

HABILIDADES DE EXPRESIÓN ORAL REQUERIDAS PARA EL PROCESO ORAL

Required Oral Expression Skills for the Oral Trial

Ethel Pazos Jiménez*
ethel_pazos@hotmail.com

Resumen

El proceso oral requiere la habilidad de la expresión oral, la cual incluye la oratoria, la retórica, el lenguaje corporal y los signos no verbales.

En el curso de Comunicación Oral y Escrita se realizó un estudio en San José, San Ramón de Alajuela, Heredia, Cartago y Limón con 100 abogados litigantes y 50 jueces, hombres y mujeres, entre 35 y 55 años. El resultado se afectó por la falta de preparación de la teoría del caso, la argumentación incoherente, el alegato improvisado, la falta de oratoria, la retórica y el manejo inadecuado del lenguaje corporal. Se evidenció que estos aspectos competen a la formación universitaria y constituyen una carencia en los currículos.

Palabras clave

Proceso oral, Expresión oral, Oratoria, Retórica, Lenguaje corporal, Argumentación.

Abstract

The oral trial requires the oral expression skill. The same one includes the oratory, the rhetoric, the body language, and the nonverbal signs. The Oral and Written Communication course was carried on in San José, San Ramón de Alajuela, Heredia, Cartago, and Limón with 100 Litigant Lawyers and 50 Judges who are men and women from 35 to 55 years old. The result was affected by the lack of training within the case's theory, the incoherent argument, the improvised defense statement, the lack of oratory, the rhetoric, and the inappropriate control of body language. It was demonstrated that these aspects are the responsibility of the university's training, so they are a lack in the curriculum vitae.

Keywords

Oral Trial, Oral Expression, Oratory, Body Language, Argument.

*Profesora de Escuela de Derecho, Universidad Latina de Costa Rica, filóloga.

Marco teórico

El proceso oral quedó establecido en Costa Rica, en materia penal, desde la década del 70, en concordancia con el replanteamiento, que ha habido en varios países de América Latina, por haber evidenciado que son engorrosos, largos y lentos, todo lo cual influye tanto en el costo económico, como en la calidad, en cuanto a la aplicación de la ley. Sin embargo, la oralidad empezó a ser un hecho a partir de 1998, con la entrada en vigencia del nuevo Código Procesal Penal; aunque, posteriormente, el proceso oral se ha extendido a lo laboral y civil.

No obstante, el apego que ha habido en América Latina a los procesos escritos durante los últimos dos años ha generado cierta resistencia por parte de algunos profesionales del derecho, pues evidencia algunas debilidades del abogado e incorpora nuevos elementos extralingüísticos. Esto ha llevado a la investigación para determinar los aspectos más importantes, a los cuales es preciso poner atención durante el proceso oral.

El proceso oral

Este implica mayor rapidez, para efectos de los trámites procesales, sin embargo, supone un alto nivel de dificultad, debido a que el abogado camina en dos aguas: por un lado, requiere la habilidad para elaborar correctamente la teoría del caso y estructurar una argumentación con coherencia y en secuencia, para efectos de su alegato en las audiencias. Por otro lado, el profesional del derecho se ve compelido a presentar su alegato con evidente habilidad en la expresión oral. Al respecto, el abogado y filólogo Víctor Guillén manifiesta:

Una de las virtudes del proceso oral es que obliga al abogado a dominar la totalidad del proceso. Debe tener suficiente habilidad expresiva y capacidad histriónica. Estas cualidades por tener mucho de innatas hacen que muchos abogados no gusten de atender casos penales por carecer de estas virtudes que son imprescindibles en el desarrollo de la oralidad del juicio (práctica del curso Comunicación Oral y Escrita, entrevista realizada a Guillén,2016).

De modo que se enfrenta con el requisito de dominar técnicas propias de la oratoria y de la retórica, en cuanto al uso y manejo de la voz, con pausas e inflexiones, pronunciación y articulación correctas, así como a la construcción correcta de frases y oraciones. Asimismo, se requiere el dominio de la lengua española, que conlleva riqueza de vocabulario tanto específico como general; además, dominio del lenguaje corporal, que involucra el movimiento y formas de colocar las manos y los pies, caminar desde que se entra a la sala de juicio y de mantenerse sentado durante el proceso; la expresión por medio de los gestos y la mirada y, finalmente, el dominio escénico, aun cuando los juicios en Costa Rica se lleven a cabo con los abogados sentados.

Además, el proceso oral demanda que todos los participantes, ajusticiados y testigos sean conocedores de su rol, de lo que se espera de ellos, así como de lo que deben hacer. De manera que ameritan una preparación previa, sin la cual se corre el riesgo de perder el juicio, por causa de la improvisación, la incoherencia, el nerviosismo, las contradicciones, las ambigüedades, las inconsistencias y los vacíos.

Las falencias de algunos intervinientes pueden repercutir directamente en el desenlace de los casos juzgados, los cuales se pueden constituir en injusticias, y eso ha llevado a algunos jueces a una fuerte resistencia en cuanto al proceso oral. Por consiguiente, la oralidad ha quedado rezagada entre la intención, la transición y la teoría, y algunos especialistas en derecho reconocen que no se ha logrado desterrar la *escriturización* de los procesos.

Han transcurrido nueve lustros desde que la oralidad en el proceso se instauró formalmente, sin frutos evidentes, por lo que la jueza Quirós (2016, p. 36) señala: "en Costa Rica, todos apoyan la oralidad en el ámbito de idea, pero no han logrado practicarla en los procesos en donde participan". Asimismo, indica: "las reformas legales no cambian la mentalidad de las personas ... y las personas tendemos en la práctica a recurrir a los modelos ya conocidos, aunque comprendamos que son viejos, desactualizados e inoperantes" (p. 36).

Esta opinión deja entrever la resistencia al cambio y la tendencia a seguir agarrado del último vagón, porque es más cómodo continuar transitando en los juicios, entre expedientes y papeles; aunque la doctrina haya tomado el sendero hacia el cambio, la innovación, el dinamismo. De igual forma, lo deja ver Bejarano (2010, p.4), cuando señala:

El gran problema de una reforma es creer ciegamente en el poder performativo del Derecho, como si transformar el ordenamiento generara inmediatamente un cambio social, olvidando que las reformas dependen de los actores que las implementan y del contexto cultural que les rodea.

Sin embargo, la sociología jurídica reconoce que usualmente no ha habido relación entre lo que marca la teoría y lo que ocurre en la realidad, pero parece obviar el aspecto formativo en el nivel educativo universitario, continuado en el tiempo, debido al enfoque tradicional de sus grandes sabios, quienes han dejado de lado la trascendencia del proceso oral, pues involucra los principios de inmediación, concentración y publicidad.

La intermediación del proceso oral

El juicio oral cabalga sobre el dominio de la palabra hablada y la habilidad del abogado para estructurar la teoría del caso, la cual lo lleve a una buena argumentación, por ende, a un alegato exitoso. Es muy práctico, porque el juez

se va enterando de los hechos, en el momento preciso, por medio de las mismas personas involucradas (sean acusado, acusador y testigos), a quienes puede analizar en cuanto a la emisión de la voz, sea con seguridad o dubitativa; sus gestos y ademanes como indicadores de la verdad o no; su mirada, sea de enojo o temor; y hasta su posición en el momento de expresarse, de la cual se puede deducir interés, seguridad o evasión. Así las cosas, no debe escarbar entre cientos de folios empolvados para ir construyendo los hechos, a su buen entender.

Además, el juez les brinda a los abogados la oportunidad de cautivar su atención por medio de su habilidad de oratoria, retórica y lenguaje corporal, en un abordaje seguro, que apunta a convencer de que se tiene la razón en la posición defendida; o bien, de aburrirlos con voz monótona, repeticiones constantes que los obligan a llevar su pensamiento a otros ámbitos; movimientos de manos que evidencian nerviosismo y generan falta de credibilidad.

El juez cuenta con la posibilidad de escuchar directamente a los abogados, observando sus reacciones, atendiendo sus gestos y ademanes; la posición que mantiene en su silla y hasta el orden o desorden de papeles que destacan en su mesa o espacio, y les brinda la oportunidad de aclarar ideas, ante una argumentación incoherente en medio del desorden de ideas, durante los interrogatorios, de modo que se evitan los malos entendidos.

Finalmente, la gente se siente escuchada, pues vive el enfrentamiento directo con su contrincante; además, pasa a ser persona en lugar de un número de expediente. Asimismo, también ameritan entender lo que el abogado dice en orden y con coherencia, así como las palabras que usa, de modo que no sean latinismos o lenguajes técnicos que provoquen un vacío en la comprensión.

Los actores de la justicia deben ser objetivos, y es un hecho que ante las pruebas solo hay una opción. No obstante, el juez no puede evitar reacciones

humanas, las cuales pueden generar una indisposición con respecto a ese abogado que no muestra habilidad para expresarse correctamente en juicio, con coherencia y buen manejo de la lengua.

La relación directa e inmediata entre el juez y las personas partícipes en el juicio permite que este pueda leer a las personas involucradas, tanto abogados como ajusticiados y testigos. Cuando el juez es experimentado, cuenta con el conocimiento de que el lenguaje corporal es más exacto y transparente que las palabras; cuando tiene claro que solo el 35 % del mensaje llega a través de ellas.

La intermediación ofrece la ventaja de que le permite al juez percibir por sí mismo las actitudes y reacciones de los intervinientes, así como el lenguaje corporal, los cuales constituyen instrumentos adicionales para valorar las pruebas. Muchos signos no verbales pueden influir negativamente en la credibilidad de lo que se plantea, o incluso, pueden aumentar la desconfianza que lleva a un análisis más agudo, en busca de la verdad, de extraer conclusiones que refuercen o refuten lo dicho y faciliten la toma de una decisión.

El principio de contradicción

Este permite que la causa sea resuelta en un par de audiencias, de modo que el proceso es ágil e inmediato, puesto que el proceso oral le otorga al juez recolectar la información directamente de los involucrados, lo cual lo deja en mejores condiciones para analizar los alegatos, así como para valorar las pruebas; por eso, no requiere mucho tiempo para dictar la sentencia. No obstante, el primer requisito en cuanto a este aspecto radica en que el abogado haya sido capaz de preparar previamente a su defendido y testigos, en tanto tengan clara la importancia de su participación en cuanto al análisis y la decisión final del juez en ese momento, así como de elaborar su alegato con coherencia y tener habilidad de expresión oral.

Se dice que la *batalla* se gana o pierde en sala, no hay un después. Esta situación también pone en jaque al abogado

en el proceso, pues los errores, defectos o debilidades de expresión o en sus planteamientos no se pueden revertir ni corregir, sino que pueden traer serias consecuencias a corto plazo.

Esto significa que la carencia de habilidad para hablar en público, con una expresión oral pobre y descuidada, torpe y sin técnicas de oralidad; el tono de voz monótono, que dificulta la comprensión de lo que dice; la utilización de un lenguaje ambiguo o inadecuado, que obstaculiza la interpretación; o bien, el mal manejo del lenguaje corporal o gestual pueden influir en la credibilidad por parte del juez, a quien le puede facilitar o complicar su desempeño, pues al final es quien toma la decisión que lleva a una sentencia.

De igual manera, el desorden de ideas y de información influye en que el tiempo asignado no sea suficiente, esto refleja que la teoría del caso no fue estructurada previamente, además, dificulta la comprensión y obliga al juez a acomodar las ideas, para poder comprender mejor y tomar su decisión. Por consiguiente, la intervención puede ser exitosa o no, en ese momento, dependiendo, en gran parte de la coherencia que tenga la argumentación.

El principio de publicidad

La audiencia pública le permite a la sociedad controlar la participación de los involucrados en el proceso. Tanto el público como la prensa se hallan a la expectativa, esto obliga a los abogados, jueces y fiscales, a comunicarse, en juicio, con un lenguaje sencillo, que permita a todos quienes conforman la audiencia, comprender todo cuanto se pretende transmitir; más aún porque entre el ajusticiado, los testigos y el público se pueden hallar personas de diferentes niveles académicos.

En concordancia con lo anterior, los vocablos técnicos relativos a las diferentes disciplinas obligan a que se aclare su definición o explicación básica, que permita el entendimiento por parte de todos los involucrados. Aun así, no se puede esperar que el juez, experto en derecho, tenga

dominio del lenguaje específico de las de todas las demás disciplinas, por ello, resulta de elemental consideración, que se le explique y hasta ejemplique, para no obligarlo a prolongar su respuesta en busca de asesoría específica.

Por consiguiente, los vocablos técnicos, se pueden convertir en un obstáculo para la comprensión y pueden hasta conllevar una participación oral deficiente puede llevar a errores de interpretación, los cuales llevan el riesgo de conducir a decisiones judiciales incorrectas que, posteriormente, den pie a denuncias (véase Quirós,2006, p. 7).

Además, el abogado litigante, en este caso, está obligado a mantener una concordancia entre lo que se dice y la forma como se dice, tanto en términos de pronunciación, entonación para los énfasis, manejo de los gestos y la mirada, como en cuanto a la posición de su cuerpo y las manos, cuando se hallan sentados, en el caso costarricense.

El principio de oralidad

Quirós señala que la oralidad presenta las siguientes ventajas: es más rápida, porque en audiencias se resuelve; es más confiable, porque las partes pueden controlar la prueba, así como las resoluciones del tribunal, en las audiencias. Sin embargo, lo más importante es que la justicia se administra de manera transparente, lo cual legitima la labor tanto del Poder Judicial como del Ministerio Público.

Si bien, entre las desventajas menciona que la prensa puede generar presión en los debates que llegan a su alcance; "el sistema puede ser desgastante, para los abogados participantes; el sistema requiere garantías para no lesionar el derecho a la imagen, todo los cuales son comprensibles y aceptables" (p.49).

Sin embargo, otras supuestas desventajas constituyen aspectos que no se desprenden del proceso como tal, sino que son estrictamente operativos y de fácil solución, tales como: la necesidad de capacitación para desarrollar destrezas de

oralidad, que es perfectamente factible y, de hecho, tanto la Comisión Nacional para el Mejoramiento de la Administración de Justicia (CONAMAJ) como el Colegio de Abogados, la iniciaron en su momento. También, se hace referencia a modificaciones a la infraestructura, mayor y mejor tecnología, en especial, sistemas de grabación confiables que registren lo acontecido en las audiencias; eso también es viable y ya se han ido haciendo transformaciones.

Todos estos aspectos constituyen elementos operativos nada difíciles de superar. Sin embargo, Quirós señala, (p.49): "*El (la) juez(a) y las partes tienen que conocer el derecho, pues no pueden llegar a improvisar*".

El aspecto anterior es inherente a todo profesional en derecho y a todo proceso: inicia con la formación universitaria, el estudio constante y la participación en seminarios, ya sea del colegio profesional o del Poder Judicial.

Por consiguiente, el proceso es más dinámico, pero demanda gran habilidad por parte de los profesionales en derecho, pues trasciende la práctica de solo *hablar con el tribunal* o de *exponer hechos*, que evidencien el nivel de conocimiento de las leyes, el caso y la aplicación de la lógica jurídica, en una buena argumentación, para llegar a una deducción.

En consecuencia, la *expresión oral* constituye el medio para transmitir las ideas, y amerita el perfeccionamiento en aras del éxito del caso. La forma como se utilice influye, directamente, en la captación y comprensión del mensaje o en la argumentación, así como en el interés por los argumentos, para lograr la aceptación del tribunal o el juez.

El abogado, un orador profesional

Los primeros *litigantes* nacen, cuando los atenienses, en el siglo VI a.C., se ven obligados a defender su razón para recuperar sus tierras, en la transición de la dictadura a la democracia. Ellos se percatan de que quienes mejor saben expresarse,

con cierta técnica *manipuladora* y *persuasiva*, convencen al auditorio y, como consecuencia ganan sus querellas. De este modo, se crea la primera escuela para enseñar retórica, como *técnica del buen hablar* (véase García, s.f.).

De forma semejante, las primeras escuelas romanas, desde el siglo III a.C., enfatizan en la enseñanza de la retórica; la Edad Media continúa con esa tónica y se posiciona entre los grandes juristas. El resurgir involucra también un renacimiento jurídico, que fortalece la oratoria y la retórica, como instrumento esencial para el litigio. Finalmente, ha habido un renacimiento de estas en la segunda mitad del siglo. XX, con varias corrientes de pensamiento, como Lausberg (1975).

La retórica ha demostrado, a lo largo de veinticinco siglos, que es un instrumento jurídico, para el desarrollo de un litigio; salvo en los dos siglos anteriores, cuando el proceso escrito desplazó la oralidad. Sin duda, no contar con la retórica hoy en día implica una carencia que afecta notablemente el desempeño del abogado y el éxito del juicio, más aún, tratándose del proceso oral.

Algunos abogados de esta época han considerado que, para el ejercicio de su profesión les basta con el conocimiento y dominio de las leyes; y parten de que la parte escrita la han resuelto con formatos establecidos, sea para las sentencias y los demás documentos. Ahora, muchos han confundido la oralidad en juicio con la *exposición académica* y, además, se están dando dos posiciones: por un lado, la no aceptación de que el abogado requiere desarrollar la habilidad de orador, para efectos del proceso; por otro, la consideración de que ser abogado es sinónimo de *saber hablar en juicio* e, inclusive, muchos alegan que *se aprende en la calle; la vida te enseña* ha sido un viejo estribillo; porque no es parte de la formación profesional y son muy pocos los casos de habilidad innata.

Oratoria forense

El propósito de esta es mover la voluntad de los jueces, para decidir si un hecho se ha realizado o no, si una persona es o no culpable, si ha de aplicarse determinada norma jurídica o si esta ha de tener una u otra interpretación. De manera que el abogado está obligado a considerar que, si bien su causa depende de las pruebas de su argumentación, un elemento muy importante que no se debe descuidar ni menospreciar son sus cualidades como orador y el empleo de técnicas de la retórica, asimismo, el estilo para presentarla, pues los tres elementos son reflejados en el foro.

En razón de lo anterior, cobra relevancia el dominio de la oratoria y la retórica, por lo que Guillén señala: "Una exposición de esta naturaleza nunca va a resultar totalmente perfecta, sin embargo, el abogado debe entrenar como lo hace un atleta máxime que las universidades no nos capacitan en esta materia o lo hacen muy poco" (Practica del Curso de Comunicación Oral y Escrita, 2016, entrevista).

La oratoria

Oratoria y retórica suelen ser confundidas, sin embargo, la oratoria consiste en hablar con elocuencia, pero con naturalidad, ante un público numeroso y variado, expresándose con claridad, desenvoltura, facilidad y confianza, cautivar al auditorio para empoderarse de él, en procura de que su discurso sea recibido de manera amena y resulte de fácil comprensión; pues la atención del auditorio depende de la habilidad del orador. Por eso, se convierten en herramientas básicas de apoyo, sus gestos, ademanes y cualquier otra expresión no verbal, capaz de dar a entender algo con viveza; las inflexiones de voz, (más fuerte para enfatizar o más pausada para profundizar) y hasta las diferentes posturas y movimientos corporales.

La retórica

Constituye una técnica artificiosa, que se impone sobre la naturalidad, cuyo propósito básicamente es impactar y persuadir al auditorio (en este caso, tribunal o juez) de que lo expresado es lo correcto, veraz y debe ser aceptado. Implica un predominio de la elaboración artística sobre la naturalidad, con el fin de manipular al escucha, pues conlleva una doble intención, disimulo y cautela, más allá de la elocuencia de la oratoria. La Real Academia Española (RAE) indica que *manipular* significa "Intervenir con medios hábiles y, a veces, arteros, en la política, en el mercado, en la información, etc., con distorsión de la verdad o la justicia, y *al servicio de intereses particulares*" (Las cursivas son de la autora) (Diccionario de Real Academia Española de la Lengua, 2001, p.974).

La manipulación del lenguaje implica provocar una alteración intensa, sea agradable o penosa, con medios hábiles y, a veces, mañosos o astutos, que conducen a la distorsión de la verdad o la justicia, en función de los intereses particulares.

Para alcanzar este propósito, se vale del juego de palabras para crear discursos sujetos a interpretación y a la plurisignificación; el abogado, en este caso, logra, por medio de palabras seleccionadas con especial cuidado e interés, que el tribunal o juez asuma la posición que se propone, sin hacer cuestionamientos racionales. Por ejemplo, el uso de vocablos como *la pobre*, *el despiadado*, *desgraciadamente*, *dichosamente*, golpean la sensibilidad de la persona, de forma que se produce un efecto de enojo o de pena.

La retórica constituye una técnica muy eficiente, por su belleza y musicalidad, cuando interesa que el receptor no tenga una idea clara del asunto, ya que se intenta confundirlo con los juegos del idioma, por medio de figuras literarias que muevan los sentidos, así como el uso premeditado de determinados vocablos ambiguos, los cuales den pie a la interpretación por parte de cada uno, con el fin de evitar que el receptor se centre en el significado literal.

El abogado en litigio es movido por el propósito de ganar el caso, para lo cual echa mano, más allá del análisis de los hechos y las pruebas, de todos los recursos a su alcance, sean emotivos o lingüísticos, para efectos de conmover al tribunal o juez, de modo que se comprenda y se acepte su posición. Por tanto, el lenguaje constituye un instrumento para impactar los sentimientos y emociones hasta lograr la respuesta deseada, a pesar de la veracidad de los hechos, o bien, para reforzarla.

El abogado, una vez que tiene estructurado su caso y lista su argumentación, debe presentarla en forma oral, enfocándose en el tribunal, juez u otros actores del proceso. Sin embargo, el elemento de mayor importancia no es el abogado que habla ni la argumentación que esgrime, sino el auditorio, que es llevado de la mano, por un discurso jurídico, transmitido por un eficiente orador, capaz de ofrecer análisis de situaciones y hechos con elocuencia y de manera elegante con su enfoque, e impactado con su perspectiva de la verdad.

La exposición

El simple expositor, por el contrario, se limita a transmitir información, se centra en el contenido de su exposición, sin mayores signos de expresividad, los cuales demuestren que realmente le importa si el auditorio está interesado en el asunto y no hace esfuerzos más allá de las palabras, solo le importa el discurso en sí mismo; inclusive, muchos abogados se limitan a leer. Ese tipo de abogado, se basa más en los escritos que fundamentan su posición en un tribunal, así descuida la impresión que pueda dejar en el auditorio, donde se incluye a los jueces. Esto da pie a la monotonía, distracciones y falta de interés, lo cual conduce a criterios propios, hasta subjetivos, independientes del planteamiento que hace el expositor. Obviamente, eso puede hacer más compleja la labor del juez y hasta dar al traste con el supuesto propósito de ganar el caso.

Hay abogados que atribuyen su rol de simple expositor a la timidez que, supues-

tamente, les impide aspirar a desarrollar la oratoria. Es cierto que esta característica constituye a un estado de ánimo, el cual afecta las relaciones personales y el desarrollo social, sin embargo, se asocia a un aspecto de actitud, de comportamiento, que se manifiesta como una impresión de inseguridad y vergüenza hacia uno mismo, lo cual puede dar la sensación de que obstaculiza las conversaciones y los acercamientos en general.

Sin embargo, aun cuando es absolutamente, controlable y tratable con técnicas de relajación, el proceso oral no implica una *relación social* ni un acercamiento personal, es simplemente una situación laboral. En consecuencia, el abogado tímido debe asumir la oratoria simplemente como un instrumento para llevar a cabo su función, con buenos resultados, por ende, con éxito.

También, hay algunos abogados, quienes consideran que no están en condiciones de desarrollar la oratoria en un proceso judicial, porque presentan dificultades del habla o del lenguaje, sea por defectos en la pronunciación de algunas letras, tartamudez u otros problemas de ese tipo, sea por causa física o psicológica. No obstante, la terapia del lenguaje resuelve esos inconvenientes, los cuales no guardan vínculo con la elaboración del discurso jurídico, con la claridad de ideas y la elegancia en las palabras escogidas.

El griego Demóstenes (400 a.C.) el clásico orador de alto nivel de elocuencia, elegancia y claridad de ideas, inicialmente, era tartamudo, de voz aguda y molesta y no podía pronunciar el sonido *rr*, lo cual desataba la burla; además, tenía una debilidad en la voz, un habla extraña y difícil de entender, una falta de aire que, al romper y desenlazar las frases, oscurecía mucho el sentido y el significado de lo que decía, esto llevaba a un estilo grotesco y desagradable.

En consecuencia, emprendió un estricto programa para superar esas deficiencias y mejorar su locución, asimismo, trabajó la dicción, la voz y los gestos. Además, estudió minuciosamente el lenguaje

corporal hasta que se sintió capaz de envolver al auditorio con su gestualidad.

Demóstenes constituye el mejor ejemplo para quienes se desenvuelven en el campo del derecho, pues él, previo a su incursión en la política, se ganaba la vida cumpliendo funciones de abogado, redactando textos para pleitos entre particulares, además de ser escritor profesional de discursos judiciales. Su virtud no se halla en la oratoria, sino que es un ejemplo de que, con tesón y ejercicios prácticos, se corrigen los defectos del lenguaje que puedan obstaculizar el desarrollo oral, al extremo de culminar con la oratoria.

De igual manera, el rey Jorge VI de Inglaterra, también con dificultades de lenguaje, tartamudo y tímido, logró superar todos esos problemas, que arrastraba desde la infancia. Se ejerció con disciplina, sabedor de que su voz, a través de la radio, era un recurso vital para infundir confianza al pueblo inglés durante la Segunda Guerra Mundial, hasta lograr emitir maravillosos discursos, los cuales lograron su cometido.

Finalmente, la retórica, como expresión por medio de las palabras, suele ir acompañada por la expresión corporal, que la apoya y la refuerza, pues las miradas y los gestos, retratados en un rostro, así como los ademanes y posturas del cuerpo, y la posición y uso de manos y de brazos transmiten más allá de las palabras.

Expresión corporal

Se dice que el cuerpo es *el espejo de las emociones*. Los lingüistas estiman que solo el 35 % del mensaje se transmite por medio de las palabras, pues el 65 % de la comunicación se produce por medio del lenguaje corporal no verbal, ya que las palabras pueden llegar a engañar, pero los movimientos corporales no.

Los abogados penalistas la utilizan para asegurarse de que las personas estén diciendo la verdad, sin embargo, también es aplicable para demostrar el dominio del asunto, la seguridad y la confianza en un juicio. Muchos jueces logran

visualizar la contradicción entre las palabras del abogado y sus ademanes, con lo cual ese va perdiendo la credibilidad; García (2015), señala que las mujeres tienen mayor facilidad para determinar las inconsistencias corporales y hoy, por cada diez jueces, siete son mujeres.

Lenguaje no verbal

El cuerpo en sus diferentes posiciones transmite más que las palabras mismas y aunque un juez no sea un experto en esa área, logra percibir algunas señales, las cuales pueden ir en detrimento de su confianza y credibilidad en el juicio. Por ejemplo:

1. El timbre de voz y entonación: si el timbre es de bajo volumen no solo denota temor, sino que le dificulta, tanto al juez como al auditorio, la comprensión de lo que dice; más aún cuando el abogado tiene entre sus manos un micrófono al que se aferra, pero solo logra emitir una especie de murmullo. Asimismo, la entonación llana, sin inflexiones, puede reflejar que el mismo abogado no cree en lo que dice.
2. Las manos: juntas hacia adentro pueden denotar inseguridad, apuntar con el dedo puede resultar agresivo, ambos casos pueden influir negativamente en el escucha. Frotarse las manos es impaciencia. Entrelazar los dedos es signo de autoridad. Golpear ligeramente los dedos es signo de impaciencia. Palma de la mano abierta indica sinceridad, franqueza e inocencia. Manos en las mejillas indica evaluación.
3. La mirada: quien mira para el suelo o la pared da la sensación de que miente; pero de frente es sinceridad. Frotarse un ojo indica dudas.
4. Los gestos:
 1. Morderse el labio indica incertidumbre, duda; fruncir el ceño, es extrañeza; los ojos

muy abiertos de pronto es sorpresa.

2. Tocarse ligeramente la nariz es señal de mentir, dudar o rechazar algo.

3. Acariciarse la mandíbula indica toma de decisiones.

4. Dar un tirón al oído implica inseguridad.

5. Apretarse la nariz indica evaluación negativa.

6. Inclinar la cabeza es interés.

7. Jugar con el cabello representa falta de confianza en sí mismo e inseguridad.

8. Comerse las uñas es signo de inseguridad o nervios.

9. La cabeza descansando sobre las manos o mirar hacia el suelo significa aburrimiento.

10. Sentarse con las manos agarrando la cabeza por detrás se interpreta como seguridad en sí mismo y superioridad.

11. Brazos cruzados a la altura del pecho, implica actitud a la defensiva.

12. Caminar erguido implica confianza y seguridad en sí mismo.

13. Pararse con manos en las caderas es buena disposición para hacer algo.

Aunado a lo anterior, un juez que presencia la entrada de un abogado litigante, con actitud arrogante o petulante, que saluda desde la puerta, con voz muy fuerte, para llamar la atención, podría verse indispuerto y eso podría influir en el desarrollo y final del proceso. De igual forma, golpear la mesa cuando se habla de for-

ma exaltada o una voz demasiado fuerte es interpretada como una manifestación de pedantería, la cual podría indisponer a los jueces; ni qué decir de empujar de golpe alguna silla u objeto.

Hay otros aspectos extralingüísticos que también pueden interferir con la predisposición de un juez para escuchar, analizar y decidir. Tal como pararse con los hombros echados hacia delante puede denotar temor, desmotivación o hasta deformación, pero colocados hacia atrás es un signo de seguridad; la forma de sentarse, hacia adelante con los brazos sobre la mesa es un indicador de ansiedad, pero recostado en forma inclinada dejando un espacio entre el respaldo y los glúteos, indica desinterés o aburrimiento.

El dominio del espacio escénico

El abogado, que se halla en un juicio oral representando a una persona, se transforma en un actor, el cual se pone en los zapatos de su representado, sintiendo y experimentando las sensaciones y emociones de él para convencer al auditorio (juez, tribunal), moviéndose en un espacio (que puede estar limitado a una mesa), con un propósito por lograr a lo largo de su representación.

De manera que el abogado requiere desarrollar las *habilidades de actuación*, como una herramienta más y muy fuerte, para hacer llegar su mensaje y persuadir con éxito acerca de su perspectiva de la situación o posición sustentada. Las técnicas, desarrolladas con base en teorías psicoanalíticas, consisten en destacar los movimientos, ejecutándolos con deliberación para hacer patentes los estados de ánimo por medio de gestos simbólicos, puesto que el peso del mensaje recae en el lenguaje corporal, así como en la actuación o desempeño, en el caso de abogado en juicio, en el momento de convencer al, juez u otros abogados acerca de una situación verosímil.

Estas técnicas le ayudan a empoderarse del auditorio a través del lenguaje corporal o de signos extralingüísticos, que funcionan como

complemento de su argumentación. Por esta razón, algunos abogados se inscriben en breves cursos libres de actuación, ofrecidos usualmente por los teatros, para aprender a empoderarse del escenario legal.

Stanislavski (2002), el especialista que ha marcado las pautas de la actuación, propone que el actor -abogado en este caso-, viva el momento como si fuera real, buscando en su *archivo personal* la emotividad de experiencias vividas, con las que se pueda identificar, a fin de intensificar sus sentimientos; puede ser a través de los olores, los sonidos o las imágenes que desencadenan una conexión emocional; por ende, su expresión vívida.

Este aspecto involucra la manipulación de emociones y de sentimiento, incorporando elementos del lenguaje corporal y usando la retórica.

Resistencia al cambio

Hay una buena cantidad de abogados que han dejado una estela de excelencia a través de los procesos escritos, y quienes nunca antes se vieron obligados a defender una causa en un juicio oral y público. Sin embargo, ahora, que se ven obligados a incorporarse al nuevo tipo de proceso, no se hallan preparados y, más aún, muchos no están interesados en aprender los elementos necesarios para la oralidad, porque eso la saca de su zona de confort.

Quirós (2006, p.67), profundiza en el asunto indicando:

Aún y cuando nuestro Código Procesal Penal fue concebido para potenciar la oralidad, lamentablemente en la práctica seguimos trabajando para producir los llamados expedientes de papel. Esto redundaría en una afectación de la calidad de la justicia que se brinda, cuando no se practica de manera sistemática el respeto a una instancia en donde en forma personal e inmediata, se puedan presentar argumentos y contra

argumentos, para luego tomar decisiones.

Ello se debe a que la base de la formación universitaria en esta carrera se basa en la comprensión de textos, ha girado en torno a libros, lectura y redacción de ensayos documentos, pero no desarrolla las habilidades para saber escuchar y hablar en público, a la vez haciendo el análisis del caso y realizando síntesis que conduzcan a conclusiones; menos aún para defender planteamientos en público, como explica el abogado experto en oralidad y capacitador García J. (2015).

Muchos abogados tienen la errónea creencia de que, cuantos más años tengan de ser profesionales, mejor serán en el campo de la oratoria, sin embargo, lo uno no guarda relación con lo otro. En cuanto a lo anterior el experto, cuándo se le pregunta qué deben hacer estos profesionales de larga data, responde que lo primero es tener la humildad de admitir que requieren ayuda y, luego, buscar ayuda en cursos libres, seminarios o manuales, que facilite el colegio profesional, o bien, el Poder Judicial, en el caso de Costa Rica, pues pueden ofrecer grandes consejos para capacitarse y aprender el arte de la oralidad; debido a que las universidades tampoco han ofrecido una luz en este aspecto.

El sistema educativo, en las aulas universitarias, constituye el protagonista en la transición de los procesos escritos a la oralidad, lo cual genera impactos retóricos y pedagógicos en aquellos que en un futuro desempeñarán los roles de abogados litigantes y los jueces. No obstante, esas casas de enseñanza, en Costa Rica, no se han incorporado a la nueva visión, pues la difícil circunstancia, que atraviesan hoy los profesionales del derecho, particularmente los litigantes, tiene su origen en un arraigo a la metodología tradicional, aunque se halle superada, lo cual evidencia un gran vacío en su formación.

Costa Rica cuenta con más de treinta universidades privadas, además de tres estatales, todas las cuales ofrecen la carrera de Derecho, pero solo cuatro inclu-

yen la asignatura *Comunicación Oral y Escrita* en su currículum, quizá por exceso de confianza en los dones y habilidades de quienes transitan por la senda donde se cruza lo legal y lo jurídico, como señala García (2015). Ahora, los juicios orales evidencian el vacío de esa herramienta utilizada desde los orígenes del litigio, en Grecia y en Roma, fortalecido durante la Edad Antigua y la Edad Media.

Sin embargo, el programa de todas estas casas de enseñanza es de carácter general, orientado únicamente a la escritura y conformado por aspectos de redacción de párrafos y oraciones, vicios de estilo, ortografía, puntuación, a veces, y redacción en general, siguiendo siempre la línea académica por encima de la del desempeño profesional y algún otro aspecto, de manera que aglutina estudiantes de varias carreras en un mismo grupo.

Asimismo, estos programas más bien retoman los contenidos de la asignatura de español, de la Educación Secundaria, como una forma de aceptar, de manera natural, que esos no fueron logrados como debía y se sitúa lejos de incursionar en aspectos específicos del quehacer en el derecho. No se abordan, en la parte escrita, la redacción específica de demandas, respuestas de demanda, sentencias, resoluciones y todos los demás documentos de orden jurídico, pues se parte del hecho de que es suficiente ajustarse a los formatos preestablecidos (machotes), antiguos, con frases superadas en el tiempo y de un estilo también superado.

Las universidades no han introducido una asignatura de oratoria, retórica ni dirigida a la oralidad en el proceso, en los nuevos diseños de programas, ni han buscado opciones para subsanar ese déficit, latente desde la década del 70, para ir acorde con el desempeño con la realidad que viven los litigantes en las cortes, como también fiscales, defensores y jueces. Lo incomprensible, señala García Ramírez, es que son abogados quienes diseñan los currículos en esas universidades, lo cual deja a luz un contrasentido.

Nuestro medio refleja un círculo vicioso, pues, como explica García (2015), los profesores son los primeros que deben tomar cursos de oratoria, para enamorar a los estudiantes. Asimismo, señala que quienes imparten cursos de oratoria u oralidad en el proceso requieren habilidad y experiencia oral, para poder desarrollarla en los estudiantes de derecho. De modo que la carencia de estos puede llevar a las universidades a evadir la responsabilidad en esa área.

Hicimos un breve estudio de carácter exploratorio (práctica del curso de Comunicación Oral y Escrita, Escuela de Derecho de la Universidad Latina de Costa Rica, 3^{er} cuatrimestre, 2016) con el propósito de identificar los factores que pueden entorpecer el proceso oral y de buscar opciones que contribuyan con el mejoramiento del desempeño de los abogados litigantes, para efectos del juicio. Se trabajó con cuestionario (véase Apéndice A).

Metodología

El estudio que comentamos es cuantitativo, de carácter exploratorio y la población en estudio son 100 abogados litigantes y 50 jueces, hombres y mujeres, de edad entre 35 y 55 años, provenientes del Área Metropolitana, San Ramón de Alajuela, Heredia y Limón. Se contó con la colaboración de especialistas como: la magistrada, Ana Virginia Calzada; Erick Briones, del Ministerio de Trabajo; Carlos Portugués, presidente del Tribunal Administrativo del Ministerio de Obras Públicas y Transportes, y muchos otros de larga trayectoria. Ellos fueron entrevistados tanto por estudiantes del curso *Comunicación Oral y Escrita* de la Universidad Latina como por su profesora (la autora). Además, se aplicó un cuestionario (Apéndice A) con el fin de determinar los aspectos importantes y necesarios, para efectos de un juicio, relativos a la oratoria, lenguaje corporal y dominio escénico, que en influyen la credibilidad y confianza en cuanto a su alegato. También se hace observación del desempeño en juicios.

Resultados

Sus consideraciones han sido las siguientes:

1. Hay una observación recurrente por parte de, por lo menos, el 55 % de los jueces y abogados, en todas las áreas geográficas investigadas, en cuanto a lo siguiente:

Algunos abogados no preparan el alegato, por lo cual, demoran más tiempo del necesario, debido al desorden de ideas; una argumentación incoherente sin un hilo conductor, que da vueltas alrededor de un aspecto, pues se plantea una idea, luego otra, se devuelve a la primera, la repite, pasa a otra y se refiere otra vez a una anterior, de modo que ocurre enredos en sus mismos planteamientos; así pues, no logran dejar claro el caso y eso deriva en el perjuicio del cliente del abogado litigante.

Se señala también la falta de estudio de temas jurídicos y la presencia de muchos argumentos superfluos, así como la falta de conocimiento del expediente y de preparación del caso, evidente en la voz temblorosa y vacilante y en el empleo de muletillas. Además, se lleva a muchos a estar leyendo y a perderse entre los expedientes y códigos que portan, lo cual genera desinterés y desatención.

La falta de preparación también se evidencia en el manejo de la oralidad como tal, pues no hacen uso adecuado de la entonación, esto produce produciendo un sopor que obstaculiza poner atención a su argumentación.

Los jueces se refieren a que algunos abogados no preparan bien la teoría del caso, se presentan a defender un punto bajo una legislación y, estando en juicio, se les indica que esa no es lo que procede, lo cual los lleva a iniciar de nuevo su

planteamiento, con la consiguiente pérdida de tiempo y de interés por parte de los jueces.

También se hace referencia, en forma reiterativa, a la falta de pericia del abogado litigante en relación con los interrogatorios.

Calvo de la O, narra:

En una ocasión, me sucedió que llegó un abogado litigante molesto a reclamar que había hecho una solicitud y yo le había resuelto otorgando otra cosa, cuando conversamos le expliqué de la mejor manera posible que le di lo que me pidió, le di el expediente y le dije *lea de nuevo lo que pidió*. Fue en ese momento que se percató que pidió lo que le di y se disculpó. Lo mismo pasa en las audiencias orales, hablan y hablan, pero nunca aterrizan. De hecho, eso perjudica al cliente de esos abogados (en entrevista, Practica del curso Comunicación Oral y Escrita,2016).

En general, tanto abogados como jueces mencionan la falta de oratoria y retórica al convencer, más allá de toda duda, que la razón está de su lado.

También, indican que gran cantidad de profesionales actúan de manera inexpressiva, aburrida y sin demostrar interés personal por ganar el caso ni emotividad por la situación que vive el ajusticiado. Por lo tanto, los jueces ya saben que deben basarse solo en la lectura del expediente y en lo escuchado de los testigos para formarse un criterio, por lo que el abogado pasa a un segundo plano. Además, señalan que hay un nulo uso de recursos audiovisuales.

2. Una cantidad de jueces y abogados de San José, Cartago y Heredia, que ronda el 35 %, indica que la falta de una entonación adecuada, con inflexiones, junto con la incorrecta articulación y mala pronunciación se agrava frente a los micrófonos defectuosos; de esta forma, se vuelve muy difícil recibir claramente los alegatos.

3. El 30 % de jueces y abogados de las mismas zonas señalan que, con frecuencia, se observan abogados cuyos gestos, ademanes, así como la posición y movimiento de las manos no concuerdan con las palabras que emiten, de manera que dan un mensaje contradictorio.

4. El 35 % de los jueces y abogados de San José y San Ramón de Alajuela le dan mucha importancia a la vestimenta de los abogados litigantes, pues consideran que un factor que les resta carácter formal y, de alguna manera, credibilidad es su indumentaria; pues llegan como adolescentes mal vestidos, particularmente, las juezas. Por ejemplo, en el caso de los hombres: camisas de colores muy llamativos o con estampados escandalosos como cuadros de varios colores, sin dejar de lado que usan pantalones tan ajustados, como de toreros, pero parecen *untados con mantequilla*. En el caso de las mujeres, se observan desde blusas de tirantes delgados, minifaldas, sandalias y estilos *como si fueran, más bien, para la playa*, esto evidencia un irrespeto al juez, y se gana la falta de voluntad hacia su desempeño. Sin embargo, en Limón, Heredia y Cartago, eso no resulta importante del todo.

5. Alrededor de la mitad de los abogados observados en las salas de San José pasan moviendo constantemente los pies, en un reflejo de nerviosismo, lo cual atrae la mirada de los jueces que, en muchos ca-

...sos, se muestran distraídos. Asimismo, asumen posiciones incorrectas al sentarse, algunos recostados de forma descuidada, otros se sientan encorvados, se sostienen la cara en una actitud que parece reflejar aburrimiento. Un porcentaje parecido de jueces se notan atentos a la pantalla del teléfono celular o a documentos, evidenciando falta de interés.

6. El 80 % de los entrevistados hace la observación de que el inicio de la carrera como abogados litigantes genera inseguridad por la falta de formación en oratoria y muy pocos superan esto con la experiencia.

El 100 %, tanto de jueces como abogados, consideran que esa formación debió haber sido implementada a lo largo de la carrera, pues algunos se han visto en la urgencia de inscribirse en seminarios de expresión oral. Sin embargo, los que ofrece la Universidad de Costa Rica, son muy generales, pues allí convergen diversos tipos de profesionales y los que ofrecen algunas empresas e inclusive el Colegio de Abogados, en el pasado, son tan cortos que no logran desarrollar esas habilidades, las cuales demandan mucho tiempo.

Guillén (Practica del curso de Comunicación Oral y Escrita,2016), en entrevista, señala:

En estos días, podemos asegurar que, por razones de la tecnología y la mercantilización de la educación entre otros factores, el abogado carece de la cultura básica y uno se asombra de ciertas deficiencias que exhiben los colegas en estrados. Evidentemente, nuestras universidades no están tan interesadas como antes en una verdadera e integral formación del profesional en derecho.

Agrega, en el tema de formación:

...es necesaria una formación adecuada de la cual estamos adoleciendo, si a esto le agregamos que muchos colegas no tienen el hábito de la lectura y mucho menos el de la escritura, muchas demandas o sentencias nos dejan un sabor de desconocimiento o de incapacidad de comunicación por parte del profesional.

7. El 100 % de los entrevistados consideran que la retórica es *una herramienta* importante para el abogado litigante, porque logra *convencer, más allá de toda duda, que la razón está de su lado*, señala Juan Carlos Fonseca, coincidiendo con el criterio general. La falta de dominio de retórica está provocando exceso de aburrimiento y distracción por parte de los jueces, quienes se ven obligados a retomar el caso con lo extraído del expediente, o bien, armando las piezas a partir de los interrogatorios. Esto implica mayor esfuerzo para el tribunal, contrario al propósito del proceso oral, de modo que el abogado sin retórica, a veces, se constituye más bien como un obstáculo para lograr la agilidad, esto genera la sensación de pérdida de tiempo.

Inclusive, un abogado, politólogo y exministro de Justicia, expresa: "Cuando uno enfrenta a un abogado, quien denota que tiene cultura general vasta y hace gala de la retórica, ya uno sabe que está tratando con un profesional de cuidado" (Practica del curso Comunicación Oral y Escrita,2016, entrevista anónima).

8. El 80 % de los entrevistados de todas las áreas geográficas involucradas está de acuerdo con que los procesos sean orales, por ejem-

plo, Víctor Guillén, en su entrevista, señala:

Entre otras ventajas permite al tribunal, no solo informarse sobre el hecho juzgado, sino examinar la veracidad de la exposición desde el punto de vista del lenguaje corporal de los testigos. El tribunal comienza a conocer el expediente a partir de la apertura e iniciación del debate. En otros tiempos, el juez debía atenerse a los escritos presentados por las partes que no siempre guardaban la fidelidad que sí guarda la deposición bajo la fe de juramento con las advertencias de ley.

No obstante, un 20 % de abogados de San Ramón se oponen al proceso oral, porque consideran que es muy difícil defender a un cliente en dos sesiones, pues manifiestan que no alcanzan a tener tiempo para organizar las pruebas y presentarlas. Sin embargo, los jueces explican que el retraso o pérdida de tiempo no se da porque sean pocas audiencias, sino porque muchos abogados llegan al juicio sin preparar la teoría del caso. Otros consideran que, después de haber pasado años perfeccionando el proceso escrito, ahora, *de repente*, quieren trasladarlos al sistema oral.

9. El 35 % de jueces y abogados de San José, Heredia y Cartago manifiestan que algunos abogados litigantes son amigos de llenar el alegato con demasiados tecnicismos, cuando no es un público especializado en el tema, pero no hacen explicaciones ni definiciones, lo que provoca que los involucrados en el juicio no comprendan. También, el 35 % de abogados y jueces consideran que se usa mucho el lenguaje popular, incluyendo vocablo *ordinario* o popular.

Guillén señala:

La masificación o la producción de abogados sin límite y sin la debida atención de su formación conduce a que uno se asombre del escaso vocabulario de muchos de ellos, de la dificultad para expresarse, incluso de su poca disposición para enfrentarse a situaciones difíciles en estrados.

También, hay un 20 % de jueces de San José preocupados porque el juramento, previo a la declaración, ya no resulta confiable, debido a tantas religiones no cristianas y personas ateas, para quienes la Biblia no es importante. Los de las demás provincias no se refieren a esto.

Discusión

La investigación inicia orientada a las habilidades de expresión oral y corporal, requeridas para llevar a cabo el proceso oral de manera eficiente. Los datos arrojan que la mayoría de jueces y abogados está de acuerdo con el proceso oral, sin embargo, una gran mayoría se enfoca en el enorme problema, que implica la falta de dominio en la teoría del caso, la carencia de conocimientos, la incoherencia e inconsistencia en la argumentación y el alegato improvisado, que lo lleva a ser monótono, repetitivo y demora más de lo necesario.

También, se enfoca en la falta de dominio de oratoria, incluyendo la entonación y técnicas no verbales; además, es coincidente el porcentaje de jueces y abogados que se refieren a la problemática de exceso de tecnicismos no explicados al auditorio, lo cual dificulta la comprensión a los involucrados en el juicio, así como demasiado uso de lenguaje popular que raya, muchas veces, en lo ordinario.

Sorprende que una cantidad de estos profesionales hace referencia a la vestimenta inadecuada para una sala de juicio, donde se presentan abogadas y hasta juezas de manera tan informal que caen en el irrespeto al templo de la justicia; o bien, varones con trajes viejos, incoloros, arrugados, lo cual comprueba falta de interés en su labor.

Aunado a esto, la mayoría de los entrevistados está de acuerdo con el proceso oral, aunque evidencie las debilidades de expresión oral en ellos. Sin embargo, la totalidad considera que la oratoria y la retórica debieron haber formado parte de su muy cara formación universitaria; pues la capacitación coadyuva, pero no desarrolla las habilidades. Lo mismo consideran en cuanto a las debilidades en lo concerniente a la preparación del caso, la argumentación y los interrogatorios, pues las universidades suelen enfocarse en la parte teórica, sin dedicar mayor tiempo a estos aspectos en la práctica.

En general, responsabilizan a las universidades por los vacíos y carencias curriculares, que conducen esas debilidades, las cuales deben ser subsanadas por ellos, posteriormente.

Conclusiones

1. El conocimiento jurídico, así como el dominio del expediente, la preparación de la teoría del caso, la argumentación y el alegato constituyen los principales factores que están generando inconvenientes y retrasos en el proceso oral, e incidiendo en la calidad del juicio.
2. El tiempo no les alcanza a algunos abogados conservadores, debido a la falta de preparación tanto de ellos mismos como de los involucrados, lo cual se evidencia en la improvisación, que conlleva incoherencia y repeticiones sin sentido ni dirección concreta.
3. La carencia de la habilidad para expresarse con técnicas como la oratoria y la retórica inducen al

desinterés y falta de atención, por parte de muchos miembros del tribunal, conocedores de que la oralidad del abogado no coadyuvará para la formación del criterio. Más bien, se convierte en un obstáculo que normalmente no logra dominar, para persuadir al tribunal de que la posición que defiende es la correcta y que amerita ser admitida como tal.

4. La formación universitaria anquilosada en los textos escritos dificulta la implementación de la oralidad en el juicio. Los currículos actuales de todas las universidades costarricenses, basados en la lectura y redacción de documentos fomenta que los nuevos abogados se resistan al cambio hacia la oralidad, pues no fueron formados para eso, de modo que no poseen una concepción clara y definida de la importancia que tienen, para el proceso oral, las técnicas de oratoria y retórica, y el manejo de signos no verbales.
5. La oratoria y la retórica, así como los aspectos del lenguaje corporal son competencias exclusivas y primordiales de las universidades, pues comprenden un desarrollo de habilidades a lo largo de un lapso considerable.

Recomendaciones

1. Elaborar un manual de aplicación práctica para abogados litigantes, que incluya los elementos adecuados de la oratoria y la retórica, el lenguaje corporal y técnicas de actuación, para efectos de los juicios.
2. Diseñar seminarios en universidades los cuales traten los errores y defectos más comunes en sala y la forma de corregirlos.
3. Diseñar seminarios de lenguaje, el cuerpo y la actuación, impartidos

- por expertos en el área de teatro; no por abogados academicistas.
4. Capacitar a los abogados docentes universitarios, en el arte de la oratoria, para que lo transmitan como un eje transversal en las asignaturas que imparten.
 5. Direccionar la asignatura *Comunicación Oral y Escrita* en las cuatro universidades que la imparten, hacia el desarrollo de las habilidades para la oratoria, la retórica y el lenguaje corporal, junto con la redacción de documentos jurídicos, de forma que trasciendan las costumbres tradicionales literarias hacia la coherencia lógica y claridad gramatical.
 6. Plantear un nuevo enfoque educativo a lo largo de la formación universitaria, que permita desarrollar las habilidades propias del proceso oral, independientemente de la posición que desempeñarán en el juicio, como un eje transversal.

Referencias

Bejarano, A. (2010). *Transformando la cultura jurídica en Colombia: una propuesta para superar las resistencias y desafíos en la implementación de la oralidad en el proceso civil*. Recuperado desde: http://www.ceja.cl/index.php/biblioteca/biblioteca-virtual/doc_view/5655-transformando

Couture, E. (1981). *Fundamentos del derecho procesal Civil* (24a. ed.). Argentina: De Palma.

Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua (2001) (22ª. ed.).

García, J. (s.f.). ¿Cómo hablar en público?, parte 3. Recuperado desde: <https://www.youtube.com/watch?v=ZzOHXoLhal>

García, Ch. (s.f.). El origen de la retórica en la Grecia clásica y la *spanish revolution*. Recuperado desde: <https://varlania.blogspot.com/2011/05/el-origen--la-retorica-en-la-grecia.html>

García R. (2015). *Estrategia de oratoria práctica para abogados*. Bogotá, Colombia: Editorial Rasche.

Lausberg, H. (1975). *Elementos de retórica literaria*. Madrid, España: Editorial Gredos.

Práctica del curso de Comunicación oral y escrita (2016). Escuela de Derecho, Universidad Latina de Costa Rica (tercer cuatrimestre).

Quirós C., J. (2006). *Manual de oralidad para jueces*. San José, Costa Rica: Comisión Nacional para el Mejoramiento de la Administración de Justicia (CONAMAJ).

Salas B., Ch. (2008). *Curso de lógica jurídica: razonamiento y argumentación jurídica*. Lima, Perú: Editorial Librería y Ediciones Jurídicas.

Salas B., Ch. (2010). *Trascendencia de las técnicas de litigación oral en el proceso penal*. Lima, Perú: Editorial Librería y Ediciones Jurídicas.

Stanislavski, K. (2002). *La construcción del personaje*. Barcelona, España: Editorial Alianza.

Recibido: 3 de febrero del 2017.
Reenviado: 13 de febrero del 2017.
Aceptado: 10 de marzo del 2017.

APÉNDICE A

Cuestionario de la Práctica del curso Comunicación Oral y Escrita, 2016

CUESTIONARIO INVESTIGACIÓN

Soy filóloga, docente del curso *Comunicación Oral y Escrita* de la Carrera de Derecho de la Universidad Latina de Costa Rica. La institución me ha solicitado un artículo académico para la *Revista Gaudeamus*, acerca de los aspectos relativos a la expresión oral y no verbal de los abogados litigantes, que pueden influir o interferir con la credibilidad o confiabilidad de la exposición o argumentación, durante una actividad trascendente como es el juicio.

Los nombres de abogados y jueces no se publican, salvo que alguno así lo manifieste. Se le agradece mucho su enorme aporte al compartir su experiencia y conocimiento para tal efecto.

Sírvase marcar la letra que represente su criterio, o bien, llenar el espacio en blanco para incluir los aspectos no incluidos en el cuestionario, pero que son de gran importancia.

Edad oscila entre:

- a. 25 a 35 _____
- b. 25 a 45 _____
- c. 45 a 65 _____

Sexo: Masc _____ Fem _____

Provincia donde se desempeña _____

Tiempo de ser abogado litigante _____ juez _____

1.Cuál es su posición sobre el proceso oral: en pro _____ en contra _____

Por qué? _____

2. Las principales debilidades del proceso oral giran en torno a:

- a. Estructuración del juicio por parte del abogado litigante
- b. Falta de pericia del abogado litigante en relación con los interrogatorios
- c. Falta de previsión en cuanto a preparar al defendido y los testigos
- d. Falta de habilidad para desarrollar una defensa oralmente
- e. Todas las anteriores