



INTRODUCCIÓN A LA ARGUMENTACIÓN EN JUICIOS SOCIALES

La principal parte de la oratoria es que se disimule el arte
MARCO FABIO QUINTILIANO (s. I d.c)

La *Retórica* es una disciplina que trata de sistematizar las distintas técnicas para expresarse de manera apropiada con la finalidad de producir un efecto determinado en el receptor del mensaje, normalmente, la persuasión. Así pues, esta disciplina establece unas pautas para escribir o hablar de modo convincente y eficaz. El estudio de la *Retórica* fue muy importante en el mundo grecorromano y en las Universidades medievales. Actualmente no se imparte de manera explícita en las titulaciones jurídicas, más allá de su consideración como competencia transversal en los nuevos planes, de manera que los operadores jurídicos generalmente se guían simplemente por la intuición, el sentido común y la experiencia (como un músico que “toca de oído”).

Ahora bien, el conocimiento tácito desarrollado por los profesionales a través de su experiencia práctica puede codificarse y sistematizarse por medio de la observación y la reflexión, lo que resulta muy oportuno para hacer más sencillo el aprendizaje de quienes se adentran por primera vez en este campo, así como para mejorar progresivamente la eficacia del discurso jurídico. Para cualquier alumno de disciplinas jurídicas o profesional del Derecho resulta muy útil observar los discursos jurídicos, verbales o escritos a los que tenga acceso, con objeto de *evaluarlos formalmente*. Más allá del contenido del discurso, es apropiado hacerse preguntas acerca de su eficacia ¿están bien contruidos? ¿son claros y precisos? ¿resultan convincentes? ¿qué es lo que está funcionando bien? ¿qué es lo que podría mejorarse y de qué manera?

En las páginas siguientes incorporo algunas reflexiones que provienen de mi propia observación y sistematización de los discursos jurídicos que he tenido ocasión de observar, junto con algunas pequeñas referencias a la Retórica clásica para enlazar con esta disciplina. Se pretende simplemente proporcionar unas pautas sencillas que sirvan de orientación a los alumnos, de manera que su propia observación (y auto-observación) tenga algún punto de partida. Por supuesto, son líneas generales y no reglas inamovibles. De hecho, una mayor profundización en las técnicas de la retórica implicaría plantearse *cuándo deben romperse estas reglas, en qué condiciones y de qué manera*.

Antes que nada, el alumno debe tener en cuenta que las reglas de la argumentación dependen mucho del **contexto del discurso** (no es lo mismo hablar que escribir, hablar a un juez o a un jurado, emitir un discurso jurídico o político, etc.), aunque hay algunos principios comunes, que se manifiestan de modo diferente en contextos distintos. Este texto está centrado en la *argumentación en juicio*, pero puede proporcionar ideas útiles para otros tipos de intervenciones públicas.

1. Los medios de persuasión

Aristóteles distinguía entre tres distintos *medios de persuasión*: *ethos*, *pathos* y *logos*.

- El *ethos* se refiere a las cualidades personales de quien emite el mensaje. Se convence al receptor porque el que habla o escribe el mensaje genera confianza y seguridad, es decir, tiene *autoridad* para decir lo que dice.
- El *pathos* se refiere a las emociones o sentimientos del auditorio. Se convence al receptor



apelando a sus sentimientos o generando determinadas emociones, de manera que el oyente o lector empatiza con el contenido del mensaje y lo asume como propio.

- El *logos* se refiere estrictamente al contenido del mensaje. Se convence al receptor a través de razonamientos lógicos que conectan la realidad traída al discurso con la conclusión a la que se tiene que llegar.

En la argumentación jurídica debe predominar el logos. Así pues, lo más importante es que existan, de un lado, *argumentos lógicos* que conecten las pruebas practicadas con los hechos alegados y, de otro lado *argumentos jurídicos*, que conecten estos hechos con normas y principios jurídicos, para llegar a una determinada conclusión . Así, debe razonarse que la solución que se pretende aplicar al conflicto había sido prevista con anterioridad por el ordenamiento jurídico.

El *ethos* y el *pathos* a menudo **están presentes** en la retórica jurídica, pero **de modo implícito** u oculto. Si se muestran de manera abierta, se producirá la impresión de que se está intentando manipular al juez burdamente y que se recurre a estas tácticas porque el Derecho no asiste a la parte en la solución del problema. Sin embargo, estos medios de persuasión pueden tener una eficacia “subliminal” muy importante, **siempre que se subordinen a una estructura lógica muy sólida que se remita claramente a normas jurídicas** y a principios generales del Derecho. Si se mantienen en su lugar, estas técnicas no producen impresión de manipulación, sino de competencia profesional.

No es extraño que los jueces tomen sus decisiones *intuitivamente*, es decir, interiorizando en su conciencia *al mismo tiempo* todos los elementos que se les han mostrado, formando parte de un único conglomerado unitario. Posteriormente, *deducen y explican* las *razones* (jurídicas) que los han llevado a tomar su decisión. El proceso es muy parecido al de una persona que ha visto una película y sabe que le ha gustado o que no le ha gustado antes de plantearse los motivos de su opinión; posteriormente podrá reflexionar más detenidamente para explicar cuáles fueron las razones que la llevaron a juzgar la película de una determinada manera. Debido a este procedimiento intuitivo, no todos los elementos que se toman en cuenta para tomar una decisión son puramente jurídicos, aunque posteriormente la sentencia no suele hacer explícitos estos presupuestos.

El papel limitado del ethos: lógicamente, el juez debe dar la razón a la parte que la tiene desde el punto de vista del Derecho, no al mejor abogado o graduado social. Por otra parte, al menos en teoría, el profesional no tiene que demostrar ninguna “autoridad” intelectual o “ética”; la única “autoridad” formalmente admisible en un proceso judicial es la que corresponde a la *jurisdicción* como poder del Estado, encarnada en el proceso por el juez o el tribunal. No obstante lo anterior, si el defensor o representante proyecta una imagen de seguridad, competencia y solvencia profesional, el juez estará, de modo inconsciente, más inclinado a asumir sus posiciones; al contrario, si un profesional no genera confianza o parece claramente incompetente es más difícil que le den la razón (aunque la tenga).

Para conseguir proyectar esta imagen es necesario:

- a) poseer sólidos conocimientos jurídicos;
- b) estudiar detenidamente el caso;



- c) comprender y asumir como propia la posición que se defiende;
- d) controlar los problemas de falta de autoestima y de seguridad en uno mismo de los profesionales, que proyectan la impresión de que la parte representada o defendida no tiene razón, aunque la tenga.
- e) comportarse conforme a normas estandarizadas de cortesía, incluyendo las más específicas del ámbito judicial (uso de fórmulas estandarizadas, respeto del orden de intervenciones, no interrumpir a la parte contraria salvo en casos excepcionales, no gritar, no desplegar un lenguaje insultante u ofensivo...)

El papel limitado del pathos: cuando un abogado se dirige a un jurado, es posible que trate de conmover sus sentimientos de manera explícita. Sin embargo, este tipo de técnicas no son apropiadas para utilizarlas ante un juez, porque éste es un profesional del Derecho. Lo normal es que los profesionales establezcan (por diversos motivos) una cierta distancia emocional respecto al objeto de su trabajo. Aunque las partes se identifican fuertemente con su caso, como es natural, el juez conoce continuamente y de manera cotidiana un número muy amplio de conflictos y generalmente los contempla desde la perspectiva de su oficio, es decir, desde la óptica jurídica, relativamente impersonal. Ahora bien, aunque con menor intensidad, *las emociones siguen estando presentes*, afectando a toda una serie de *juicios de valor* que deben hacerse para resolver el caso. Esto es particularmente importante cuando el centro del debate es determinar responsabilidades o “culpas” del trabajador o del empresario, como puede ser el caso de un despido disciplinario. Ciertamente, estos juicios de valor no se remiten a la moral personal del juzgador, sino a los valores plasmados en el ordenamiento, que serán en gran medida compartidos por el juez, pero aún así estos valores implican una carga emocional. Así pues, si un trabajador se ha comportado como un “caradura” o un empresario ha actuado como un “tirano”, es importante, que el juez perciba estas impresiones emocionales o valorativas, aunque ello siempre debe canalizarse a través de un discurso técnico-jurídico, sin demasiada afectación o patetismo.

2. La “invención” de los argumentos (*inventio*)

Para que sea efectiva, la argumentación tiene que ser *preparada* con antelación. Esto no plantea ningún problema en la argumentación escrita. En la argumentación oral debe tenerse en cuenta que en ocasiones será necesario *improvisar* para adaptarse a lo que va sucediendo en el juicio, dependiendo del contexto de la intervención. En cualquier caso, para improvisar de manera apropiada, hay que preparar bien el tema, definiendo con antelación una *estrategia* de defensa. Una *estrategia* no es lo mismo que un *plan*; un plan en sentido estricto implicaría la suposición de que las cosas van a seguir un curso de acción determinado; en cambio, una estrategia implica una serie de pautas y principios que permiten a los agentes adaptarse a las maniobras del contrario; así, por ejemplo, las indicaciones que da un entrenador a su equipo en una competición deportiva.

En lo que refiere a los *hechos*, la argumentación no es especialmente técnica. Se parece a las formas de argumentación que utilizamos en la vida cotidiana para convencer a alguien de que ha pasado algo, aunque se plantea de modo más formal, lógico y ordenado (y teniendo en cuenta, eso sí, las normas de *carga de la prueba*). De cualquier modo, para *seleccionar cuáles son los hechos relevantes* es importante haber analizado el caso desde un punto de vista jurídico.

La *argumentación jurídica*, se sustenta sobre un proceso mental que podría sintetizarse (simplificando mucho) en el siguiente esquema:

- 1) es preciso detectar el problema jurídico que motiva la discrepancia;



- 2) hay que pensar cuáles pueden ser las distintas soluciones al problema;
- 3) es necesario buscar cuáles son las razones a favor y en contra de cada una de las soluciones planteadas.
- 4) Finalmente, el intérprete se decanta por una de estas soluciones y explica las razones que justifican su postura.

Este esquema no siempre se hace explícito en la exposición. En una sentencia judicial o en el discurso académico es frecuente que se detallan todos los argumentos jurídicos que se consideren relevantes, incluso aquellos que se oponen a la solución afectada y que, por tanto, deben ser *refutados* para que la argumentación tenga sentido. En cambio, en una interpretación *de parte*, lo normal es que no se expongan directamente los argumentos contrarios a la perspectiva *parcial* que se adopta, para no facilitar el trabajo de la parte contraria. En cualquier caso, en el trabajo previo de preparación es completamente necesario plantearse cuáles van a ser estos argumentos de la parte contraria; de este modo, podrá refutarlas en el momento procesal oportuno (por ejemplo, las conclusiones). En algunos casos puede ser conveniente plantear la *refutación* desde el principio; esto puede suceder si la complejidad de la argumentación lo requiere o si se sabe ya con cierta seguridad lo que otra parte va a decir y se pretende dejarla sin argumentos antes de que empiece a hablar.

Para buscar y seleccionar los argumentos apropiados, es preciso recurrir a técnicas de *interpretación* jurídica. Aunque en el lenguaje coloquial se dice que las interpretaciones son “subjetivas”, todo acto de interpretación implica la pretensión de ir más allá del sujeto que interpreta. Todas las personas tenemos una cierta tendencia a interpretar la realidad, incluyendo la realidad jurídica, conforme a nuestros intereses. Así pues, la **obligación** del defensor jurídico es *ponerse en el lugar de la parte* que defiende o representa técnicamente, buscando las posturas jurídicamente admisibles que sean favorables a sus intereses (el profesional pone sus conocimientos al servicio del cliente como si fuera éste el que se defendiera a sí mismo). Además, para hacer una defensa adecuada es completamente necesario *ponerse en el lugar de la parte contraria*; de lo contrario, no podrá adelantarse a su estrategia. Pero estas dos perspectivas no son suficientes, salvo que este proceso permita que las partes lleguen a un acuerdo, dado que finalmente va a ser el juez quien dictamine la solución para el conflicto. Por este motivo, es muy importante *ponerse en el lugar del juez*, es decir, saber qué tiempo de argumentos admitiría y qué tipo de argumentos no serían admisibles; para ello hay que conocer bien tanto el Derecho en sentido formal como la práctica judicial (y es útil conocer, además, el estilo personal del juez correspondiente). Un argumento que no puede convencer al juez es completamente ineficaz, por más que la parte pueda asumirlo como válido.

3. La estructura del discurso (*dispositio*)

Una vez se ha comprendido el problema a tratar en su globalidad y se han seleccionado cuáles son los hechos y argumentos relevantes para la defensa de los intereses de la parte se hace necesario *ordenar* el discurso. El orden de la exposición es uno de los elementos más importantes de todo discurso jurídico, verbal o escrito, tanto por razones de claridad como por la necesidad de que resulte convincente.

Puede ser muy útil contemplar el discurso como una narración. De hecho, seguramente las técnicas retóricas se hayan construido sobre las técnicas narrativas, mucho más antiguas. Así, por



ejemplo, puede resultar de ayuda la división tradicional de todo relato en tres partes: introducción, nudo y desenlace, que también se ha planteado en la Retórica tradicional.

La *introducción* (exordio) sirve para atraer la atención del auditorio y para presentar el asunto a tratar. En un juicio normalmente no resulta ni necesario ni oportuno utilizar técnicas introductorias específicamente dirigidas a captar la atención del auditorio¹. Sí que suelen utilizarse fórmulas de apertura (por ejemplo “*con la venia de su señoría*”) que, además de proyectar un *ethos* de respeto por la función jurisdiccional, sirven para marcar el comienzo del discurso y empezar a “contar la historia”, del mismo modo que en los cuentos tradicionales existen por todo el mundo fórmulas estandarizadas de apertura como “Érase una vez” o “Hace mucho tiempo, en un país muy lejano”.

Como regla general, en las argumentaciones de carácter jurídico, la *introducción* se limita a presentar de manera muy breve cuál es el conflicto o el problema que se va a tratar. En caso de que el problema se haya planteado ya previamente en el momento procesal oportuno, la introducción se limita a sintetizar el sentido que tiene cada intervención en concreto: así, por ejemplo: “*Con la venia de su señoría, tomo la palabra para ratificarme en la demanda, resaltando simplemente, de modo muy breve, algunos puntos que merecen especial consideración*”). Cuando la argumentación presenta una cierta complejidad, suele ser conveniente plantear en la introducción cuáles van a ser las líneas maestras del argumento (por ejemplo, síntesis general y división en partes); de este modo, es más fácil que el oyente pueda seguir el hilo del discurso sin perder la atención.

El *nudo* (narración de hechos y argumentación jurídica) es el centro del discurso, de la misma manera que la trama que lleva al desenlace es el centro de una película o novela. En una buena historia, cada elemento de la trama se ha incorporado por algún motivo y el conjunto de los elementos que se presentan, narrados en un orden determinado, lleva al desenlace de una manera lógica y comprensible. De la misma manera, en un buen discurso hay que seleccionar los hechos y argumentos relevantes y situarlos en un orden sucesivo que desencadene la conclusión final de un modo lógico.

El orden con el que se presentan los argumentos no es indiferente. Si la estructura del discurso es incorrecta, es posible que el mensaje no se entienda apropiadamente o que, de hecho, no se entienda en absoluto. El orden oportuno depende de cada caso concreto, pero para determinarlo es útil la comparación que hemos planteado anteriormente con una historia que lleva necesariamente a un desenlace determinado. A veces, para que se comprenda un elemento del discurso, es preciso haber determinado otro con anterioridad. Además, existen algunas pautas generales o tópicos que se aplican al orden de cualquier exposición: lo general precede a lo particular, la regla a la excepción; la afirmación de un hecho precede a su calificación jurídica (y, si el caso no es muy complejo, los hechos preceden al Derecho); los hechos suelen enunciarse en orden histórico de aparición, etc. La repetición continua del mismo argumento suele cansar al oyente, mucho más si se plantea de modo desordenado, esto es, si por falta de organización, el mismo argumento se repite en partes separadas del discurso.

Para exponer los argumentos, lo más importante es que el orden proporcione claridad, pero en casos de cierta complejidad pueden plantearse consideraciones adicionales acerca del *efecto* que

¹ En cambio, en una conferencia o en un discurso protocolario, es habitual que el orador comience su intervención con una anécdota personal, un chiste, un problema concreto, una noticia reciente, una cita erudita, etc., que sirva para generar un cierto interés en el auditorio, planteando preguntas que se responden a lo largo del discurso (lo que en literatura se denomina “tensión narrativa”).



produce el argumento en el juez al que se pretende convencer. Por ejemplo, imaginemos que tenemos tres argumentos que tienen distinta fuerza, importancia o capacidad de convicción: el 1 es el más convincente, el 3 es el más débil, el menos importante o el menos convincente y el 2 está en un término medio entre ambos. Cada forma de ordenar estos argumentos producirá efectos distintos, lo que presentará ventajas e inconvenientes.

-El orden más típico cuando se toman en consideración estos asuntos es el llamado *nestoriano*² que comienza con fuerza para captar rápidamente la atención, deja los argumentos más débiles o menos importantes para la parte intermedia del discurso y termina de manera contundente y efectiva con los mejores argumentos [2,3,1].

-El orden *decreciente* [1,2,3] intenta convencer inmediatamente, captando la atención con los argumentos más potentes y añadiendo el resto de los argumentos “a mayor abundamiento”, por un proceso de saturación; en cambio, el orden *creciente* [3,2,1] pretende convencer al receptor de manera progresiva siguiendo un hilo que termina en los argumentos más importantes.

-Pueden plantearse distintas combinaciones de estos órdenes -por ejemplo [2,1,3]-, con objeto de asumir algunas de las ventajas y evitar algunos de los inconvenientes de los órdenes anteriores. Lógicamente, el número de combinaciones posibles se amplía cuando se incorpora un número mayor de argumentos.

El *desenlace* (peroración o epílogo) es la conclusión lógica del conjunto de argumentos presentados. Como sucede con la *introducción*, está muy condicionado por el contexto. Así, por ejemplo, el juicio oral tiene su propia fase de conclusiones; aún así, es frecuente que las alegaciones de las partes terminen con alguna frase conclusiva que sintetice la posición de la parte -porque la parte final del discurso queda grabada con más intensidad en la memoria como conclusión-, incluyendo alguna fórmula predeterminada que sirva de conexión con la fase posterior del juicio, como por ejemplo, la solicitud de recibimiento del pleito a prueba.

4. La forma del discurso (*elocutio*)

En términos generales podríamos definir la *elocución* como la forma que adopta el discurso, esto es, el modo en el que se manifiestan en el propio acto de comunicación los argumentos previamente diseñados y ordenados. En una argumentación oral, debe distinguirse entre el lenguaje verbal y el lenguaje no verbal.

Lenguaje verbal.- El lenguaje verbal se refiere a las palabras y estructuras gramaticales utilizadas para comunicar los argumentos.

En un discurso jurídico debe predominar ante todo la *claridad*. El juez difícilmente va a dar la razón a una parte si no ha entendido sus argumentos. Deben evitarse a toda costa las complicaciones innecesarias y, en términos generales, los adornos estéticos³ salvo que sean muy sutiles. El lenguaje

2 El nombre deriva de la estrategia de Néstor, personaje de la *Iliada* para fijar el orden de las tropas durante la guerra de Troya.

3 El discurso jurídico normalmente no tiene una finalidad estética, sino práctica y los adornos pueden dificultar la comprensión del mensaje, además de proyectar una imagen de que se está intentando persuadir a través de las emociones (*pathos*) en lugar de a través de los argumentos. En otro tipo de discursos (como por ejemplo, el que se expone en un acto de graduación), la estética puede ser más importante, con objeto de conmover al auditorio.



deberá ser *correcto* desde un punto de vista semántico y gramatical: las incorrecciones pueden dificultar la comprensión del discurso; como mínimo, suelen requerir una cierta actividad de interpretación por parte del oyente, lo que implica un esfuerzo por su parte. Asimismo, los errores gramaticales o semánticos de cierta gravedad pueden proyectar un *ethos* negativo de incompetencia profesional o de falta de seguridad en lo que se dice. En todo caso, en el lenguaje oral no es tan importante la corrección gramatical como en el escrito y casi ningún orador se expresa perfectamente de manera improvisada.

La claridad no implica necesariamente que el lenguaje sea coloquial. El orador deberá utilizar apropiadamente los términos técnicos, dado que de lo contrario no podrá comunicar sus ideas con precisión (los términos técnicos existen porque determinadas ideas que se plantean en campos específicos no pueden expresarse fácilmente con el lenguaje que utilizamos en la vida cotidiana). Por otra parte, el dominio del lenguaje técnico proyecta un *ethos* de profesionalidad. Aunque en el proceso social se pretende y se permite una mayor informalidad, en la práctica es importante utilizar bien el lenguaje técnico-jurídico.

Como regla general, en el discurso oral hay que ***centrarse en las ideas esenciales y evitar los detalles, salvo que sean de enorme importancia***. Muchos profesionales del Derecho tienen la tendencia a aburrir al juez con prolijas enumeraciones de hechos, normas o sentencias. Casi ningún oyente puede asimilar realmente una enumeración de este tipo (por ejemplo, una cita de 18 sentencias con sus fechas), por lo que sólo se genera “ruido” para la comunicación. Aunque algunos profesionales intentan proyectar así un *ethos* de seguridad y competencia, casi nunca merece la pena, porque el juez se distrae de los elementos más importantes, se cansa con el esfuerzo de asimilación y puede llegar a perder el hilo del discurso. Los detalles deben mencionarse cuando sean realmente necesarios y, aún así, conviene remitirse a algún escrito: la demanda, el expediente administrativo (en su caso), pruebas documentales o documentos aportados a título ilustrativo. El juez puede volver sobre el texto escrito y consultar los detalles antes de dictar sentencia, mientras que lo que se dice en un juicio y no se asimila carece de eficacia.

Lenguaje no verbal.- El lenguaje no verbal se refiere al modo en el que el orador se expresa con la voz y con el resto del cuerpo, más allá del contenido puramente lingüístico de su discurso. Las investigaciones científicas apuntan a que estas formas de expresión constituyen una parte muy importante de todo acto de comunicación oral. De hecho, aunque el lenguaje escrito tiende a ser más preciso, se fomenta la *oralidad* en el proceso precisamente para facilitar esta comunicación directa con el juez o tribunal.

En el discurso jurídico, como en el caso anterior, el lenguaje no verbal debe estar ante todo al servicio de la *claridad*; en segundo lugar, debe intentar atraer y mantener la atención del oyente (normalmente el juez); en tercer lugar, debe huir de la excesiva afectación y exageración, pues esto distrae al oyente del contenido del mensaje y proyecta una imagen de teatralidad “patética”.

La voz.- Dadas las características actuales de las salas, no es preciso que el orador insista mucho en cuidar el *volumen*; en general no parece necesario aprender técnicas de proyección de voz como hacen los actores o cantantes clásicos. Sí que debe tenerse en cuenta un aspecto: un descenso repentino del volumen en medio del discurso puede producir una sensación de falta de seguridad en lo que se dice. Por otra parte, es bueno que los profesionales de la voz se preocupen por si su respiración y fonación es correcta, para evitar problemas en el aparato fonador.



Por razones similares a las del volumen, la *vocalización* no es tan importante como en otros contextos. Aún así, es evidente que si el orador no vocaliza bien, es mucho más difícil que se entiendan adecuadamente sus argumentos y, además, el esfuerzo de comprensión produce cansancio al oyente. Resulta conveniente observarse a uno mismo pronunciando un discurso, para ver si la vocalización es correcta (también puede ser útil grabarse); si se advierten problemas, pueden abordarse a través de una serie de ejercicios, como la repetición de trabalenguas populares a distintas velocidades o con un bolígrafo en la boca.

La *velocidad* de la articulación también es un elemento a considerar. Generalmente, es preferible hablar despacio a hablar rápido, puesto que lo que se dice a gran velocidad no es asimilado por el oyente. El discurso se hace más rápido cuando el orador hace referencia a detalles minuciosos, o bien a elementos que ya están sobreentendidos, pero en estos casos hay que valorar si era realmente necesario hacer estas menciones. Ahora bien, si el orador va realmente lento puede provocar la impaciencia del oyente. Muy relacionado con lo anterior, *el ritmo* se refiere a la cadencia de sonidos y de pausas; aquí también debe buscarse un cierto equilibrio: como regla general, en el lenguaje oral, las pausas deben ser frecuentes para permitir la asimilación del mensaje, pero al mismo tiempo tienen que ser, en general, breves para que no se pierda la fluidez del discurso..

La *entonación* hace referencia a la frecuencia del sonido emitido. Como si se tratara de una melodía, la voz humana va cambiando de tono (grave/agudo) a lo largo del discurso. El esquema más típico de entonación lo podemos observar en los refranes o frases hechas (por ejemplo, “quien a buen árbol se arrima, buena sombra le cobija”): el tono es ascendente hasta el punto medio, donde se concentra la tensión de la frase y luego desciende para expresar conclusión (en cambio, en una frase interrogativa, el tono termina agudo, esperando la conclusión). Para el discurso jurídico no es preciso estudiar de modo muy profundo la entonación, como habría que hacer, por ejemplo, para recitar poesía. Lo más importante es darse cuenta de que las variaciones tonales atraen la atención del espectador y que, al contrario, si no cambia mucho la frecuencia mientras se habla, el discurso es *monótono* (de ahí viene la palabra) y los oyentes se distraen.

Todos estos elementos (volumen, vocalización, velocidad, ritmo y entonación) pueden combinarse para producir *énfasis* en determinadas palabras o expresiones, que se quieren marcar en la memoria y la intuición del juez.

El resto del cuerpo.- El discurso jurídico es especialmente cerebral y verbal, de manera que el lenguaje corporal es menos importante que en otros. Así, por ejemplo, el orador habla sentado, de manera que no tiene que preocuparse por gran parte de su cuerpo. Aún así puede tener interés observar la *postura corporal* y los *movimientos de las manos*. En este tipo de intervenciones ante un juez o tribunal, lo importante no es mostrar una gran expresividad, sino sobre todo que el cuerpo no juegue un papel negativo, *perjudicando* la comunicación efectiva. Así, por ejemplo, el orador no debe taparse la boca con la mano; este acto inconsciente dificulta que llegue el sonido al oyente y proyecta una imagen de falta de seguridad en lo que se está diciendo. Por otra parte, la *mirada* debe dirigirse continuamente al oyente (que será normalmente el juez), para mantener su atención, aunque lógicamente una mirada demasiado fija produce un efecto contrario al que se pretende, es decir, puede distraer al juez. Por último, debería buscarse una *postura corporal* relativamente relajada (que no provoque tensiones innecesarias), que no comunique nerviosismo o inseguridad.



Importante:

Al contrario de lo que sucedía en la Antigüedad, actualmente se permite a los oradores consultar continuamente notas escritas, donde podrá plantearse un esquema de la intervención o algunos datos o detalles que sea preciso mencionar. **Esta posibilidad no debe confundirse con la lectura literal del discurso.**

Salvo en determinados momentos, donde la fidelidad a la literalidad de un texto es particularmente importante (como unas declaraciones hechas por la parte contraria o la redacción de un precepto o contrato que se interpreta), NUNCA SE DEBE LEER DE MANERA CONTINUADA. La lectura presenta numerosas desventajas:

- La voz se proyecta hacia abajo (hacia el papel) y no se escucha bien.
- Se pierde el contacto visual con el oyente.
- La entonación tiende a ser monótona.
- Se pierde espontaneidad al hablar (produciendo al oyente la sensación de que está perdiendo el tiempo, cuando podría simplemente leer el texto por su cuenta).
- La expresividad de la voz tiende a ser más forzada y menos natural, lo que provoca mayores distracciones.
- La estructura del discurso tiende a estar menos diseñada para su comprensión inmediata en un contexto oral.
- Se proyecta la impresión de que el orador no está muy seguro de lo que dice o no conoce bien el tema.
- Se proyecta la impresión de que el orador no se identifica realmente con lo que dice, sino que es un mero transmisor de información.

El miedo escénico

Al margen de los trastornos de fobia social, todas las personas experimentamos inicialmente una cierta ansiedad a la hora de hablar en público. A este respecto, pueden tenerse en cuenta las siguientes pautas:

-La ansiedad es un mecanismo fisiológico que cumple una función evolutiva, situando al organismo en un estado especial de alerta. Así pues, si se canaliza adecuadamente, no sólo no perjudica la eficacia del discurso, sino que incrementa la capacidad comunicativa del orador..

-El miedo a hablar en público se va controlando poco a poco a través de la experiencia.

-La confianza en uno mismo mejora mucho si se siguen las pautas que aquí se explican: a) preparación y organización previa de los argumentos y b) control *técnico* de la elocución.

-La auto-observación debe plantearse desde un punto de vista *técnico*; lo que no funciona del todo bien no debe atribuirse a cualidades intrínsecas del orador, sino a habilidades que se pueden ir mejorando poco a poco.

-Cuando se plantea el discurso debe evitarse la sensación de “estar siendo evaluado”, para concentrarse exclusivamente en el mensaje y en los elementos técnicos que permiten su transmisión eficaz.



-En muchos casos, el orador se percibe a sí mismo de manera excesivamente negativa (por ejemplo, puede creer que se le nota muy nervioso aunque en realidad no es así). Por eso es importante contar con una opinión externa.

5. Peculiaridades del contexto del juicio social

Como ya se ha indicado, aunque hay algunas pautas generales, el contexto de la intervención condiciona en gran medida las reglas técnicas que deben aplicarse para que el discurso sea eficaz. Es conveniente reflexionar sobre cuáles son las peculiaridades que presenta el contexto de la intervención oral en los juicios del orden social. En las líneas siguientes intento proporcionar algunas orientaciones de estas especificidades:

-Los juicios del orden social, como regla general no se interrumpen nunca. Por otra parte, todos los juicios señalados para un día deben celebrarse, salvo que se suspendan por causa justificada. Estos elementos introducen una importante *limitación de tiempo*, que es un factor extrajurídico pero que, en la práctica, condiciona enormemente el desarrollo del juicio.

Así pues, hay que insistir especialmente en evitar los detalles y adornos innecesarios. Es preciso planificar previamente qué ideas deben fijarse en la memoria del juez, remitiéndose en todo lo demás, si es posible, a documentos escritos. También deben evitarse las repeticiones, sobre todo si están desordenadas y no tienen un valor enfático que compense el cansancio que se provoca al oyente.

-Es importante tomar conciencia de cuál es el papel de cada una de las fases del juicio oral para plantear adecuadamente la estrategia.

a) En las alegaciones del demandante, es conveniente subrayar a grandes rasgos cuáles los planteamientos esenciales de la demanda, puesto que, de lo contrario, no quedarán fijados en la memoria o en la intuición del juez con la misma intensidad que lo que se ha planteado oralmente. En casos de cierta complejidad, también pueden añadirse razonamientos jurídicos que se habían omitido en la demanda para no facilitar el trabajo de la parte contraria. Este discurso puede estar muy preparado, porque, salvo en las modalidades en las que se invierte el orden, no es preciso reaccionar a las acciones de la parte contraria.

b) En cualquier caso, la contestación a la demanda es aún más importante que las alegaciones del demandante. Debe recordarse que hasta el momento de la contestación, el demandado no ha podido pronunciarse acerca del conflicto, mientras que el demandante ya ha planteado previamente sus pretensiones por escrito. Aunque es preciso preparar con antelación la contestación, el demandado tendrá que reaccionar de manera improvisada a lo que haya podido aportar de novedoso el demandante (especialmente en lo que refiere a los argumentos jurídicos).

c) Lo normal es que no haya réplicas en sucesivos turnos de palabra, sino que se dejen para la fase de conclusiones, por razones de economía procesal. Pero si el demandado ha planteado excepciones procesales, esta réplica suele ser oportuna.

d) En la fase de prueba, lo más importante es reaccionar rápidamente frente a cualquier eventualidad que pueda plantearse. Como se ha dicho antes, para improvisar es necesario haber



preparado bien la estrategia, anticipándose a las acciones de la parte contraria. Una peculiaridad de los procesos sociales es que los profesionales tienen que estar muy capacitados para leer y analizar documentos a gran velocidad, pues éstos pueden presentarse ante ellos en el juicio por primera vez y existen importantes limitaciones de tiempo.

e) En las conclusiones, será necesario preparar previamente la estrategia, pero también es importante la improvisación, porque es el momento más oportuno para reaccionar a todo lo que ha sucedido en el juicio, especialmente a la práctica de la prueba, para subrayar unos datos u otros.