**La comunicación oral en el proceso civil**

**Antonio José Vélez Toro**

**Universidad de Granada**

Sumario: 1. Introducción; 2. Premisas; 3. Preparación de las vistas; 4. La actuación o puesta en escena; 5. Conclusiones

1. Introducción

El propósito de esta ponencia es reflexionar sobre los requisitos de la comunicación en el proceso civil, a partir de nuestra experiencia en el ejercicio de la abogacía durante más de veintitrés años, antes de incorporarnos a la docencia universitaria.

Obviamente, no pretendemos recitar los textos de Aristóteles y de Cicerón sobre la “retórica”[[1]](#footnote-1), ya reiterados a lo largo de la historia hasta las recientes obras de Ángel Ossorio[[2]](#footnote-2), Piero Calamandrei[[3]](#footnote-3) o la célebre de Arturo Majada[[4]](#footnote-4), por no aludir a las múltiples ediciones sobre comunicación, técnicas para hablar en público, algunas incluso dirigidas específicamente hacía la abogacía, entre las que destaca Concha Calonje, que constituye una síntesis actualizada de *La invención de la retórica* de Cicerón[[5]](#footnote-5).

No obstante, si me gustaría destacar las aportaciones del logógrafo ático Lisias (Atenas, 458 – 380 a. C.), cuyos discursos de defensa que redactaba por encargo nos ha llegado[[6]](#footnote-6). Dichos razonamientos, además de verificar el modelo procesal ático, nos han permitido estudiar la puesta en escena de los elementos fundamentales del discurso: exordio, narración, demostración y epílogo. La brevedad y claridad de los treinta discursos lisíacos constituyen piezas únicas de la retórica jurídica. Incluso hemos llegado a utilizar el caso del allanamiento de morada como guía para las conclusiones de un proceso ordinario actual sobre inmisiones por ruidos.

2. Premisas

-La primera premisa para saber comunicar es tener un previo hábito de lectura y de escritura, ya que solo quien domina el lenguaje escrito puede expresarse correctamente de modo oral y viceversa. Aunque se nos insista en que para hablar en público se aprende practicando[[7]](#footnote-7), lo cierto es que para adquirir un dominio del lenguaje oral es preciso haber leído mucho. En otras palabras, por mucho que hablemos en público, si contamos con un lenguaje de escasa entidad.

La falta de lectura dificultará la capacidad para desarrollar argumentos precisos y brillantes, pues carecemos de las palabras exactas para ello, desconocemos su significado y no tenemos las palabras necesarias para describir los hechos de modo ordenado y preciso y, menos aún, para expresar de modo ordenado los términos y argumentos jurídicos que consideramos aplicables.

En definitiva, quien carece de lecturas denota la tendencia a repetir las mismas palabras durante las diversas intervenciones, lo que hace perder interés al tribunal, amén de resultar tosco.

-Como es lógico, es imprescindible dominar la materia objeto de litigio, tanto en la vertiente del derecho sustantivo, como del material fáctico. Debemos conocer los hechos, para lo que resulta capital conocer los intervinientes y los lugares, así como todas las circunstancias.

Aunque parezca absurdo, resulta de gran interés visitar el lugar en el que se desarrollaron los hechos o sobre los que versa la disputa, pues solo situándonos en el lugar captamos todos los elementos que nos pueden ayudar a comprender mejor la controversia y su contexto y, consecuentemente, nos permitirá ilustrarnos mejor de cara a la preparación y argumentación.

Debemos realizar un esfuerzo por “saber el no derecho”. Para lo que debemos ampliar nuestros conocimientos técnicos más allá de lo jurídico. En otras palabras, hay que dominar la materia objeto de litigio. En este sentido, no se trata de ser arquitecto para hacer una reclamación por daños edificatorios, pero si tener un amplio conocimiento sobre las técnicas, materiales y desarrollo del proceso constructivo. De igual modo, no es preciso ser médico para realizar una reclamación por negligencia médica, pero debemos tener más que un cierto conocimiento sobre el objeto del litigio.

Esta invitación constituye una invitación a establecer un diálogo con los peritos que nos permita aumentar nuestra cultura en relación al campo en el que son especialistas. No se trata de saber tanto o más que un médico o un arquitecto, pero si tener unas nociones lo más amplias sobre las cuestiones técnicas implicadas en el caso concreto.

-En relación al derecho aplicable, y por obvio que pueda parecer, hay que subrayar que solo se debe ir a juicio si contamos con razones jurídicas para ello.

Un insuficiente conocimiento del derecho aplicable va a restar fuerza a toda la exposición oral, generará inseguridad y, con facilidad dará la victoria a la parte contraria.

-Por último, resulta imprescindible saber argumentar. No basta saber hablar. Pero para poder comunicar correctamente consideramos que resulta necesario saber argumentar[[8]](#footnote-8), lo que significa atacar y defender, ordenando y articulando las razones sobre los diversos elementos fácticos y jurídicos a nuestro favor, y refutando los contrarios[[9]](#footnote-9).

3. Preparación de las vistas

Así mismo, hay que conocer perfectamente el material probatorio para evitar sorpresas y, en consecuencia, si no se tiene seguridad de una prueba se evitará su proposición.

Ello requiere la previa preparación de las partes, testigos y peritos, ya que nuestro objetivo es convencer y vencer y nuestros medios de prueba deben transmitir veracidad y honestidad para ser convincentes, lo que requiere seguir una serie de pautas.

Resulta capital preparar a las partes, testigos y peritos, de modo suficiente, lo que permite un dominio de los hechos. Debemos estar a la altura de ganar y nuestros medios de prueba no pueden ser menos. Es más, ante todo nos expresamos a través de los medios de prueba que aportamos, que son nuestra carta de presentación. Normalmente, se debe realizar tres sesiones con los mismos. Una primera de preparación, otra de estudio de las preguntas, respuestas y actitudes. Y una última, el día de antes o el mismo día de la vista.

Especialmente cuidadosos debemos ser en el modo de realizar las preguntas a la parte contraria, cuestión que debemos evitar, para lo que basta no proponer como prueba el interrogatorio de la contraria, pues a la postre lo único que genera es introducir en la vista otra versión contraria a la nuestra. En todo caso, debemos ser muy cuidadosos en el interrogatorio de la parte contraria, así como de sus testigos y peritos, evitando reiterar preguntas ya formuladas, así como atacarlos de modo personal al formular las preguntas[[10]](#footnote-10).

En este punto, debemos estar muy atentos a lo que podemos denominar “la teoría del tonto”, ya que los pleitos se pierden por el eslabón más débil. De ahí que debamos captar todo antes de la vista, en los minutos previos o de espera a la puerta de la sala de vistas, para prescindir de aquellos testigos que pueden resultar “no demasiado idóneos”.

Igualmente, resulta imprescindible conocer el derecho procesal, por ser el medio o instrumento a través del cual circulamos en el proceso. Dicho estudio permite afrontar las dificultades procesales concretas del asunto, anticiparnos y prever lo que puede acontecer en el desarrollo del juicio, la audiencia previa o la vista.

Para ello, hay que invertir tiempo y dinero en buenos manuales y monografías al objeto de estudiar con carácter previo la estrategia procesal que debemos desarrollar. Y una vez puesta en práctica la estrategia, llegado el momento, debemos hacer frente a las dificultades que puedan surgir en el desenvolvimiento del proceso.

Con carácter general, hay que insistir en la importancia de estudiar el asunto y llevar el hilo conductor de modo completo[[11]](#footnote-11), evitando –en lo posible- las sustituciones en las vistas, especialmente, en las audiencias previas.

Cuidado con considerar la profesión jurídica como algo susceptible de subsumirse en una cadena de montaje y, sobre todo, de organización productiva a través de contratas y subcontratas. Esto no suele dar buen resultado, incrementándose los riesgos de siniestralidad y de mala calidad del resultado. Todo lo cual, redunda en una oratoria deficiente.

La preparación de una vista, juicio o audiencia previa requiere la preparación de notas ordenadas con las diversas fases de dicho acto[[12]](#footnote-12).

Para la puesta en escena no podemos pasar por alto cuidar la “comunicación no verbal”, comenzando por la presencia, ya que transmitimos nuestro “ser”, a través de nuestro “saber estar”, nuestra presencia, nuestro porte, gusto y estilo en vestir. Es importante no vivir para el espejo, pero debemos cuidar la sencillez y sobriedad en el vestir y en nuestro cuidado personal[[13]](#footnote-13).

Tampoco debemos perder la perspectiva sobre la necesaria interactuación entre probática, estrategia procesal y oratoria como elementos que circundan, auxilian o incluso completan al derecho procesal desde el mismo.

4. La actuación o puesta en escena

Respecto al desarrollo de las comparecencias públicas, y en relación al auditorio, recomendamos siempre humildad, respeto y delicadeza, tanto hacia el tribunal y los letrados, como, sobre todo, con los adversarios, sus testigos y peritos.

Evitar cualquier tipo de menosprecio, descalificación o juicios despectivos de índole personal hacía la parte contraria.

El modo de exponer requiere un esfuerzo de síntesis, ya que en el proceso civil la oralidad es una ayuda para los escritos rectores (demanda y contestación). De ahí la importancia de escribir de modo conciso, claro y ordenado.

De ahí, la utilidad de llevar un reloj, preferentemente, cronógrafo o con bisel giratorio y, en su defecto, utilizar la aplicación del teléfono móvil para medir el tiempo al informar o formular las alegaciones correspondientes.

El buen abogado debe ser claro, sencillo y directo[[14]](#footnote-14).

A pesar de ir bien pertrechados por escrito, su función constituye un ejercicio para obtener una mayor seguridad. Dicho escrito servirá de orientación para saber lo que tenemos que decir y cuando. En definitiva, es una redacción para facilitar el uso de la palabra. Para ello, debemos destacar las anotaciones subrayadas o con negrita sobre “palabras clave”, que nos permitan recordar las ideas para la intervención concreta. Sea para oponernos a una excepción procesal, para realizar un interrogatorio o para el trámite de conclusiones.

En cualquier caso, debemos precisar que las intervenciones orales en el proceso civil, sean audiencias previas y juicios del proceso ordinario o vistas orales del verbal, con sus diversas variantes, deben evitar la lectura de las alegaciones o notas. En este punto, resulta lógico que los tribunales puedan llamar la atención al letrado-lector indicando que la vista es oral y no para leer, ya que la lectura en sí -aunque adopta forma verbal- desvirtúa la oralidad, ya que es monótona, anodina y carece de poder de convicción, ya que los ojos del orador no están en la audiencia, sino en la mera lectura de lo escrito en el papel.

Finalizamos la exposición, con una serie de recomendaciones para transformar los “nervios” en concentración en lo realmente importante: el objetivo es salir airosos del asunto, lo que implica emplear tanto la astucia como la capacidad de persistencia y de resistencia a la adversidad.

El primer elemento para evitar que los nervios nos devoren es preparar el asunto con el tiempo suficiente; tampoco más de lo necesario. Aquí es importante que nos acostumbremos a trabajar bajo presión para producir más y mejor, al tiempo que requerimos tiempo para pensar. Es conveniente descansar -y hasta dormir- con un cuaderno de notas para recoger ideas.

5. Conclusiones

1ª) La oratoria en el proceso civil, tal y como está configurado en la actualidad, profundamente despojada de retórica y enlatada en los tiempos procesales (alegaciones, sobre todo de índole procesal, formulación de recursos orales y conclusiones orales sobre la prueba practicada) se funde y confunde con la técnica procesal propiamente dicha, y, por tanto, resulta tan imprescindible como el procesador de texto y el formato PDF para dar vida a los procesos civiles.

2ª) Conviene romper el mito de la aplicación de las reglas de la oratoria clásica al proceso civil hoy. Resulta materialmente imposible aplicar dichas pautas, dado que la estructura actual de los tipos procesales no lo permite.

1. ARISTOTELES, *Retórica*, Gredos, Barcelona, 2022; CICERÓN, *La invención de la retórica*, Editorial Gredos, Barcelona, 1997. [↑](#footnote-ref-1)
2. OSORIO Y GALLARDO, A., El alma de la toga, Imprenta de Juan Pueyo, Madrid, 1922. [↑](#footnote-ref-2)
3. CALAMANDREI, P., *Demasiados abogados*, Ediciones Jurídicas Europa-América, Buenos Aires, 1960. [↑](#footnote-ref-3)
4. MAJADA, A., *Técnica del informe ante juzgados y tribunales. Oratoria forense*, 5ª ed., Bosch, Barcelona, 1991. [↑](#footnote-ref-4)
5. CALONJE, C., *Técnica de la Argumentación Jurídica*, 2.ª ED., Aranzadi – Thomson Reuters, 2009. [↑](#footnote-ref-5)
6. LISIAS, *Discursos*, I y II, Biblioteca Básica Gredos, Madrid, 2002. [↑](#footnote-ref-6)
7. GARCÍA RAMÍREZ, J., *Estrategia de oratoria práctica para abogados. Cómo hablar eficazmente en el Proceso Civil, Penal, Laboral, ante el Tribunal del Jurado y Juntas de Propietarios*, 2.ª ed., Colex, 2004, p. 22. [↑](#footnote-ref-7)
8. En este sentido, véase, WESTON, A., Las claves de la argumentación, 9.ª ed., Ariel, Barcelona, 2004; BANDIERI, L. M., «Argumentación y composición de conflictos jurídicos», en PUY MUÑOZ, F., PORTELA, J. G. (eds.), *La argumentación jurídica. Problemas de concepto, método y aplicación*, Universidad de Santiago de Compostela, Santiago de Compostela, 2004, pp. 17-57. [↑](#footnote-ref-8)
9. Sobre la disposición de los argumentos, véase, TRAVERSI, A., *La Defensa Penal, Técnicas argumentativas y oratorias*, 3.ª ed., Thomson-Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2005, pp. 109-125. [↑](#footnote-ref-9)
10. AHUMADA, C., «Las preguntas», *Los recursos en la litigación*, 1.ª ed., Ediciones Didot, Caba-Argentina, 2019, pp. 169-194. [↑](#footnote-ref-10)
11. LLAMAS SAÍZ, C.; MARTÍNEZ PASAMAR, C.; TABERNERO SALA, C., *La Comunicación Académica y Profesional. Usos, Técnicas y Estilo*, Thomson Reuters – Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2012. [↑](#footnote-ref-11)
12. HELLER, R., *Comunicar con claridad*, Grijalbo, Barcelona, 1988, pp. 22-23. [↑](#footnote-ref-12)
13. El art. 49 del *Real Decreto 2090/1982, de 24 de junio, por el que se aprueba el Estatuto General de la Abogacía*, determinaba que los abogados debían comparecer ante los tribunales con traje, corbata y zapatos negros, camisa blanca y vistiendo toga y, potestativamente, birrete, sin distintivos de ninguna clase. Dicha norma fue sustituida por el art. 37 del *Real Decreto 658/2001, de 22 de junio, por el que se aprueba el Estatuto de la Abogacía Española*, que determinaba que los abogados “adecuarán su indumentaria a la dignidad y prestigio de la toga que visten y al respeto a la justicia”. En la actualidad, y en términos similares, el *Real Decreto 135/2021, de 2 de marzo, por el que se aprueba el Estatuto General de la Abogacía Española* preceptúa que los abogados en los tribunales vestirán toga, “adecuando su indumentaria a la dignidad de su función” (art. 56.1). No obstante, es práctica habitual de ciertos tribunales, v.gr., Málaga, dispensar del uso de la toga durante el período estival. [↑](#footnote-ref-13)
14. DANOVI, R., «La elocuencia (El sofisma)», *La imagen del abogado y su reflejo*, Bosch, Barcelona, 2001, pp. 87-103. [↑](#footnote-ref-14)