

HABILIDADES DEL ABOGADO EFICAZ I

Julio García Ramírez

Abogado. Profesor de Oratoria Procesal

El autor de este artículo ha impartido un curso de oratoria práctica en la sede del Colegio de Abogados y en la delegación de Marbella que ha sido seguido con interés por muchos compañeros. Por ello Miramar inserta el presente artículo, extracto del texto *publicado por Julio García en el número 88 de la revista Economist & Jurist, que resume el contenido de dichas jornadas de trabajo.*

1.- LA ORATORIA FORENSE.

Existe una victoria que ningún juez podrá quitar nunca a un abogado: consiste en interpretar un alegato con tal fuerza, concisión, estructura y claridad que, por unos momentos, el cliente se sienta orgulloso de nuestra labor profesional y de habernos elegido como letrado para su causa.

Los abogados exponemos nuestras argumentaciones en sala para ganar el pleito, y no para deleite del cliente, pero debemos tener en cuenta que para estos, el hecho de pisar un juzgado y de enfrentarse frente a la otra parte en el mismo, va a ser uno de los momentos más importantes de sus vidas y el haber sido elegidos para dicha ocasión supone un privilegio... sin duda.

Desde luego, ante una prueba plena o ante el convencimiento de un juez (esté equivocado o no) de cara a valorar un determinado asunto, ni la mejor exposición oral podrá cambiar su criterio. Pero en caso de duda, ganar la batalla dialéctica al compañero nos ayudará a tener más posibilidades a la hora de decantar la balanza a nuestro favor.

a) La improvisación.

La mejor manera de improvisar es... no improvisar nunca, o sólo lo estrictamente necesario en función de lo que acontece en sala en un momento dado. Cualquiera recordará que sus mejores intervenciones en sala están presididas por un enorme trabajo. Y sus mayores fracasos por una deficiente preparación. Cuanto mayor sea la preparación del alegato mayores reflejos tendremos para refutar las alegaciones del compañero, además, nos ayudará a pensar en el posible cambio de estrategia en función del desarrollo de la vista.

Cuando el alegato está perfectamente preparado y tenemos un profundo conocimiento del tema a defender, siendo el resultado de una importante reflexión, la improvisación hará mejor el alegato en la mayoría de los casos... no así en caso contrario.



b) Las frecuencias distintas.

En muchas ocasiones, la aparente falta de interés que percibimos los abogados en nuestras intervenciones vienen motivadas por una sencilla cuestión: a veces hablamos en frecuencias distintas, es decir; cuando lo único que le interesa al juez en la fase de conclusiones es lo que ha quedado probado y lo que no ha quedado probado de los hechos alegados por las partes, se le reitera a menudo las alegaciones que ya están perfectamente especificadas en nuestros escritos de demanda o contestación.

El éxito de cualquier intervención oral es directamente proporcional a las necesidades de nuestro auditorio y, desde luego, lo que desea el juez en la fase de conclusiones es que nos limitemos a manifestar nuestro resumen de la prueba practicada en la vista.

Ayudemos al juez a dictar una sentencia conforme a nuestros argumentos hablando en su misma frecuencia para que, de inicio, sintonice con nosotros hasta que hayamos acabado nuestra intervención.

c) La concisión.

El verdadero arte del abogado en su intervención oral consiste en centrar el objeto del proceso en el punto verdaderamente controvertido y probarlo. El resto ya no depende de nosotros.

Cuando en sala el juez nos dice que seamos breves, o lo que es peor, lo decimos nosotros mismos, cometemos el error de utilizar sólo una parte de la concisión, la brevedad, por que la otra parte que es la más importante, consiste en la precisión en los términos que utilicemos.

Por tanto, en la concisión coinciden la brevedad y la precisión. Sólo hay un problema: la precisión exige tiempo, ya que es el resultado de una reflexión importante a la hora de elegir los mejores argumentos que son los que están soportados de una buena prueba desechando el resto... porque la diligencia hace con rapidez y brevedad, lo que la inteligencia ha pensado con calma.

d) Los alegatos están hechos para ser interpretados.

La oratoria es un arte. Y por el mero hecho de colegiarnos como abogados no nos convertimos en artistas de la palabra. Los abogados actuamos en sala, pero: ¿conocemos las mejores técnicas de interpretación para que nuestro discurso sea más persuasivo que el del compañero? El discurso persuasivo implica hacer todos los esfuerzos por nuestra parte para convertir lo importante en interesante, ya que hoy en día los jueces “dic-tan” las sentencias en sala aunque después busquen y elaboren la congruencia de sus sentencias en sus casas y despachos. De hecho, no es ningún secreto hoy en día que, cuando un juez apunta alguna manifestación de un compañero en sus papeles durante el juicio, lo normal es que dicha argumentación del compañero se vea reflejada de alguna forma en la sentencia, a favor o en contra.

Ningún actor sube a un escenario sin haber ensayado previamente... y ningún abogado debería defender a un cliente en sala sin haberse preparado debidamente, no sólo en lo que respecta al “qué” decir sino al “cómo decirlo”, que en muchas ocasiones decantará la balanza a nuestro favor y, cuanto menos, nuestro cliente se llevará una excelente impresión de nosotros si ganamos la batalla dialéctica al compañero, dado que, lamentablemente, en muchas ocasiones la valoración del trabajo por el cliente no será cualitativa sino cuantitativa.

El tono de voz no debe de ser monótono. Debemos enfatizar lo más importante de nuestro alegato, teniendo en cuenta que se enfatiza tanto si se eleva el tono de voz, como si se baja. El manejo de las manos nos ayuda a puntualizar lo que queremos resaltar de nuestra exposición y, la correcta intercalación de las pausas en nuestro alegato, nos permitirá que el juez asimile lo que le estamos diciendo y nos ayudará a enfatizar lo que a continuación se diga, constituyen excelentes herramientas retóricas para que nuestro alegato esté presidido por la calidad y el interés que se merece nuestro cliente.

e) El temor escénico

La correcta y adecuada preparación del alegato nos permitirá tener muchas más posibilidades de asaltar la fortaleza

del miedo. Pero, en muchas ocasiones, los temores que se tienen antes de entrar en sala son totalmente racionales y requieren soluciones racionales.

Desconocer el talante del juez que nos va a juzgar nuestro asunto, el temor a que nos sorprenda la respuesta jurídico-procesal del compañero al que nos vamos a enfrentar o que las respuestas físicas de nuestro organismo delaten un claro nerviosismo que nos impida desarrollar el alegato como nos gustaría, son temores que se solucionan teniendo en cuenta los siguientes consejos:

- Debemos pasarnos unos días antes por el juzgado para ver el comportamiento del juez en sala o, cuanto menos, media hora antes de que empiece nuestro juicio. También resulta útil preguntar a nuestro procurador todo lo relacionado con el juzgador, porque si tiene experiencia y ha pasado bastantes juicios con él, sus consejos nos ayudarán.

- Siempre es conveniente hablar con el compañero contrario días antes o con anterioridad a entrar en sala. Ya que, además de poder intuir su estrategia, descubriremos sus intenciones de negociar para, bien forzar un acuerdo... o prepararse lo mejor posible el juicio previendo una dura confrontación.

- Y por último, las respuestas físicas de nuestro organismo como, una sudoración excesiva, la respiración acelerada, dolor de estómago, son debidos a que la adrenalina, producida por cualquier estado de excitación, está haciendo su trabajo, provocando que necesitemos para calmar y minimizar dichas reacciones un aumento de oxígeno. Minutos antes debemos inspirar durante cuatro segundos, aguantar el aire durante dos segundos y expulsarlos en seis segundos, y lo repetiremos un máximo de tres veces. Nos calmará, ya que de esa forma activamos el “freno fisiológico” de nuestro organismo, este es el sistema nervioso parasimpático, que se encarga de contrarrestar todas las señales físicas de alarma que nuestro organismo emitió como consecuencia de los nervios provocados por la tensión de la sala.

2.- LA NEGOCIACIÓN.

Actualmente, la práctica totalidad de los manuales y cursos sobre técnicas de negociación que existen en el mercado están enfocados hacia los directivos de las empresas. Pero, ¿acaso nosotros, los abogados, no somos directivos? ¿No es cierto que una de nuestras principales labores consiste en negociar constantemente para evitar la incertidumbre de un procedimiento judicial?

Lo cierto es que la mayor parte de los abogados en España han aprendido a negociar por sentido común, o porque se han leído algún libro para negociar con éxito, o porque los compañeros han utilizado una buena estrategia para ganar el asunto y hemos aprendido de ellos.

Ser conscientes de que no se han enseñado y no se han practicado las mejores herramientas de negociación, que el mundo empresarial pone hoy a nuestra disposición, es el primer paso para avanzar a toda velocidad hacia su conocimiento y práctica, que nos conducirán a conseguir más y mejores acuerdos.

a) La negociación con nuestro propio cliente.

Nuestro cliente nunca nos dará un cheque en blanco para negociar con la parte contraria lo que nosotros consideremos que, en base a nuestra experiencia, antecedentes de casos similares y habilidad negociadora, es lo mejor para sus intereses. Comprender que, a menudo, es más difícil la negociación con nuestro propio cliente que con la parte contraria, es el primer paso para definir correctamente una buena estrategia de negociación para cada caso en concreto.

Si le gusta el acuerdo y satisface lo que, interiormente, sus amistades y familiares le han recomendado, lo aceptará. Si no le gusta, lo rechazará o, en el mejor de los casos, lo aceptará a regañadientes dudando de nuestra labor profesional.

Nosotros tenemos una perspectiva objetiva en base a nuestros conocimientos jurídicos y una objetividad que el cliente no suele tener, porque, en muchos casos, la animadversión hacia la otra parte y la lucha contra su ego y el círculo familiar y de amistades que le rodea no le dejarán ver lo que, razonablemente, y a medio o largo plazo, puede ser razonablemente bueno para sus intereses.

Frases como; *¡si yo lo veo perfectamente!*, *¡si estoy convencido de lo que va a pasarle a mi cliente!*, *¡pero él no lo ve, no consigo que se haga una idea de que el acuerdo es bastante bueno para sus intereses!* Son muy habituales en nuestra labor diaria. Debemos hacer todos los esfuerzos posibles, dado nuestro mayor conocimiento del tema y de los antecedentes que podamos tener en casos parecidos, para conseguir, por todos los medios, que “visualice” lo que le va a pasar en un tiempo determinado, tanto lo positivo como lo negativo de cerrar o no una determinada negociación. Si lo conseguimos, perfecto, habremos cerrado un acuerdo que a medio plazo, cuanto menos, nos agradecerá nuestra persistencia al encontrarse mejor que antes de la negociación. Y si no lo conseguimos, habremos hecho lo máximo que está en nuestra mano. Es nuestra obligación.

b) La mejor forma de llevar ventaja en una negociación.

Saber más que el compañero del asunto en litigio. Es así de simple y complicado a la vez. Parece evidente... pero no lo es tanto. Hoy en día debido a la cantidad de asuntos que llevamos en nuestros despachos, en ocasiones iniciamos y cerramos una negociación sin saber todo lo que deberíamos de co-

nocer sobre del objeto de litigio.

Una correcta forma de preparar una negociación sería tener en cuenta los siguientes factores:

- Estudio de antecedentes sobre algún asunto similar que hayamos tenido en nuestro despacho o en despachos de compañeros conocidos o colaboradores.
- Análisis de la jurisprudencia, tanto a favor como en contra.
- Qué circunstancias personales o profesionales en la otra parte o con respecto a nuestro cliente, pueden afectar a la negociación.
- Análisis y valoración de los medios de prueba que tengamos y los conocidos de la parte contraria.
- Análisis de la doctrina más importante sobre el asunto, tanto a favor como en contra.

El preparar correctamente una negociación nos dará una ventaja innegable: o bien comprobamos que no tenemos muchas posibilidades de victoria e intentamos cerrar un acuerdo como sea, o forzaremos al máximo sin importarnos iniciar un pleito. Por lo tanto, no prepararse técnicamente para la negociación es la primera y más importante ventaja que le damos al compañero... sin haber articulado una sola palabra.

c) Los mínimos admisibles.

Establecer un mínimo admisible e infranqueable a cualquier propuesta alternativa, puede constituir un error a la hora de cerrar un acuerdo que si no a corto, sí a medio o largo plazo puede resultar beneficioso para nuestro cliente.

El problema de que el propio cliente establezca dicho mínimo manifestando frases como: “yo no acepto menos de esta cantidad” es que dicha frase no nos la ha dicho sólo a nosotros, sino a su pareja afectiva, a sus hijos y a sus amigos. Por lo tanto su ego esta totalmente implicado. El problema está en que al ofrecerle una cantidad, aunque sea un poco inferior, no la aceptará porque supondría, no una derrota frente a la parte contraria, sino frente a sí mismo y a su círculo de influencia afectiva... y eso no lo va a permitir.

Por supuesto que es importante establecer unos valores o peticiones de referencia mínima, pero estancarse en dichas posiciones sin valorar otras circunstancias que puedan hacer factible el acuerdo puede ser un error... que será mucho mayor si somos nosotros mismos los que establecemos dichos mínimos, ya que nos auto limitaríamos en nuestra negociación. 

PARA SABER MAS:

LAS CUATRO HABILIDADES DEL ABOGADO EFICAZ.
La buena Práctica.
Julio García Ramírez. Editorial COLEX. 2ª edición.