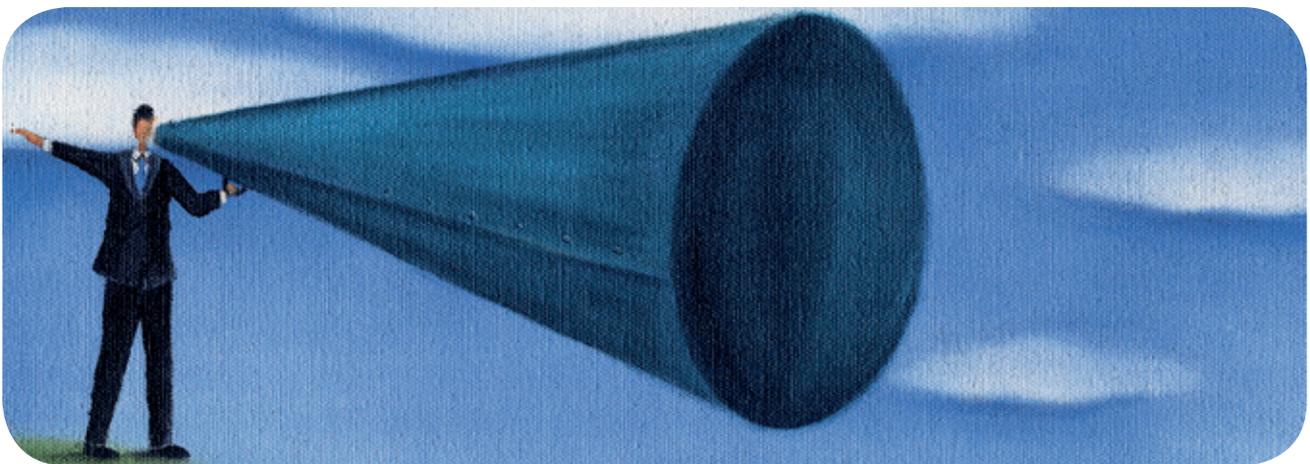




TÉCNICAS: CÓMO EVITAR LOS TECNICISMOS EN DERECHO

Julio García Ramírez. Abogado.
Director del Máster en Perfeccionamiento de Habilidades
de la Abogacía del ISDE. www.juliogarciaramirez.com



Hablar bien no implica necesariamente hablar eficazmente. La mayoría de las personas que son influyentes lo son porque dominan la mayoría de los registros en los que la gente se comunica. Si una persona es muy culta y usa palabras que su interlocutor no entiende, le habrá transmitido eso precisamente, que es muy culta pero no habrá entendido nada... ¿Es eso lo que pretendemos los abogados cuando hablamos con nuestros clientes? O cuando hablamos ante un juez que no tiene ni idea de lo que le estamos diciendo porque no domina la materia técnica de la que trata el pleito.

A continuación, os facilito las claves para hablar eficazmente evitando, o cuanto menos, explicando los tecnicismos que usamos a menudo y que en bastantes ocasiones provocan una gran confusión en el mensaje que queremos transmitir, porque en el fondo, ¿a que a veces hemos tenido que leer cinco veces una sentencia para entender lo que querían decir los magistrados en la misma?... pues imaginad nuestros clientes.

SUMARIO

- Lo importante no es lo que queremos decir, sino lo que nuestro interlocutor percibe y entiende
- Las personas tendemos a negar lo que no entendemos bien como medio de protegernos
- La claridad con los clientes
- La claridad del abogado en su exposición en sala

LO IMPORTANTE NO ES LO QUE QUEREMOS DECIR, SINO LO QUE NUESTRO INTERLOCUTOR PERCIBE Y ENTIENDE

La mayoría de los problemas en las relaciones personales surgen por malentendidos entre lo que las personas quieren transmitir y lo que su interlocutor entiende y percibe.
En no pocas ocasiones nuestro tono de voz o nuestro

“¿Sabes realmente nuestros clientes qué implica un recurso, qué es un procurador, qué son exactamente las costas y su traducción en dinero?”

lenguaje corporal puede decir lo contrario de lo que significan nuestras palabras.

Lo anterior se complica aún más cuando decimos una palabra técnica que no es uso común y que sólo se comprende en unos foros reducidos de profesionales. Por ello en nuestro caso debemos tener en cuenta que lo que para nosotros es obvio, no lo es tanto para nuestro entorno de personas legas en derecho o mejor y más claro aún, los que no tienen ni idea de lo que significan la mayoría de los términos jurídicos... ¿mejor así verdad?

Os aconsejo que cuando se le explique a un cliente cualquier cosa medianamente técnica se le pregunte qué ha entendido y percibido de lo que le hemos dicho.

¿Cualquier palabra técnica?, seamos más humildes y bajemos un poco más el listón para dar la mano a la gente que paga nuestras hipotecas. **¿Sabes realmente nuestros clientes qué implica un recurso, qué es un procurador, qué son exactamente las costas y su traducción en dinero y no en términos que no saben lo que significan?**

“Deberíamos estar con los cinco sentidos para detectar lo que ha percibido nuestro cliente de nuestras palabras”

Deberíamos estar con los cinco sentidos para detectar lo que ha percibido nuestro cliente de nuestras palabras y el significado que le ha podido dar según sus filtros de pensamiento.

¿Filtros de pensamiento? Esta palabra es una de las claves de la Programación neurolingüística, es decir, la PNL, cuyo dominio es esencial para hablar y entender eficazmente ante los demás e implica entender que cada uno de nosotros tenemos unos valores, unas aptitudes, una cultura y unos hábitos que crean un “filtro mental” por el que sólo pasa lo que vemos, oímos y percibimos que esté de acuerdo con los mismos, impidiendo el paso del resto de estímulos que nos rodean constantemente que no concuerda con ellos.

Os aconsejaría que leyerais libros de PNL, pero seguramente la mayoría no lo vais a hacer porque por desgracia para nuestra propia formación integral de la vida, el abogado prefiere leer sólo novelas de éxito, así que seguiré con mi artículo con una vaga esperanza de que algún compañero o compañera se interese por el tema.

¿A que esto último se ha percibido claramente?

LAS PERSONAS TENDEMOS A NEGAR LO QUE NO ENTENDEMOS BIEN COMO MEDIO DE PROTEGERNOS

En general **las personas tendemos a negar la información que expresa el interlocutor con el que está interactuando cuando no la entendemos** y comprendemos... como los jueces cuando exponemos en sala y no entienden casi nada de lo que les decimos o como los testigos que tenderán a negar lo que no comprenden de las preguntas que se les exponen.

En el fondo lo anterior es normal. Lo hacemos como mecanismo de protección. **El sí vincula mucho más que el no.** El sí suele abrir puertas, el no las suele cerrar. Por ello, es tan importante que quede muy claro lo que queremos decir, porque si nuestro interlocutor no entiende muy bien lo que le decimos tenderá a no hacernos mucho caso.

En bastantes ocasiones todos nosotros tenemos una segunda, tercera o más oportunidades de aclarar el mensaje que no se ha percibido correctamente por nuestro interlocutor. De hecho, podemos quedar personalmente nuevamente para matizar nuestras palabras, mandar un nuevo correo electrónico, o incluso “usar” a una tercera persona para que ejerza su influencia y atenúe nuestras palabras o las potencie.

Pero los abogados profesionalmente en pocas ocasiones tenemos dichas oportunidades, de hecho **en la mayoría de**

“Si nuestro interlocutor no entiende muy bien lo que le decimos tenderá a no hacernos mucho caso”

los casos sólo tenemos una oportunidad de intentar que nuestros interlocutores perciban exactamente lo que queremos decir, por ello los abogados tenemos que tener especial celo a la hora de hablar porque no solemos tener segundas oportunidades de aclarar, matizar o rectificar nuestro mensaje. De hecho en sala sólo tenemos una y si el juez no nos entiende se “protegerá” de nuestra disertación no haciéndola ni caso.

LA CLARIDAD CON LOS CLIENTES

La mayoría de los abogados sabemos que el uso de tecnicismos es perjudicial para que nuestros clientes nos entiendan. Pero el problema es que la mayoría de los abogados no nos damos cuenta de que hablamos constantemente con tecnicismos con ellos.

Muchos compañeros pensarán que lo anterior no es cierto porque sus clientes no preguntan cuando se les habla y además asienten como si nos estuvieran entendiendo todo lo que decimos. Es decir, asienten de la misma manera que hacíamos nosotros cuando nos comentaba el informático hace años algún aspecto técnico sobre algún problema con nuestros ordenadores y aparentábamos haberle entendido sin saber lo que estaba diciendo realmente. ¿La razón? No queríamos parecer unos ignorantes... como nuestros clientes cuando se limitan a asentir sin preguntar.

Después de cinco años estudiando leyes, normativas y libros de Derecho, la mayoría infumables desde el punto de vista pedagógico, **nos hemos familiarizado con un lenguaje que forma parte de nuestras vidas, pero no de las de nuestros clientes.** Y no nos entienden no porque carezcan de cierta cultura, sino porque ellos dominan otros registros de vocabulario distintos de nosotros.

No hacer lo posible porque nuestro cliente nos entienda podría ser una forma un tanto inconsciente de ir en contra de los intereses de nuestros clientes, dado que les estamos

pidiendo que entiendan algo en un idioma que no han estudiado.

En la abogacía mucho más que intereses, rigen pasiones, y por lo tanto un exceso de éstas, puede nublar, mucho más aún, su percepción de lo que le estamos intentando transmitir, por ello, sólo desde la comprensión y un esfuerzo por sustituir nuestro vocabulario técnico por uno mucho más comprensible, podremos conseguir que ambas partes, cliente y abogado, hablemos en la misma frecuencia o, cuanto menos, consigamos sintonizar la misma cadena aunque haya pequeñas interferencias.

La responsabilidad máxima es nuestra, debemos utilizar un lenguaje lo más sencillo que podamos y cada vez que utilicemos un término jurídico os aconsejo que se lo expliquemos con otras palabras para que pueda entenderlo. En muchas ocasiones tras leerle a un cliente la sentencia en que nos basamos para intentar ganar el pleito, o para forzar un acuerdo durante la negociación, nos damos cuenta de que, como anteriormente he expuesto, tras su gesto de aprobación y asentimiento, no ha entendido prácticamente nada, por lo que ponemos todos nuestros esfuerzos en explicar su significado y alcance jurídico con unos términos mucho más comprensibles para él.

Por lo tanto, somos nosotros los que tenemos que hablar en el mismo lenguaje que el cliente y no al contrario, y cada vez que hablemos de temas profesionales con cualquier cliente reflexionemos sobre lo anterior y cada cual sabrá lo que tiene que hacer... para ser más claros: no hablarles en chino.

LA CLARIDAD DEL ABOGADO EN SU EXPOSICIÓN EN SALA

Hace unos días estuve comiendo con un excelente juez, que además es un gran amigo, y según le estaba

“La mayoría de los abogados sabemos que el uso de tecnicismos es perjudicial para que nuestros clientes nos entiendan”

contando un tema de vicios constructivos de un familiar mío comprendí algo que no sólo intuía, sino que en el fondo sabía después de llevar más de veinte años en los juzgados: que la mayoría de los jueces no tiene ni la más mínima idea, como yo, de lo que es una junta engatillada. ¿Y tú, querido compañero, lo sabes? Pues en sala hay compañeros que llevan estos temas que se lo sueltan al juez en el alegato como parte esencial del mismo y se quedan tan anchos esperando que el juez lo sepa, porque cuando ha estado exponiendo el juez le miraba y parecía asentir, pero a lo mejor estaba pensando en las próximas vacaciones porque no tenía ni idea de lo que era la dichosa junta engatillada.

Y en el fondo asentía posiblemente por no parecer un ignorante y no parar el juicio para que alguno de los abogados o cualquier perito presente en la sala le explicase lo que es una junta engatillada, que al parecer es la clave del pleito según los letrados intervinientes en el mismo.

Por lo tanto, he aquí mi consejo: **o explicamos los términos técnicos, o los omitimos y buscamos una palabra similar o lo que narices sea con tal de que lo entienda el juez**, porque la claridad precede a la persuasión y lo que el juez no entiende no lo tendrá en cuenta, de eso, queridos compañeros, podemos estar seguros. ■

“Nos hemos familiarizado con un lenguaje que forma parte de nuestras vidas, pero no de las de nuestros clientes”



BIBLIOGRAFÍA

- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO. *Las cuatro habilidades del abogado eficaz*. Ed. Colex. 5ª Edición.

Disponible en www.bdifusion.es:

BIBLIOTECA:

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

ARTÍCULOS JURÍDICOS:

- CASANOVAS, ALAIN; CLAVERIA, CÁNDIDA. *Anglicismos en el día a día del abogado*. *Economist & Jurist*. Nº 140. Mayo 2010.
- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO. *La seguridad del abogado en sala*. *Economist & Jurist*. Nº 97. Febrero 2006.
- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO. *Habilidades del abogado eficaz*. *Economist & Jurist*. Nº 88. Marzo 2005.