

APUNTES PARA UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN EN LITIGIO

NOTES FOR A COMMUNICATION STRATEGY IN LITIGATION

JESÚS MEZA VEGA¹

SUMARIO: I. Introducción. II. Notas para una estrategia de comunicación en el juicio oral. III. Conclusión. IV. Bibliografía.

Resumen

En el presente trabajo, se expone que, a partir de la reforma constitucional (2011, México) y la implementación de la oralidad en el procedimiento para las materias civil y familiar (2015, estado de Chihuahua), el proceso de la comunicación es para el juicio oral un instrumento necesario que facilita en los operadores jurídicos el ejercicio del derecho humano a la tutela jurisdiccional efectiva. Se precisa que el conocimiento del derecho y los principios rectores del proceso estarán siempre en primer plano; sin embargo, en el juicio oral resulta impensable imaginar a un litigante o a un juez acudiendo a una audiencia sin haber previsto *cómo decir* eso que considera tan importante, ya sea porque se refiere al fondo de la *litis* o porque afecta al procedimiento. Se aborda el complejo proceso de la comunicación como un camino por el que transitan el conocimiento de los hechos litigiosos, su interpretación, la estrategia, el razonamiento jurídico y sus habilidades, para expresar y hacer valer oralmente el interés propio o de quien se representa. El abogado depende, entonces, de una construcción comunicacional, para que su contenido jurídico sea expuesto en un lenguaje y una narrativa que concluya en una exposición clara, lógica, sencilla, persuasiva, contundente.

¹ Profesor de Derecho civil en el Programa de Licenciatura en Derecho de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez; miembro del Centro de Investigaciones Jurídicas de la UACJ; correo: mezavega@gmail.com

Palabras clave: comunicación, juicio oral, destrezas de oralidad.

Abstract

Since the constitutional reform (México, 2011) and the implementation of orality in civil and family procedures (Chihuahua, 2015), the communication process is a necessary instrument in oral trial which facilitates legal operators to exercise the human right of an effective judicial protection. The knowledge of the law and the essentials principles of the process will always be in the foreground; however, in the oral trial procedures it is impossible to imagine an attorney or a judge appearing on Court without having thought about how to say what they consider important: either because it refers to the substance of the *litis* or because it affects the procedure. This work addresses the process of communication as a path which the knowledge must follow. The advocate relies on a communicative construction to expose their legal content in a language and a narrative that concludes in a clear, logical, simple, persuasive, and convincing exposition.

Keywords: communication, oral trial, oral skills.

Los analfabetos del siglo XXI no serán aquellos que no sepan leer y escribir, sino aquellos que no sepan aprender, desaprender y reaprender.
Herbert Gerjuoy²

I. Introducción

La impartición de justicia en México no es ya únicamente asunto de reformas locales o el tema de la jerarquía constitucional en el concepto tradicional. El compromiso ahora es la tutela jurisdiccional efectiva en la que confluyen la norma local, constitucional, jurisprudencia, tratados internacionales y los principios jurídicos de orden internacional, todos de aplicación obligatoria.³

A partir de este contexto, la implementación del juicio oral —particularmente en el caso de la reforma al procedimiento en las materias civil y familiar en el estado de Chihuahua⁴— hace necesario redimensionar la actividad judicial. Implica abordarlo desde la óptica de un nuevo sistema. No hacerlo supone no comprender el origen ni la pretensión de los principios que lo regulan.

Podríamos afirmar que el juicio oral en sí, no es garantía de la anhelada justicia, pero tampoco significa que no pueda propiciarla. Sugiero desistir de una descalificación *a priori* e intentar un análisis que aporte reflexiones y experiencia útiles para la práctica jurídica.

2 Citado por Alvin Toffler, *El shock del futuro*, Barcelona, Plaza & Janés, 1970.

3 Artículo 1.º, segundo párrafo, y artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

4 Mediante los Decretos n.º 493/2014 y n.º 494/2014, ambos publicados en el Periódico Oficial del Estado de Chihuahua, se reformaron el Código de Procedimientos Civiles del Estado de Chihuahua y el Código de Procedimientos Familiares del Estado de Chihuahua, respectivamente, señalando su aplicación vigente a partir del 17 de agosto de 2015.

Es necesario abonar la construcción de un nuevo paradigma en el que la actividad jurisdiccional atienda los llamados Principios del Juicio Oral;⁵ en atención a ello, el presente artículo suma notas, reflexiones y experiencia, a partir de una premisa: el juicio oral tiene en el proceso de la comunicación un instrumento necesario para facilitar en los operadores jurídicos el ejercicio del derecho humano a la tutela jurisdiccional efectiva.

Lo primero que se advierte es que, al ser distinto el escenario, son otras las reglas del juego y, con ello, la oportunidad de privilegiar mejores prácticas de forma y contenido en el proceso judicial.

Lo expuesto hasta aquí supone disponernos a optar por una tendencia de actualización desde los contenidos programáticos y métodos didácticos en las escuelas o facultades, en el foro y entre los funcionarios judiciales; de tal manera que cada quien asuma su tarea, para comprender la pertinencia de un nuevo modelo en el que resulta tan necesario conocer el derecho como analizar el proceso comunicacional en el que se encuentra inmerso. Luego, la práctica forense hará notar las ventajas que implican el conocimiento y dominio de técnicas y habilidades para comunicar

en el transcurso de las distintas etapas del procedimiento oral.⁶

Lo anterior nos remite a la necesidad de explorar en lo que se describe como el proceso de la comunicación y ponderar su aplicación como un recurso útil para desenvolverse en el foro.

En un acercamiento muy elemental encontramos que, al comunicar, se genera una dinámica en la que se transmiten datos, ideas, emociones, argumentos. Que en esencia la comunicación fluye mediante el lenguaje y, a su vez, este es hablado o escrito; por lo que es necesario detenerse en esa otra dimensión llamada lenguaje corporal.

Encontraremos que existen sistemas y estructuras comunicacionales propios de una ciencia o aplicables a un particular objeto de estudio. Es el caso del lenguaje jurídico, que atiende, además de a una estructura propia, a un fin y a una dinámica, que es delineada por aspectos culturales, económicos, políticos y sociales, lo cual puede observarse en la actividad jurisprudencial.

De manera que en este escenario, se aprecia relevante comprender que el operador jurídico que siempre está inmerso en el proceso de la comunicación, lo haga de manera consciente o no. Coincidiremos en la utilidad y beneficio de tomar en cuenta que: siempre comunica, qué comunica y qué le comunican.

5 Principios de oralidad, publicidad (excepto en materia familiar), igualdad, inmediatez, contradicción, continuidad y concentración.

6 Fase postulatoria, Audiencia preliminar, Audiencia de juicio.

Para seguimiento del tema que nos ocupa, se propone entender la comunicación como el vínculo entre el conocimiento y la interpretación de los hechos con el derecho. Es el espacio común para la argumentación, retórica, lenguaje y destrezas o habilidades de oralidad que el operador jurídico se interesa por tomar en cuenta, al momento de su desempeño en las audiencias.

Entonces, la estrategia de comunicación se inicia desde el momento en el que el litigante conoce los hechos en voz de quien solicita su servicio profesional. Analiza lo fáctico a la luz de lo jurídico; pregunta, escucha, interpreta, profundiza y formula un plan inicial, al tiempo que pondera acciones o, en su caso, excepciones; está pensando en las etapas de la audiencia preliminar, si no es que ya evalúa sus recursos para desahogar pruebas y formular alegatos.

Toda actividad y análisis del operador jurídico, han de atender al presupuesto de que se harán valer verbalmente en cada una de las etapas que constituyen las audiencias preliminar y de juicio.

A riesgo de ser insistente: si bien la etapa postulatoria se mantiene por escrito, las audiencias preliminar y de juicio se desarrollan oralmente. El abogado depende de una construcción comunicacional, para que su contenido jurídico se exponga en un lenguaje y una narrativa que concluya en una exposición clara, lógica, sencilla, persuasiva, contundente.

De tal manera que citar por solo llenar un espacio, transcribir ociosamente una y otra tesis jurisprudencial o redactar intercalando casi aleatoriamente hechos, pruebas, excepciones o incidentes, será uno de los hábitos a superar. Se piensa, se escribe, se dice.

Cómo comunicar es ahora un factor primordial en el diseño del paradigma en formación; la medida será el compromiso ético y profesional de los operadores por fomentar las mejores prácticas en el foro.

II. Notas para una estrategia de comunicación en el juicio oral

Se sugiere un especial interés para comprender el alcance de los principios de oralidad, intermediación y contradicción por una razón: en su esencia privilegian la comunicación entre los litigantes, los justiciables y el juez.

Aquí la comunicación no tiene la estructura que tradicionalmente se lee donde hay un emisor y un receptor, y esta se desarrolla de manera bidireccional. El flujo de la comunicación, como el lenguaje jurídico, tiene una construcción propia.

Es importante tomar en cuenta que, si bien existe comunicación entre demandante y demandado, el destinatario de ambos siempre será el juez. Significa que, en todo momento, el litigante deberá orientar su mensaje al juez; es a él —y nadie más— a quien busca convencer, persuadir.

Se recomienda que, para construir el mensaje a comunicar, el litigante revise dos aspectos: uno, el contenido fáctico-jurídico, y el otro, la forma en la que lo expresará (claridad, precisión, objetividad, oportunidad).

Ahora bien, ¿qué hacer para comunicarnos eficazmente en un juicio?

La propuesta es utilizar los recursos en los que coinciden los estudiosos de la comunicación para propiciar una dinámica que sea útil, productiva durante una exposición oral. En nuestro contexto les llamaremos destrezas de litigación oral.

Se trata de aspectos que en sí mismos nada aluden al tema jurídico; su contenido y propósito de origen se ubica, por citar, en procesos de desarrollo personal, en dinámicas de socialización o en lo que los expertos llaman inteligencia emocional. Pues ahora un litigante requiere de tales recursos para sumarlos a su conocimiento jurídico y desempeñarse eficazmente; para ser un abogado con destrezas de oralidad en litigio.

Estará ganando seguridad, aplomo, para ocupar su intelecto en aspectos jurídicos sustantivos y no cuidándose de dominar el pánico escénico.

Enseguida se advierten algunos de los temas que resultarán de enorme utilidad práctica a los operadores jurídicos. Será necesario procurar bibliografía y, en el mejor de los casos, sumar la práctica en formatos de taller; para desarrollar algu-

nas de las destrezas de oralidad, podría requerirse el apoyo de un especialista que diagnostique áreas de oportunidad, que igual pueden presentarse en los campos fisiológico, de la conducta o emocional.

Dicción, respiración: parecen ir de la mano con el volumen, claridad, énfasis. Requieren ejercicios de vocalización y respiración; primero, para que se entienda lo que se dice; segundo, porque mediante la voz se transmiten aspectos que crean percepción en quien escucha; por citar: nerviosismo, tranquilidad, autoridad, confianza, molestia.

Además, en el procedimiento oral reviste particular importancia para tener la certeza de que el sistema de videograbación registre la voz, de tal manera que sin problemas audibles se pueda reproducir cada palabra de lo que se expresó.

Captar la atención y el interés: entran en juego una gama de aspectos, como la actitud propia, la personalidad o la empatía que se logre establecer con los demás operadores jurídicos, principalmente con el juez, en tanto ostenta la dirección procesal y resuelve.

Establecer contacto visual: tiene diversas connotaciones; quizá la más importante es que denota confianza de quien, al hablar, mira a los ojos de la persona a quien se dirige. Otra es que se valora como un indicador de atención.

Es importante el contacto visual con los justiciables y en todo momento tomar en

cuenta que, durante el juicio, la comunicación es formalmente hacia el juez.

El contacto visual ha de ser firme y breve.

Lenguaje claro y sencillo: es muy probable que un vocabulario eminentemente técnico o rebuscado, terminará con la atención que se haya logrado. No se trata de trivializar el lenguaje técnico jurídico; tampoco su exageración.

Se recomienda expresar con frases cortas y utilizar pausas, para mantener un ritmo en la exposición. Esto tiene un valor agregado, pues permitirá dar énfasis y beneficiará una respiración cómoda.

Persuadir: se trata de una valiosa capacidad o habilidad para inducir o convencer a una persona mediante razones o argumentos, para que piense de una manera determinada.

Como destreza de litigación oral, el abogado intentará persuadir al juez de que le asiste la razón jurídica, por lo cual cuidará de que cada una de sus participaciones esté encaminada a consolidar su estrategia o teoría del caso.

Escucha activa: existe la creencia errónea de que se escucha de forma automática, pero no es así, y oír no es suficiente para una comunicación eficaz. Escuchar conlleva oír, poner atención y comprender.

Al referirse a la escucha activa, Ángel Marcuello⁷ señala: “significa escuchar y

entender la comunicación desde el punto de vista del que habla”. Luego, para describir la utilidad de lo que se conoce como mostrar empatía, agrega: “escuchar activamente las emociones de los demás es tratar de meternos en su pellejo y entender sus motivos”.

Como destreza de litigación radica en la capacidad y disponibilidad para oír, al tiempo que se comprende el significado o alcance de lo que el otro dice y se dimensiona cómo afecta al interés que se representa.

Lenguaje corporal: conscientes o no siempre estamos comunicando algo. Puede ser que lo hagamos con los movimientos o expresiones de nuestro cuerpo; incluso, con el silencio.

De esto no se excluyen el juez, los justiciables, los litigantes y tampoco se escapan los testigos ni quien desahoga una confesional o el perito que comparece. Todos pasan por el escrutinio del otro y, entonces, una mueca, cierta inclinación del cuerpo, una mirada evasiva o titubeo, serán interpretados con un significado. El lenguaje corporal es aún más complejo que el hablado.

Montse Urpí⁸ (2004) dice que

incluso nuestros pensamientos internos (lo que llamamos dialogo interno) llegan a los demás a través de la postura que adoptamos, de nuestros movimientos

7 Ángel Marcuello García, Habilidades de comunicación, *Psicología online*, España, 23 de agosto de 2017, www.psicologia-online.com/comunicacion_eficaz.shtml

8 Montse Urpí, *Aprender comunicación no verbal: la elocuencia del silencio*, Barcelona, Editorial Paidós, 2004.

corporales, de nuestro tono de voz, de los movimientos de los ojos, de la comisura de los labios; en definitiva, la expresión de nuestro rostro forma un todo en su conjunto y también de manera independiente.

Existen expertos y bibliografía especializada para quien se interese en conocer los códigos o estándares aplicados a la lectura del lenguaje corporal, lo cual requiere adentrarse en el conocimiento de la conducta humana.

Inteligencia emocional: este concepto fue expuesto y popularizado por Daniel Goleman⁹ (1995), quien relaciona la capacidad de entender y procesar la información que recibimos, al conocer las emociones propias y las ajenas.

La describe así:

Las personas con habilidades emocionales bien desarrolladas tienen más probabilidades de sentirse satisfechas y ser eficaces en su vida, y de dominar los hábitos mentales que favorezcan su propia productividad; las personas que no pueden poner cierto orden en su vida emocional libran batallas interiores que sabotean su capacidad de concentrarse en el trabajo y pensar con claridad.

Otro especialista en conducta humana, Rafael Bisquerra¹⁰ (2011), aporta el término “competencia emocional”, que describe como la capacidad para movilizar una serie de recursos, a través de la identificación de emociones propias y de otros, para resolver problemas en situaciones específicas.

Explica que

cuando una persona carece de los elementos mínimos para reconocer sus propias emociones y en consecuencia las emociones de los demás, invariablemente dichas carencia se verán reflejadas en la forma de enfrentar la vida, se dice que son personas con bajas defensas del sistema inmunitario.

Este autor también señala que las competencias emocionales, se pueden adquirir, es decir, se pueden educar.

Tanto Goleman (1995) como Bisquerra (2011) aportan para la formación del abogado un recurso que potencia su desarrollo personal y profesional. Atender la inteligencia emocional, da al profesionalista la posibilidad de conocer sus fortalezas y trabajar sus áreas de oportunidad. Es un conocimiento que, a la vez, permite al litigante advertir en la persona con quien se relaciona aspectos como humor, temperamento, emociones básicas como alegría,

9 Goleman, Daniel, *Inteligencia emocional*, Barcelona, Editorial Kairós, 1995.

10 Rafael Bisquerra Alzina, *Educación emocional: propuestas para educadores y familias*, Bilbao, Desclée de Brouwer, 2011.

miedo, tristeza, y reaccionar ante ello de manera conveniente.

En un juicio oral resulta interesante el binomio que resulta de la inteligencia intelectual y la inteligencia/competencia emocional.

iii. Conclusión

Utilizar los recursos de la comunicación eficaz en un juicio oral, da a los operadores jurídicos un sustento útil para diseñar su estrategia de litigio. Es un hilo conductor que facilita unir los hechos con el derecho, así como la forma de decirlo y hacerlo valer ante el juez.

Derivadas de una comunicación eficaz aplicada al ejercicio del derecho, las llamadas destrezas de litigación oral facilitan el alcance doctrinal y conceptual de los principios de oralidad, intermediación y contradicción, y con ello privilegian la aspiración al tan mencionado derecho humano a la tutela jurisdiccional efectiva.

Se reitera una reflexión inicial: nunca en un juicio, el conocimiento del derecho pasará a segundo plano, por lo que sería inconcebible tan solo insinuarlo; como impensable resulta hoy imaginar por igual a un litigante que a un juez, acudiendo a una audiencia sin haber previsto cómo decir eso que consideran tan importante, ya porque se refiere al fondo de la *litis* o porque afecta al procedimiento.

Conocimiento jurídico y estrategia de comunicación, al momento de la práctica forense se complementarán.

El aspecto jurídico formal está resuelto, las reformas al procedimiento son conforme a la Constitución y tratados internacionales; ahora nos resta hacer valer en la práctica los contenidos que pugnan por una tutela jurisdiccional efectiva, por el debido proceso.

Queda a la ética profesional en cada uno de los operadores jurídicos, y a su interés por privilegiar mejores prácticas, abonar para que el aún reciente juicio oral en las materias civil y familiar, se consolide como nuevo sistema de impartición de justicia.

Estamos inmersos en una dinámica serie de reformas en diversos ordenamientos jurídicos, al tiempo en el que aparecen nuevos paradigmas en la realidad que se regula. Esto impone una especial tarea que recae en las escuelas y facultades de derecho, y que se asocia de manera directa con tres aspectos a evaluar críticamente: actualización de contenidos, formación interdisciplinaria y competencias personales para el desempeño profesional.

iv. Bibliografía

- Atienza Rodríguez, J. M. (2004). *El derecho como argumentación*. México: Fontamara.
- Bisquerra Alzina, R. (2011). *Educación emocional: propuestas para educadores y familias*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Código Civil para el Estado de Chihuahua.

- Código de Procedimientos Civiles del Estado de Chihuahua.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Goleman, D. (1995). *Inteligencia emocional*. Barcelona: Kairós.
- Hernández Franco, J. A. (2014). *La mente jurídica: el razonamiento jurídico y sus formas de expresión argumentativa*. México: Novum.
- Marcuello García, Á. Habilidades de comunicación. *Psicología online*. España. Recuperado el 23 de agosto de 2017, de www.psicologia-online.com/comunicacion_eficaz.shtml
- Periódico Oficial del Estado de Chihuahua, Decreto n.º 493/2014 y Decreto n.º 494/2014.
- Tamayo y Salmorán, R. (2007). *Razonamiento y argumentación jurídica: el paradigma de la racionalidad y la ciencia del derecho*. México: UNAM.
- Toffler, A. (1970). *El shock del futuro*. Barcelona: Plaza & Janés.
- Urpí, M. (2004). *Aprender comunicación no verbal: la elocuencia del silencio*. Barcelona: Paidós.
- Watzlawick, P. (1985). *Teoría de la comunicación humana*. Barcelona, Herder.
- Zecchetto, V. (2002). *La danza de los signos: nociones de semiótica general*. Ecuador: ABYA YALA.