repercusión inmediata**, no solo en nuestro estado de ánimo sino en nuestra salud. ¿Exagero? Si alguien te llamara “genio” ¿como te sentirías? y si por el contrario te insultara gravemente y a partir de ese momento la ira se apodera de ti ¿cómo te sentirías corporalmente? Pues si no lo sabes yo te lo digo, a partir de una emoción negativa nuestro sistema inmunológico queda afectado y nuestras defensas bajan hasta el punto de ser propenso a tener más enfermedades.

Y las palabras son la clave. Todo pensamiento nace de un diálogo interno o de valorar uno externo, por eso, cuidado con las palabras que nos posicionan negativamen-

“La clave de una comunicación eficaz consiste en una total congruencia entre lo que decimos y él ‘como’ lo decimos”

“A semeja el tono, la emoción y la velocidad del habla a la de tu interlocutor”

te tanto a nosotros como a nuestros clientes, ya que tienen una incidencia directa en nuestra salud y la de ellos.

EL TONO, LA VELOCIDAD Y LA EMOCIÓN: EL ENVOLTORIO DE LAS PALABRAS QUE DICEN DE VERDAD LO QUE PENSAMOS

La clave de una comunicación eficaz consiste en una total congruencia entre lo que decimos y el “como” lo decimos. Y en este punto he de decir algo que espero que nunca se os olvide: es **imposible no comunicar**. Si, aunque estés callado comunicas, y si hablas por supuesto.



Y la forma de decir las palabras supone, según todos los estudios realizados en comunicación, el 80 por ciento de cualquier mensaje. Todos hemos detectado en numerosas ocasiones a una persona que nos ha dicho algo con palabras y su cuerpo ha transmitido todo lo contrario.

Por tal motivo, cualquier abogado debería saber que el éxito en cualquier intervención profesional tiene más que ver con el “como lo dice” que lo que realmente expresa por medio de las palabras, las cuales pueden ser realmente bien elegidas para un contexto adecuado, expuestas con una sintaxis correcta... y sin embargo, decir lo contrario de lo que queremos manifestar, al tener nuestro interlocutor la percepción de que no estamos convencidos de lo que estamos diciendo.

Te daré un buen consejo: **asemeja el tono, la emoción y la velocidad del habla a la de tu interlocutor**. La semejanza atrae la simpatía y por tanto para que haya una sintonía adecuada, es clave que no haya una diferencia sustancial entre nuestra forma de hablar y la de nuestro interlocutor.

LA TÉCNICA DE ELEGIR LAS MEJORES PALABRAS EN SALA

Hay **dos clases de palabras** que deben primar en un **alegato eficaz**:

- Las primeras son las que **reflejan el sufrimiento, angustia y padecimiento**, en definitiva las que intentan transmitir el grave problema que sufre nuestro cliente, y que por tal motivo se ha gastado un importante dinero en nosotros, para que se lo solucionemos.

“La percepción que tenemos de nuestro mundo ya sea interior o exterior se basa en las palabras que hemos elegido para que actúen como filtro de todo lo que nos rodea”

“Quiérete mucho más, eligiendo las palabras que te hagan sentirte lo más feliz posible ante la crisis temporal que estamos padeciendo y todos conseguiremos valorar mucho más todo lo bueno que disfrutamos”

El motivo es claro, la mayoría de los jueces son absolutamente influenciados emocionalmente, ya sea porque la situación que transmitimos él la ha vivido, o bien porque la ha soportado algún familiar o amigo. Si se lo transmitimos con fuerza emocional conseguiremos tocar sus resortes y así poder tener la simpatía procesal necesaria para que en caso de duda el asunto se decante hacia nosotros.

- Y las segundas, son **las que la jurisprudencia y legislación señalan como claves para la viabilidad de la acción procesal planteada**. Si estamos en una estafa esta claro que la palabra “conocimiento previo” debe primar en nuestro alegato y además se debe de decir de tal forma, que no le quepa duda al juez de que efectivamente el denunciado sabía que iba a engañar cuando cometió los actos ilícitos.

En definitiva,elijamos bien las palabras, digámoslas conforme significan, y reflexionemos sobre que palabras priman en nuestro vocabulario, nos ayudan emocionalmente o nos hunden cada vez que las decimos.

La depresión o el optimismo empiezan con las palabras que nos decimos, por eso te aconsejo lo siguiente:

“Quiérete mucho más eligiendo las palabras que te hagan sentirte lo más feliz posible ante la crisis temporal que estamos padeciendo y seguro pasará, y todos conseguiremos valorar mucho más todo lo bueno que disfrutamos, de entre lo que destacaría la palabra ‘vida’”.

¿A que he elegido bien las palabras? ■

BIBLIOGRAFÍA

www.bdifusion.es

BIBLIOTECA:

- SÁNCHEZ-STEWART, NIELSON. *La profesión de Abogado. Relaciones con Tribunales, profesionales, clientes y medios de comunicación (Volumen II)*. Madrid. Ed. Difusión Jurídica. 2008.
- VVAA. *La voz del cliente en los despachos de abogados*. Madrid. Ed. Difusión Jurídica. 2010.

ARTÍCULOS JURÍDICOS:

- *Las habilidades sociales*. Fiscal-Laboral al Día Nº 184. Abril 2010.
- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO. *Abogados: lo que nuestros clientes deberían saber*. Economist & Jurist Nº 140. Mayo 2010.
- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO Y ORTAS GIGORRO, SERGIO. *Principales habilidades del negociador en el ámbito jurídico*. Economist & Jurist Nº 122. Julio-Agosto 2008.
- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO. *Habilidades del abogado eficaz*. Economist & Jurist Nº 88. Marzo 2005.