

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA.
(UNAN-LEÓN)**



**TEMA: IMPORTANCIA DE LA ORATORIA FORENSE EN LOS JUICIOS
ORALES Y PÚBLICOS EN NICARAGUA.**

**MONOGRAFÍA PARA OPTAR AL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO.**

AUTOR: JORGE RAÚL BACA GÓMEZ.

TUTOR: DR. BRAULIO ESPINOZA MONDRAGÓN.

LEÓN, JUNIO 2009

Dedicatoria.

A mis madres:

***Alejandra Natalia Gómez Maradiaga**, quien me dio la dicha de traerme al mundo y el honor de ser su hijo, la que ha entregado su vida por completo para lograr la preparación humana, social y profesional de mi persona, con el esfuerzo, lucha y amor que sólo una madre puede dar a su hijo.*

***Teodora Amalia Gómez Maradiaga y Ruhtbelia Gómez Salazar**, quienes son pilares de mi formación como persona, las que siempre me han dado el apoyo y el ejemplo de lucha para lograr las metas que uno se propone.*

Todo lo que soy o espero ser se lo debo a la angelical solicitud de mi madre.

Abraham Lincoln

Agradecimiento.

A mis amigos:

Oscar Alemán, Leslie Calero, Carlos Espinoza, Elver Hernández, Carlos el flaco, Milagros Sirias, Jahel Mendoza, Karen Zamora, Carlos Carrión, Gregorio Lira, Carlos Salazar, Darwing Herrera, Nelson Cruz, a quienes les agradezco por su gran amistad y enseñanza, y por los gratos y difíciles momentos que hemos compartido, en fin por ser como son y valorar lo que es ser un “AMIGO”.

"La verdadera amistad es una planta de lento desarrollo y debe experimentar y resistir los embates de la adversidad antes de tener derecho a esa denominación."

George Washington.

A mi maestro y tutor:

Dr. Braulio Espinoza Mondragón, quien ha sido un ejemplo de sabiduría, esfuerzo y profesionalismo a lo largo de mi carrera y guía admirable para realizar con gran entusiasmo este trabajo.

Me diste parte de tu intelecto. Parte de tu valioso tiempo confiaste en mi aprendizaje

John W. Schlatter-

Índice.

Contenido ----- Pág. N°

Introducción.

CAPÍTULO I.

LA EXPRESIÓN ORAL

1. Aspectos generales.....	1
2. El circuito de la comunicación.....	6
3. Requisitos de una buena comunicación.....	7
4. Propósito de la expresión oral.....	8
5. Tipos de discurso.....	12

CAPÍTULO II.

LA EXPRESIÓN CORPORAL

1. Aspectos generales.....	15
2. El lenguaje del cuerpo:.....	20
2.1 Presentación del emisor.....	22
2.2 El gesto.....	24
2.3 Empleo de manos y brazos.....	26
2.4 Los gestos convencionales.....	27
2.5 La mirada, el movimiento de la cabeza y los hombros y el contacto con el público.....	28

CAPÍTULO III.

RETÓRICA, ELOCUENCIA Y ORATORIA.....	31
1. RETÓRICA.....	31
1.1 Aspectos generales.....	31
1.2 Conceptos y definiciones.....	32
2. ELOCUENCIA.....	37
2.1 Aspectos generales.....	37
2.2 Conceptos y definiciones.....	39
2.3 Cualidades de la elocuencia.....	41
3. ORATORIA.....	43
3.1 Aspectos generales.....	43
3.2 Requisitos para una adecuada oratoria forense.....	47
3.2.1 Claridad.....	47
3.2.2 Concisión.....	47
3.2.3 Coherencia.....	47
3.2.4 Sencillez.....	48
3.2.5 Naturalidad.....	48

CAPITULO IV.

LA ORALIDAD EN EL PROCESO PENAL

1. Aspectos generales.....	49
2. Principio de oralidad.....	57
3. Oralidad y principios del proceso penal.....	61
4. Dominio de la oralidad de los egresados de la carrera de derecho del año dos mil ocho.....	69

CAPITULO V.

EL ORADOR FORENSE, AUDITORIO Y ESTILO FORENSE

1. EL ORADOR FORENSE.....	79
1.1 Orador.....	79
1.2 Orador forense.....	79
1.3 Cualidades generales del oradorforense.....	79
1.4 Preparación del orador.....	84
1.4.1 Preparación en materias extra jurídicas.....	86
1.4.2 Preparación en materias jurídicas.....	91
2. EL AUDITORIO.....	93
3. EL ESTILO FORENSE	
3.1 Aspectos generales.....	97
3.2 El estilo patético.....	98
3.3 El estilo figurado.....	99
3.3.1 Figuras de palabras.....	100
3.3.2 Figuras de pensamiento.....	101
Conclusión.....	104
Bibliografía.....	106
Anexo.	

Introducción.

El tema que me atañe, es la “Importancia de la oratoria forense en los juicios orales y públicos en Nicaragua”, por lo cual debe ser del dominio y conocimiento de los estudiantes de la carrera de derecho para desarrollar el arte de hablar bien; es decir; las técnicas y habilidades de la oratoria forense.

Además deseo trazar un precedente para que esta Alma Máter analice un poco sobre la necesidad urgente de la implementación de esta materia como parte del pensum académico de la facultad.

Así como implementar prácticas de la misma, que favorezcan al estudiante en su aprendizaje para que tengan la capacidad de enfrentarse en un tribunal ante el juez y el jurado de manera exitosa, ya que la competitividad que se da día a día con el surgimiento de otras universidades y por ende nuevos profesionales, es mayor, y nuestra Alma Máter debe mantenerse siempre en los niveles más altos de educación superior; es decir; la producción de los mejores profesionales en derecho.

Por tal razón he decidido abordar el tema “Importancia de la oratoria forense en los juicios orales y públicos en Nicaragua” por el valor que tiene ésta para el abogado.

Este trabajo está estructurado en cinco capítulos de los cuales: el primero se titula, la expresión oral, que comprende aspectos generales y definiciones; el segundo capítulo se titula, la expresión corporal, se explican conceptos y definiciones; el tercero se titula, retórica, elocuencia y oratoria, en el que se desarrollan generalidades, conceptos y requisitos; el cuarto capítulo se titula, la oralidad en el proceso penal , en el que se determina la

Importancia de la Oratoria Forense en los Juicios Orales y Públicos en Nicaragua.

oralidad como parte de nuestro sistema procesal penal y el quinto y último capítulo que se titula, el orador forense, auditorio y estilo forense, el que incluye conceptos, cualidades generales del orador forense y estilos forenses.



CAPÍTULO I

LA EXPRESIÓN ORAL.

1. Aspectos generales.

La palabra expresión, tiene su origen en el vocablo latino *expresus*, que significa salido o exprimido.

Ahora, el concepto expresión, utilizado en el sentido comunicativo, es definido de esta manera en los diccionarios: "el acto de expresar, decir, aclarar, manifestar, representar; representación por palabras; estilo del lenguaje; las palabras con que expresa un pensamiento; fraseología; frase; modo de hablar; elocución; dicción o el particular modo o estilo de manifestarse apropiadamente al asunto y al sentimiento".

La ciencia de la expresión se refiere principalmente a la expresión oral o hablada; pero sus normas y principios son aplicables igualmente a la expresión escrita o composición.

La retórica, que es un aspecto importante de la expresión oral, fue considerada especialmente como el arte de hablar en público, pero poco a poco su significado se ha ido extendiendo hasta comprender la teoría de la elocuencia, tanto hablada como escrita, y ya sea en público o en conversaciones privadas, lo mismo que en escritos literarios o en correspondencia particular.

El medio fundamental de la comunicación humana es el lenguaje oral, la voz y el habla, que le permiten al individuo expresar y comprender ideas,

pensamientos, sentimientos, conocimientos y actividades. El lenguaje hablado se da como resultado de un proceso de imitación y maduración a través de la riqueza de estímulos que existen en el ambiente. (Astorga, 2004, párrafo primero).

La adquisición del lenguaje oral se concibe como el desarrollo de la capacidad de comunicarse verbal y lingüísticamente por medio de la conversación en una situación determinada y respecto a determinado contexto y espacio temporal. Por lo tanto, al efectuarse un balance, de una serie de producciones es esencial hacer intervenir el contexto lingüístico y extralingüístico del intercambio verbal, del tema de conversación, las actitudes y motivaciones de los participantes, al igual que las informaciones sobre la organización formal de los enunciados y las palabras que lo componen.

En su sentido más amplio, el lenguaje oral puede describirse como la capacidad de comprender y usar símbolos verbales como forma de comunicación, o bien se puede definir como un sistema estructurado de símbolos que cataloga los objetos, las relaciones y los hechos en el marco de una cultura. Al ser el lenguaje más específico de la comunicación, se afirma que es un código que entiende todo aquel que pertenece a una comunidad lingüística.

La expresión oral es el conjunto de técnicas que determinan las pautas generales que deben seguirse para comunicarse oralmente con efectividad, o sea, es la forma de expresar sin barreras lo que se piensa, claro, sin excederse, ni dañar a terceras personas.

Saber expresarse oralmente ha sido desde la antigüedad una de las actividades centrales de la vida en sociedad. En los regímenes democráticos, sobre todo, hablar en público es primordial para dar a conocer nuestras ideas y opiniones. Gran parte de la efectividad de la democracia radica en que grandes masas de la población tengan las destrezas necesarias para comunicarse. Por eso, debemos aprender cómo expresarnos con propiedad en público.

La expresión oral sirve como instrumento para comunicar sobre procesos u objetos externos a él. Se debe tener en cuenta que la expresión oral en determinadas circunstancias es más amplia que el habla, ya que requiere de elementos paralingüísticos para completar su significación final. Por eso, ésta no sólo implica un conocimiento adecuado del idioma, sino que abarca también varios elementos no verbales. La importancia de estos últimos es crucial. Mehrabian, un psicólogo social, identificó que el impacto total de un mensaje es aproximadamente en un 7% verbal, un 38% vocal (tono de voz, ritmo, etc.) y en un 55% no verbal (Mehrabian, 1971, párrafo segundo).

La expresión oral consiste en el intercambio de información, conceptos, juicios, opiniones, estados de ánimo, sentimientos, etc. Que se establecen entre los seres humanos determinados por sus necesidades bajo concretas condiciones de existencia.

La expresión oral tiene muchos problemas comunes con la comunicación escrita. La claridad, la precisión, el correcto uso del lenguaje, el orden, etc., son cuestiones que afectan por igual a uno u otros sistemas de comunicaciones (Espinoza, 2004, pág. 271).

Los rasgos que caracterizan al lenguaje hablado son, su uso utilitario y su propósito; estos dos rasgos, carácter utilitario y función en lo que predomina lo comunicativo sobre lo expresivo, es lo que distingue a la expresión oral de la escrita.

Nunca se escribe exactamente igual que como se habla, ya que la lengua hablada permite palabras, construcciones, interrupciones, incorrecciones y desórdenes que no son posibles ni permisibles en la lengua escrita. Mejor o peor, con mayor o menor propiedad, todo el mundo sabe hablar para entenderse con los demás, esto es, para comunicar algo (hoy habrá una gestión en la legislatura), o expresar lo que le acontece o siente (me preocupa la situación económica del país), o actuar sobre el interlocutor (espérame a la salida del trabajo). Estas son, en síntesis, las funciones del lenguaje.

Al hablar, se cometen abundantes incorrecciones, se utilizan menos palabras, aunque parezca lo contrario, muchas veces ni siquiera se rematan las frases, y es porque los gestos, la expresión del rostro, el tono de voz, la situación en que se habla, contribuyen a entender y ser entendido. En una palabra, todas estas cosas suplen la deficiencia de nuestro lenguaje oral.

Los seres humanos favorecidos con la facultad de habla no siempre poseen la cualidad de usarla con abundancia y acierto al propio tiempo. Del mismo modo que la locuacidad incontenida perjudica a la expresión hablada, porque llega a marear a quien es objeto de ella, la facundia no implica necesariamente derroche de sonido. El hombre fecundo no fatiga: complace. Mediante su destreza, el orador debe ser capaz de interesar al auditorio y consecuentemente contribuir a la difusión de la cultura.

Lo monótono en la disertación puede comprometer al fondo y a la forma. El defecto más frecuente se produce fundamentalmente en el ritmo utilizado por el disertante.

La persona que habla en público necesita convencimiento ante todo, tanto para convencer a una multitud recalcitrante como para vender un seguro a un cliente indeciso, debe haber seguridad en lo que se dice.

El convencimiento, ante todo, tiene dos enemigos mortales: el titubeo y el tartamudeo. El primero es un defecto moral y el segundo es un defecto físico, pero ambos tienen remedio.

El titubeo está provocado por la vacilación y la indecisión que no sea la adecuada o que moleste u ofenda al auditorio. Semejante defecto debe ser previsto y eliminado previamente mediante un estudio sólido de lo que se propone decir. Se debe estar seguro de lo que se expresa para no manifestar ningún tipo de vacilaciones. La voluntad puede servir de mucho para evitar que un titubeo suicida anule el objetivo propuesto.

Por otra parte, la tartamudez, que es corregible, no depende de factores morales sino orgánicos. Existe un procedimiento sumario para curar el mal y es muy sencillo. El mismo ser humano que adolece la tartamudez persistente no tartamudea nunca si canta una canción. La línea melódica excluye el tartamudeo.

La expresión oral también implica desarrollar nuestra capacidad de escuchar para comprender lo que nos dicen los demás. A menudo hemos escuchado hablar de buenos lectores, excelentes oradores y magníficos escritores; sin embargo, muy rara vez y quizá nunca, hayamos escuchado hablar de un buen oyente. (Cassany, 2000, párrafo quinto).

2. El circuito de la comunicación.

El circuito de la comunicación es el lenguaje entendido como proceso de comunicación de un mensaje entre dos sujetos hablantes, al menos siendo el uno emisor, y el otro, el destinatario o receptor. Ahora bien, cada sujeto hablante es tanto emisor como destinatario de su propio mensaje puesto que es capaz de emitir un mensaje decodificándolo al mismo tiempo, y puesto que no emite nada que, en un principio no pueda decodificar" (Kristeva, 1981, párrafo primero).

El circuito de la comunicación consta de un emisor, un canal y un receptor: en el cerebro del emisor, los mensajes se convierten en palabras (código) y se lanza a la atmósfera (canal); puede haber interferencias (ruido). El receptor descodifica e interpreta el mensaje en su cerebro. La transmisión puede efectuarse en uno o ambos sentidos.

Emisor; quien produce, cifra, codifica, emite el mensaje. Un timbre, un perro que ladra, una imagen publicitaria, son emisores no humanos. Cuando el emisor es humano, suele emplear el lenguaje verbal (construye el mensaje realizando un proceso de codificación).

Receptor; es el destinatario del mensaje. Recibe la información, la descifra, la descodifica y la interpreta. También puede ser humano o no humano (un termostato, el ordenador).

Canal; es el medio, la vía por la que circula el mensaje. En el lenguaje humano es el aire, si la comunicación es oral, o el papel, si se emplea la escritura.

3. Requisitos de una buena comunicación.

Para que nuestra expresión sea más eficaz y que los interlocutores logren captarla adecuadamente es necesario tomar en cuenta los siguientes requisitos:

Claridad; en términos generales significa pensamiento diáfano, conceptos bien definidos, expresión coherente, es decir, una sintaxis correcta y un vocabulario al alcance de la mayoría. En otras palabras, un estilo es claro cuando el pensamiento del que emite el mensaje penetra sin esfuerzo en la mente del receptor.

Concisión; esto significa que se deben emplear únicamente palabras significativas, indispensables para expresar lo que se quiere decir. Sin embargo, ser conciso no significa ser lacónico y condensado, si no que la concisión es enemiga de la verborrea, la redundancia y el titubeo, elementos que obstruyen la comunicación; el mensaje no llega adecuadamente y en muchas ocasiones ni siquiera llega.

Coherencia; las relaciones entre las ideas expuestas deben ser lógicas y las contradicciones evitadas. Cuando el emisor, orador o conferenciante esté expresando puntos de vistas personales debe prevenir a quienes lo escuchan, que va a exponer el punto de vista de otra persona, porque de lo contrario provocará incomprensión y distorsión en lo que está diciendo. Además, emplear un vocabulario que se adapte al nivel de los oyentes es requisito importante para la claridad de una exposición.

Sencillez; esta es una cualidad necesaria para la expresión oral. La sencillez es para Martín Vivaldi huir de lo enrevesado, de lo artificioso, de lo complicado, de lo barroco. Ser sencillo no es tan fácil, porque cuando nos

situamos ante un público que está pendiente de nuestras palabras, hay un sentimiento natural que nos lleva a tratar de hablar mejor.

Naturalidad; el orador se sirve de su propio vocabulario, de su habitual modo expresivo. La naturalidad no está reñida con la elegancia. El orador debe conjugar lo natural con lo preciso, procurando aunar la sencillez y la exactitud.

4. Propósito de la expresión oral.

Para conseguir éxito, un discurso debe tener un propósito claro y específico el cual debe estar relacionado con los intereses, aptitudes y actitudes de los oyentes; a menos que el orador conozca anticipadamente las respuestas que desea conseguir, en este caso, el discurso se convertirá en una charla errática que nos llevará a tocar los temas de manera desordenada.

El propósito final de una comunicación es el de conseguir una respuesta. A través del discurso, el orador desea actuar sobre el pensamiento o la conducta de los oyentes y al mismo tiempo reconoce que su propia forma de pensar y de comportarse puede resultar también afectada por la respuesta que recibe del auditorio. Durante este proceso, las dos partes pueden experimentar, modificaciones o cambios en el grado o nivel de su comprensión, percepción, creencias, actitudes o tendencias a obrar.

Dentro de este intercambio expresivo, conocido como deliberación pública, el orador debe determinar, en primer lugar, cuáles o cuál de estas

respuestas particulares le ayudarán más a lograr su propósito general. De acuerdo con este principio, los teóricos reconocen desde hace muchos años la existencia de cuatro tipos generales dentro de los propósitos del discurso: entretener, informar, convencer y persuadir.

Entretener; cuando nuestro interés se dirige principalmente a conseguir que los miembros del auditorio se diviertan, el propósito determinante de nuestro discurso será el de entretener, divertir y agradar. Muchas veces se facilita una respuesta de complacencia simplemente con el cambio del punto de vista que los oyentes mantenían con anterioridad sobre el tema.

Aunque el mejor medio para entretener un auditorio es quizás el humor, también las noticias, comentarios y reportajes curiosos o insólitos pueden servirnos para lograr el mismo objetivo, sobre todo si tienen un interés humano intrínseco y resultan sorprendentes y apropiados a la ocasión. Para lograr esta respuesta de complacencia, o alegría, tendrá siempre gran importancia la viveza del lenguaje y la originalidad con las que el orador exponga sus argumentos y explicaciones.

Informar; cuando el objetivo principal sea de ayudar a que los miembros del auditorio comprendan una idea o asimilen un concepto o proceso, o cuando pretendemos ampliar un campo de conocimiento, el propósito general del discurso será el de informar. Ese es el fin que persigue el jurista cuando informa de los resultados de sus investigaciones o un grupo de abogados o los catedráticos universitarios cuando se dirigen a un grupo de estudiantes de derecho para hablarles sobre un tema en el que son reconocidos como expertos.

Para obtener una respuesta de conocimiento el orador debe variar el nivel o la calidad de información que posea el auditorio. Un discurso informativo no debe limitarse a aportar una serie de datos escuetos, sin que estos datos, o el mensaje que contengan deban adoptar una estructura que los agrupe de tal modo que los oyentes puedan asimilarlos clara y rápidamente.

Por tanto para transmitir con éxito un mensaje informativo el orador debe relacionar sus ideas con el conocimiento previo que tiene el público, debe encadenarlos para que resulten fáciles de conseguir y de recordar; y debe presentar ejemplos bastantes concretos apoyados en datos específicos para elevar en modo apreciable el nivel perceptivo e informativo del auditorio.

Convencer; se trata de influir sobre los oyentes para modificar su opinión. Se presentan realidades claras e indiscutibles, factibles de comprobación, esto constituye la antesala de la persuasión. Uno puede quedar convencido gracias a la correcta y eficaz argumentación de quien haya hecho un buen discurso y una demostración clara y lógica; sin embargo, permanece indiferente e indeciso sin realizar ninguna acción subsiguiente. Así por ejemplo, alguien puede expresarse diciendo: todo lo que tú dices está muy claro y es de una evidencia meridiana, pero yo sigo donde estaba y no pienso hacer aquello a que tú me invitas. La persona que se pronuncia de este modo ha sido convencida, pero no se ha dejado persuadir, ya que el orador no consiguió que realizara una acción concreta pues no ha movido mínimamente su voluntad. Esta es, la diferencia entre convencer y persuadir.

Persuadir; para persuadir el objetivo del discurso es el de influir sobre las opiniones o mover a la acción. Aunque se puede alegar que todos los discursos son en cierto grado, persuasivos, existen numerosas situaciones en las que el propósito primario y más importante del orador se dirigen claramente a lograr una persuasión o convicción. Así por ejemplo el abogado pretende persuadir al jurado para que declare inocente a su defendido.

La respuesta que busca un discurso de persuasión, es decir, la aceptación de las ideas o la actuación de acuerdo con ellas, lleva implícito un cambio en las opiniones, actitudes y tendencias a obrar del auditorio.

Cuando pedimos a los oyentes que acepten nuestras ideas admitimos implícitamente que esperamos crean lo que nosotros creemos, sientan y actúen como lo haríamos nosotros, por ello el rasgo más distintivo de un discurso para inducir o actuar es que, en vez de conformarnos con una llamada a las creencias, pedimos a los oyente que demuestren la profundidad de sus convicciones y sentimientos obrando de acuerdo con una conducta específica.

Sin embargo, tanto de que busquemos una franca e inmediata como en los demás casos, la opinión de nuestro auditorio vendrá influida por sus sentimientos, así cuando el jurado quiere que el jurado crea que su cliente actuó bajo la influencia de la droga, desea en realidad, que cada uno de los miembros del jurado experimente un cierto sentimiento hacia el acusado, el sentimiento de que quizás es merecedor de perdón y comprensión.

De ahí que para la persuasión el contacto ocular entre el orador y el auditorio es la técnica individual más importante. La gente sabe

instintivamente que el alma humana está en los ojos. Creemos más a quien nos mira a los ojos y miente, antes que a quien dice la verdad, pero no puede mirarnos.

5. Tipos de discurso.

Puesto que todos no disponemos de las mismas habilidades, se han creado básicamente cuatro tipos de discurso. Ellos son:

Discurso leído, se redacta por escrito y el orador pronuncia directamente su mensaje. Sus ventajas son:

- El orador se concentra en la lectura
- No puede haber equivocación alguna de lo que realmente se pretender comunicar.

A su vez también tiene sus inconvenientes.

- El orador puede que tenga falta de vocalización.
- Puede que pierda el interés de su público por ambas razones: que no dirija la mirada a éste y que su entonación se mantenga al mismo nivel.

Discurso memorizado, es aquél que se redacta y luego lo hacemos memorizar en nuestra mente. Este tipo de discurso requiere una mera preparación y estudio del mismo, a la vez que hemos de disponer de una gran memoria para almacenarlo en nuestra mente.

Tiene varias desventajas:

- Hagamos inflexión de la voz (poca variedad de entonación)
- Nos falle la memoria y perdamos el hilo del discurso. Ello puede ser muy engorroso.
- Podemos caer en la recitación.
- Alguna intervención del público puede llevar a reacciones inesperadas del emisor y llegar al grado de perder el hilo del mensaje que queremos transmitir.

Discurso improvisado; la improvisación consiste en “realizar” algo que hacemos todos los días sin darnos cuenta, es decir, explicar o exponer un hecho, pensamiento o idea cualquier que conozcamos y vestirlo con las palabras de nuestro léxico habitual.

Sus ventajas son:

- No tiene estructura real (no se ha de redactar ni memorizar).
- El lenguaje que hemos de aplicar es cotidiano, por lo que no nos hace falta el esfuerzo de recurrir a un vocabulario más culto ni tecnicismos.
- Se hace muy creíble y natural, puesto que utilizamos recursos mínimos, pero usados habitualmente.

Sin embargo, también podemos encontrarnos con varios obstáculos:

- Podemos caer en la redundancia, y repetirnos excesivamente.
- Puede que recurramos a muletillas (coletillas) con frecuencia.

- El vocabulario del que disponemos puede que sea muy pobre.
- Sin querer, es posible que se creen incoherencias entre una oración y otra.

Discurso “extempore”; en realidad se trata de un discurso mixto, es un procedimiento combinado, pues este tipo está situado entre el leído y el improvisado.

Sus ventajas son:

- La estructura la realiza el orador con total libertad.
- Existe libertad de expresión en cuanto a la información que se vaya a transmitir.
- Es válida la utilización de un lenguaje cotidiano o un argot, dependiendo del conocimiento del orador.
- No hay necesidad de memorizar el texto, simplemente de entender, comprender y practicar el mensaje que se va a transmitir.
- Dentro de nuestro mensaje podemos dar ejemplos de la vida cotidiana que nos ayudarán y darán refuerzo y credibilidad a nuestro discurso

Los únicos inconvenientes pueden ser que no canalicemos los nervios y no exista una relajación por parte del emisor.

CAPÍTULO II

LA EXPRESIÓN CORPORAL.

1. Aspectos generales.

Expresión Corporal como disciplina educativa fue formulada y elaborada en la década del sesenta por Patricia Stokoe (1929-1996), bailarina y pedagoga argentina. Durante sus 45 años de docencia e investigación, amplió y reformuló objetivos, contenidos y conceptos que fueron difundidos a través de su trabajo y sus numerosas publicaciones. La disciplina se institucionalizó en la Argentina desde 1978 con la apertura del primer profesorado nacional de expresión corporal.

La expresión corporal proviene del concepto de danza libre: es una metodología para organizar el movimiento de manera personal y creativa, constituyéndolo en un lenguaje posible de ser desarrollado a través del estudio e investigación de los componentes del movimiento, del cuerpo propio y de los múltiples modos de estructuración del movimiento en el tiempo y el espacio.

El lenguaje corporal adquiere así la función de "lenguaje": la búsqueda de "un vocabulario" propio de movimientos que, organizados en una unidad significativa de forma-contenido permita transmitir, al igual que otros lenguajes artísticos, ideas, emociones y sensaciones personales y subjetivas, posibles de ser objetivadas en una elaboración externa al individuo. En este caso, el producto es una danza.

Para enriquecer este lenguaje utiliza metodologías para el desarrollo de habilidades propioceptivas, motrices y comunicativas, así como los principios de la investigación y composición coreográficas.

La expresión corporal originada por Stokoe propone un que hacer que podrá ser elaborado por cada persona en la medida de sus posibilidades y deseos, donde el objetivo está centrado en la creación del texto propio de cada sujeto.

Cuando hablamos con alguien, sólo una pequeña parte de la información que obtenemos de esa persona procede de sus palabras.

Los investigadores han estimado que entre un 60 y un 70% de lo que comunicamos lo hacemos mediante el lenguaje no verbal; es decir, gestos, apariencia, postura, mirada y expresión.

Muy a menudo, el efecto de este lenguaje corporal tiene lugar a nivel inconsciente, de manera que, después de estar sólo un par de minutos conversando con alguien a quien acabamos de conocer, podemos llegar a la conclusión de que esa persona no es de fiar o no nos gusta sin que podamos explicar el motivo exacto. Lo más que podemos decir es "tiene algo que no me gusta". Ese "algo" procede, casi con toda seguridad, de lo que su lenguaje corporal nos ha transmitido. Y, a la inversa, cuando hablamos con alguien es posible que le estemos diciendo mucho más de lo que creemos. De este modo, nuestras emociones se ven influidas por otras personas sin necesidad de decir una sola palabra, pues puede bastar una determinada postura, mirada y gesticulación para hacernos sentir incómodos, nerviosos o enfadados, o bien alegres, joviales y optimistas.

Por supuesto, esto no quiere decir que nuestro interlocutor vaya a captar toda la información que estamos transmitiendo; el grado en que lo haga dependerá de lo bueno que sea a la hora de interpretar este lenguaje y de la atención que nos esté prestando.

El lenguaje no verbal es en parte innato, en parte imitativo y en parte aprendido. Generalmente, distintas áreas del cuerpo tienden a trabajar unidas para enviar el mismo mensaje, aunque a veces es posible enviar mensajes contradictorios, como cuando alguien está contando una anécdota divertida pero la expresión de su cara es triste. Esto puede ser debido, por ejemplo, a que mientras habla está pensando en otra cosa, tal vez en lo siguiente que va a decir, y la expresión de su cara se corresponde con lo que está pensando y no con lo que dice genéricamente, el concepto de "expresión corporal" hace referencia al hecho de que todo ser humano, de manera consciente o inconsciente, intencionalmente o no, se manifiesta mediante su cuerpo.

En otras ocasiones, los mensajes son confusos debido que se pueden estar transmitiendo varias emociones a la vez, como rabia, miedo y ansiedad, que a veces aparecen unidas.

Definiciones:

Puede definirse como la disciplina cuyo objeto es la conducta motriz con finalidad expresiva, comunicativa y estética en la que el cuerpo, el movimiento y el sentimiento como instrumentos básicos.

Genéricamente, el concepto de "expresión corporal" hace referencia al hecho de que todo ser humano, de manera consciente o inconsciente, intencionalmente o no, se manifiesta mediante su cuerpo.

Es una forma original de expresión, que debe encontrar en sí misma sus propias justificaciones y sus propios métodos de trabajo". Se la considera como un lenguaje que se manifiesta y se percibe en varios niveles, puesto que logra la integración de los planos físicos, afectivos social y cognitivo de la persona. Y, como todo lenguaje, es susceptible de que el sujeto alcance en él diversos grados de dominio y competencia.

Cuando se habla de expresión corporal, cualquiera sea el contexto, se suele poner el énfasis fundamentalmente en la dimensión expresiva, algo en la dimensión relacional y comunicativa pero se olvida la dimensión cognitiva.

Partiendo del significado etimológico de expresión; exprimir, hacer salir presionando, Patricia Stokoe señala que "La expresión corporal, así como la danza, la música y las otras artes, es una manera de exteriorizar estados anímicos". Se enfatiza, igualmente, el sentimiento de liberación que produce la práctica de la expresión corporal, aduciendo que la exteriorización de estados anímicos más o menos intensos y contenidos produce un cierto alivio, "libera energías, orientándolas hacia la expresión del ser a través de la unión orgánica del movimiento, del uso de la voz y de sonidos percusivos". (Stokoe P. , 1967, Párrafo cuarto).

La liberación de las tensiones acumuladas viene a significar "expansionarse un poco", "relajarse", "descargar la agresividad, la energía", "desbloquear lo que está bloqueado". Relajar, distender (con su doble sentido de deshacer las tensiones musculares y las psíquicas), descargar,

desatar, desbloquear son términos que se utilizan para expresar los resultados que se producen o esperan de la práctica de la expresión corporal. (Salzer, Expresión corporal, 1984, párrafo sexto).

Se insiste en que la expresión corporal es una experiencia de movimiento libre y espontáneo, de creación con el cuerpo. Se pretende con su práctica aprender a encontrar lo nuevo, lo imprevisto, lo no habitual; "estar preparado para inventar instantáneamente una respuesta satisfactoria a situaciones nuevas" (Drosopy, 1982, párrafo noveno); "dar salida a la espontaneidad creadora en bruto" (Salzer, Expresión corporal, 1984, párrafo noveno); descubrir todas las posibilidades que surgen del cuerpo. Expresión corporal y creatividad expresiva siempre van unidas.

La expresión corporal si es tal, es al mismo tiempo creativa, porque no puede entenderse una actividad humana donde interviene persona holísticamente sin la capacidad creativa. (Trigo, 1999, párrafo noveno).

La expresión corporal se da siempre en relación. El individuo se auto expresa mediante las relaciones que establece con su medio, espacio, objetos y con los otros. "Sin esta dimensión relacional no podríamos hablar de expresión corporal" (Santiago, 1985, párrafo décimo).

Pero no hay que olvidar la dimensión cognitiva de la expresión corporal, pues para exteriorizar una idea se requiere un proceso mental, que en esencia consiste en buscar los signos más apropiados de lenguaje corporal y combinarlos del modo más adecuado para que permitan transmitir el mensaje que se quiere comunicar. En este sentido, en cualquier acto de expresión corporal encontramos dos niveles: expresivo (acción

externa: actividad manifiesta a través del movimiento, gesto) y cognitivo (acción interna: actividad oculta, pensamiento, sentimiento).

En cada uno, aunque sea la misma, consiguen que el gesto sea diferente, ya que, cada persona es distinta. A través de lo que vemos (gesto, expresión) nosotros lo juzgamos. A través del lenguaje personal sacamos conclusiones. El lenguaje a través del cuerpo tiene un gran significado. Este lenguaje expresa lo que cada uno lleva dentro. El cuerpo tiene un lenguaje que tiene su vocabulario, su gramática etc. Tiene unas características. Es un lenguaje por el que estamos muy influidos pero que desconocemos mucho.

La expresión corporal es un medio didáctico, una forma de aprender y enseñar, se fomenta a la apertura de la imaginación de los educados, abriendo nuevos caminos a los sentidos humanos, el cuerpo se relaja y al mismo tiempo se libera del estrés ocasionado por todo aquello que nos rodea, los educados necesitan de esta práctica para fomentar su atención, su habilidad de expresión y sobre todo de comunicación.

2. El lenguaje del cuerpo.

No hay una segunda oportunidad para brindar la primera impresión. El lenguaje del cuerpo es el gesto. Al dominarlo se le aporta un valor agregado a la expresión y se desarrolla la capacidad entender e influir en los demás.

No existen normas rígidas; una mirada esquiva puede delatar una mentira o simplemente que la persona es tímida. Leer el lenguaje del cuerpo implica el interés por interpretarlo.

El primer aspecto es clarificar si un movimiento es consciente o inconsciente, hay factores que no se pueden controlar como el sudor o ponerse colorado. El segundo es no atender sólo al hard sino al soft de la mirada, al tono de la voz, la piel, el olor, la ropa, el entorno.

El buen observador ve detalles que nadie ve y que se ocultan detrás de las palabras.

Nos comunicamos con nuestros oyentes por medio de palabras y de lo que evocan sus entonaciones, ritmos e intensidades, pero además con ese elocuente lenguaje mudo que es la expresión corporal. El cuerpo, con sus movimientos o con ausencia de ellos, interviene decisivamente en la comunicación oral, de tal manera que no es fácil concebir una comunicación a través de la palabra en la que no entre en juego todo el ser del que la pronuncia.

En la vida diaria, una persona puede, sin hablarnos, comunicarnos una impresión de simpatía, hostilidad, desdén o de indiferencia, con sólo el movimiento de sus hombros, de sus cejas o la expresión visual.

Cuando hablamos no debemos permanecer inmóviles, ni con el rostro impenetrable, pues es dar lugar a la monotonía, y da la impresión de que estamos lejos del público.

El auditorio aprecia el significado de la expresión facial del orador, el modo como se sitúa o se desplaza el movimiento de la cabeza, los brazos, los hombros y las manos. En muchas ocasiones la ligera contracción de un hombro o el movimiento expresivo de una mano son más reveladores que un centenar de palabras.

Como el que miente se traiciona, la mejor manera de fingir es por teléfono. Por eso al acusado se lo interroga en una silla y a plena luz. El lenguaje del cuerpo habla, al dominar sus señales nos remontamos a los orígenes de la vida, a los límites estrechos que separan el reino humano del animal. La historia, la sociedad y la razón están encarnadas. Y para que el cuerpo no sea un aparato, hay que estudiarlo en sintonía con su aliada estratégica: la mente, aislados son frágiles pero unidos se constituyen en las armas más poderosas del hombre. Por eso para optimizar las capacidades es importante comenzar por... "tener un gesto".

2.1 Presentación del emisor.

Emisor o fuente es uno de los conceptos de la comunicación, de la teoría de la comunicación y del proceso de información. Técnicamente, el emisor es aquel objeto que codifica el mensaje y lo transmite por medio de un canal o medio hasta un receptor, perceptor y/u observador. En sentido más estricto, el emisor es aquella fuente que genera mensajes de interés o que reproduce una base de datos de la manera más fiel posible sea en el espacio o en tiempo.

El emisor es el responsable de la intervención y debe cuidar de muchos detalles objetivos y subjetivos que incidirán en los resultados de su intervención. Uno de esos detalles es la seguridad y convicción con que plantea sus ideas. Esta seguridad guarda una estrecha relación con el conocimiento del tema. El dominio del asunto a tratar confiere a la palabra una gran fuerza expresiva y le da además, la naturalidad y fluidez que requiere para la atención del público.

La seguridad, diríamos psicológica, guarda una estrecha relación con la seguridad intelectual. El conocimiento profundo del tema escogido, el dominio del tema mejor aun, confiere a la palabra una fuerza expresiva que a veces se hace contagiosa, que procura una buena conciencia al que habla; y todo ayuda a aumentar el aplomo. La seguridad y la naturalidad anhelada se van adquiriendo con la yuxtaposición e integración de una variada serie de pequeños detalles y uno de los más importantes es sin duda dominar el tema y sentirse identificado con él. El atavío revela nuestra personalidad y es un elemento importante si se cuidan los detalles de limpieza y esmero en el vestir.

El público es como el mar, porque no puede conocerse con anterioridad su comportamiento. La aproximación del emisor al público presenta incógnitas indescifrables que ponen en el corazón cierta angustia o excitación.

Por lo anterior es importante saber a qué auditorio se va a enfrentar, el número aproximado, nivel de cultura y en general cuanto permita conocer sus preocupaciones e inquietudes dentro del marco de la comunicación que se les va a transmitir.

Es un requisito que el emisor cuide su apariencia física, ajustándola al auditorio, a la ocasión y a la naturaleza del mensaje que se pretende comunicar. Es muy importante que cuando el emisor se enfrente al auditorio trate de crear la impresión de que se dirige a cada persona; el orador debe comportarse como en una conversación amistosa.

No hay una ley especial que nos diga cómo debe permanecer el emisor cuando realiza una exposición pero sí se señalan algunas prácticas que se deben desterrar:

- No es bueno ampararse detrás de la mesa, si no que es conveniente permanecer a un lado de la misma y moverse unos pasos para acentuar el énfasis de las palabras.
- Evitemos que todo el peso descansa sobre los talones.
- Cuando se habla de pie causa mala impresión que el orador se empine de puntillas y descienda otra vez, produciendo un movimiento de sube y baja, o se balancee de derecha a izquierda.
- Algunos expositores jugaran constantemente con el botón de su camisa, o se frotarán las manos con un jabón invisible, o enlazarán o desenlazarán sus dedos, o no sabrán que hacer con sus manos, o preferirán hablar con éstas en los bolsillos.
- Concluyendo, si se habla sentado, debe adoptarse una posición cómoda, pero, correcta, para no caer en falta de educación; si se hace de pie el orador debe permanecer erguido, pero no parecer una estatua. Debe mostrar siempre la seguridad de quien controla la situación y se controla a él mismo.

2.2 El gesto.

El gesto constituye un vehículo del lenguaje corporal, siendo un mecanismo de comunicación frente a terceros ajeno a la palabra. De este

modo el «gesto» supone la canalización de procesos motores de los miembros (gesto motor), o cualquier parte del cuerpo, capaz de expresar externamente el movimiento. También se puede decir, según apunte de Hernández Gómez, que el gesto es «una acción motora segmentaria y coordinada; un signo del alfabeto motórico, que conforma un modo especial de lenguaje: el lenguaje gestual».

Motos define el gesto como “el movimiento expresivo del cuerpo, de intensidad variable”. Según Motos, “los gestos que efectuamos, tanto de modo voluntario como aquellos que escapan del control de nuestra conciencia, proporcionan a nuestro interlocutor una considerable cantidad de información” (Motos, 1983, pág. 15).

Además, añade “El gesto es también un movimiento significativo, es algo intencional y cargado de sentido que pone en cuestión toda la personalidad entera”.

Para concluir con que “El gesto es así mismo un lenguaje”.

Esta definición es bastante completa, máxime conociendo la opinión de Defontaine “En la expresión gestual ya no hay más intermediario que el cuerpo del sujeto frente al de los demás” (Defontaine, 1978, pág. 229).

Aun así, antes, en 1975 Bara también se refería a los gestos escribiendo “El cuerpo es moldeable y pleno de recursos gestuales, siendo capaz de emitir cualquier mensaje” (Bara, 1975, Párrafo quinto).

Con las opiniones de estos tres autores, queda bastante claro lo importante que es y lo que supone este término en expresión corporal.

La función del cuerpo es la expresión, el gesto se entiende como un complemento de la palabra y sólo en raros casos un sustituto de ella.

Si la palabra se dice con naturalidad y espontaneidad el gesto es necesario e involuntariamente espontáneo, no está sujeto a ninguna norma.

El gesto está animado en especial por el mundo afectivo del que habla, y es su mejor expresión; con éste se puede llegar a donde la palabra no llega y puede expresar estados de ánimo que la palabra a veces no puede reflejar. En otras palabras, los gestos, para ser eficaces, tienen que surgir espontáneamente de un estado de ánimo, ansiedad, emoción o entusiasmo.

La expresión facial, además de ser utilidad para reforzar y clarificar las ideas, es muy valiosa, porque permite mantener la atención de los oyentes. Es una expresión personalísima, es un desahogo en cierto modo íntimo y cada uno usa el que se adecua a su forma de ser. El mejor gesto es el que acierta a exteriorizar lo que desea expresar el que está hablando.

2.3 Empleo de manos y brazos.

Los ademanes, que presentan problemas, tanto a los grandes oradores como a los que no lo son, se hacen acompañados del brazo. Las manos son un problema, sobre todo para los que no están acostumbrados a presentarse en público. Al inicio del discurso el orador no sabe qué hacer con ellas y le constituyen un verdadero estorbo. Pero en la medida que avanza, si el que habla va sintiendo cuando dice y lo hace con emoción, necesita acompañar sus palabras con ademanes.

En general para el empleo adecuado de las manos se sugiere lo siguiente:

- Si el tema no requiere que sea expuesto de modo expresivo, su postura correcta será mantener las manos quietas.
- En los primeros momentos debe tener ocupadas las manos de una forma discreta, puede sujetar las manos a la mesa, micrófonos o a unas fichas (cuartillas), siempre que no provoque movimientos anárquicos que denoten el nerviosismo del que habla.
- Deba evitar poner las manos en sus bolsillos.
- Debe actuarse con naturalidad, pero sin abusar de ésta.

2.4 Los gestos convencionales.

Son aquellos movimientos básicos de las manos y brazos que, por la rutina y costumbre, han llegado a constituir una especie de lenguaje convencional de carácter universal.

Señalar, indicar; Cuando el orador quiere llamar la atención sobre una idea u objeto, hace una señal con el índice de la mano derecha, o de la izquierda.

Dar o recibir; Tanto para una acción como para la otra, el orador extiende la mano con la palma hacia arriba.

Rehusar, rechazar; Con un movimiento oscilante de la mano, con la palma hacia el público, se expresa generalmente la desaprobación de una idea.

Apretados los puños; Expresa la intensidad de un sentimiento, como ira o firme determinación.

Precaución; El orador emplea un movimiento de la mano, como si se apoyara sobre una espalda imaginaria, para advertir a los oyentes del peligro que encierra perder la ecuanimidad.

División; Cuando el orador pretende indicar la separación clara de los hechos, separa las palmas de las manos ante sí, manteniéndolas paralelas.

2.5 La mirada, el movimiento de la cabeza y los hombros y el contacto con el público.

La comunicación oral se realiza a través de la palabra, el gesto y la mirada. La comunicación correcta es un diálogo, no un monólogo; y supone que el emisor, mientras está hablando, obtiene una respuesta de quienes lo escuchan, respuesta que él puede detectar solamente si los mira y si sabe interpretar el sentido de las miradas que recibe, pues el que habla y los que escuchan son protagonistas del proceso comunicativo. El que escucha ha de sentir que es un destinatario personal, incluso cuando está inmerso en una multitud; y el que habla ha de conocer el grado de aceptación, de entusiasmo o de rechazo que obtienen sus palabras. Ha de vencer una resistencia natural, pero superable al mirar tranquilamente a los que están

situados frente a él dispuestos a escucharlo. Pero que no escucharán por mucho tiempo, si no se saben y se sienten aludidos por el emisor.

El contacto visual con los receptores permite saber, con bastante aproximación, el género de respuesta que el mensaje provoca en ellos. La respuesta parcial o provisional, se consigue igualmente mirando los rostros del auditorio para poder adivinar a través de ellos, el hecho de que en líneas generales son aceptadas las ideas que se van exponiendo.

Además hay muchas señales fácilmente perceptibles para el buen emisor: el cansancio, el deseo implícito para que se concluya, la advertencia clara, de que se está llegando a cierta saturación en la capacidad de escuchar. El "ya tenemos bastante" puede ser dicho de modo muy respetuoso, pero no menos elocuente. Y no tiene sentido continuar el intento, si los oyentes, han decidido que debe terminarse. Saber terminar a tiempo es una aptitud adquirida con la práctica y es una respuesta que el emisor da a una demanda clara de los receptores.

La mirada es una manifestación externa de la actitud espiritual del emisor, es una ventana abierta de las intenciones y sentimientos que le inspiran los receptores. La mirada, como la palabra misma, nos descubre y nos traiciona. El modo de mirar al público revelará cuáles son los móviles que se tienen respecto a él. Si hay ambigüedad en el mirar, la comunicación será negativa en la mayoría de los casos.

El encogerse de hombros y negar o asentir con la cabeza tiene en el arte de dirigirse al público, el mismo significado que se le atribuye en una conversación ordinaria. Se usa para clarificar una idea o para dar mayor énfasis a la expresión.

Estos movimientos del cuerpo no pueden planearse o ejecutarse de modo totalmente consciente o controlado. Para que no parezcan artificiales y forzados han de nacer del deseo interior de lograr una comunicación más eficaz. La expresión facial, igual que los demás gestos, tiene que ser natural y espontánea, de manera que revele una convicción sincera y un sentimiento profundo. En muchas ocasiones el orador, para hacer más vívida una anécdota o una historia, se sirve del recurso de hablar y actuar, como si se tratara de la persona a quien se está refiriendo. Durante el proceso de imitación, es posible que combine gestos y expresiones faciales para personificar el objeto de su narración. Es aconsejable, sin embargo, hacer uso prudente de este recurso, ya que una representación dramática en exceso, puede ir en perjuicio de la idea que trata de comunicar.

CAPÍTULO III.

RETÓRICA, ELOCUENCIA Y ORATORIA.

1. RETÓRICA.

1.1 Aspectos generales.

La retórica se dirige a lo verosímil, a la opinión elocuente; es una dialéctica basada en probabilidades o indicios que apunta no a la sola demostración con engaños y finalizando con persuadir a un público desconocedor de un tema en litis, sino en crear o despertar una creencia utilizando medios persuasivos que se extiendan más allá del bien hablar prudentemente y con adorno, es deslumbrar al auditorio y más que eso, obtener aceptación por parte de ellos conforme a los ordenados argumentos expuestos hábilmente y de una forma elocuente.

El orador para no perder la atención de su auditorio, no debe despertar en él sospechas o recelos de timidez, por lo que debe evitar también dar la impresión de arrogancia o excesiva confianza en sus dotes y capacidad, para ello lo mejor es presentarse como inexperto, en las lides judiciales e ignorante de las sutilezas y argucias de la retórica como un individuo apocado y escasamente desenvuelto, en una palabra, empequeñecido.

1.2 Conceptos y definiciones.

La retórica y la elocuencia han estado representadas por grandes maestros de la antigüedad tanto griegos como romanos entre ellos; Cicerón, Quintiliano, Aristóteles, Demóstenes entre otros, quienes a su vez influyeron para el desarrollo de la oratoria forense en el resto de Europa.

Para Cicerón la retórica era el arte, la técnica que enseñaba a dividir el discurso en partes y aconsejaba el empleo de fórmulas propias constituidas por palabras o frases enteras que servían para introducir o para la conclusión del discurso o bien para unir o separar partes; un arte que, aunque su inicio no lo tuvo en Grecia, sí se hizo presente facilitando para los rétores la técnica de la palabra y el discurso.

Quintiliano, en sus manuales de retórica decía que el procedimiento retórico era el que adoptaba el orador con una actitud de sencillez, insignificancia, y opacamiento, destinada, por un lado, a captar la benevolencia de los jueces, y la simpatía del auditorio, y, por otro, a insinuar y traslucir la infirmitas, que produce conmiseración, piedad, compasión.

Esquines, nos ofrece un ejemplo, en el cual aparecen dos rasgos que merecen atención: por un lado, la ya conocida mención de los preparativos del adversario frente a la personal indefensión y buena fe del orador que confía en la religión, en la justicia y en quienes la administran; y, por otro, una buena muestra de la gárrula locuacidad del orador; el empleo de la metáfora que según los escolistas suena un tanto teatral y no debía haber sido empleada en un exordio.

Diseópolis en sus primeros destellos de la retórica antigua señalaba que en la oratoria la técnica usada o empleada por el orador debía ser: presentarse con humildad y rebajándose ante el auditorio, que en definitiva era el que debía aprobar o rechazar el discurso.

Platón miraba en la retórica un arte de engaños para persuadir a los ignorantes; expresiones estas que fueron fuertemente criticadas por Isócrates reprochando la opinión de Platón y en sentido contrario a lo de Platón, decía que el arte que encierra la retórica educa en gran medida al hombre sobre todo al hombre que se prepara para orador.

Para Isócrates la retórica es una filosofía práctica de la vida, no como un método técnico sino como el carácter sano que debe desarrollar en juicio, mediante el lenguaje usado en el discurso.

La retórica es el desarrollo de las ideas claras, es como una estrategia psicológica del orador. Cuando el orador se presenta ante un auditorio, en el cual se encuentran los jueces recepcionando los alegatos para la toma de su decisión; la forma de expresarse del orador influirá decisivamente en el fallo de los jueces. Por ello las exposiciones pausadas, con vacíos jurídicos e inseguridad del orador inciden negativamente en el fallo final; en cambio si el orador es firme en sus alegatos y mantiene la atención del auditorio conseguirá la admiración de la concurrencia quién no dudará de lo expuesto, la considerará como una verdad y logrará el fallo positivo de los jueces y jurado que constituye el objeto primordial de su intervención.

Aristóteles le da mucha importancia a la introducción de la disertación pues de ella depende el interés y las motivaciones que pueda tener el

auditorio, y es como él afirma abrirse camino para lo que sigue y que el objetivo primordial es que los oyentes sepan de antemano sobre el tema que se aborda y que la mente del oyente esté atenta para la captación de los hechos que ahí se exponen; ya que lo indeterminado conduce al error.

Aristóteles definió la retórica: como el arte de buscar en cualquier situación los medios de persuasión disponible, teniendo por objeto, el estudio de técnicas discursivas que trata de provocar y de acrecentar la adhesión de los espíritus a tesis que se presentan para su asentamiento.

Esta definición debe concretarse mediante cuatro observaciones que permita precisar su alcance, la primera observación es que la retórica trata de persuadir por medio del discurso. No hay retórica cuando se recurre a la experiencia para obtener la adhesión hacia una afirmación.

Se excluye de la retórica la violencia y las caricias, pero es muy difícil eliminar de ella las amenazas y las promesas, pues la retórica se sirve del lenguaje para obtener la adhesión.

La segunda observación: concierne a la demostración y a las relaciones de la lógica formal con la retórica.

La prueba demostrativa, que analiza la lógica formal, es más que persuasiva. Es convincente, pero a condición que se admita la veracidad de las premisas de que parte. En efecto, la validez de la demostración sólo garantiza la veracidad de la conclusión si estamos dispuestos a reconocer la de las premisas.

La tercera observación: de que la adhesión a una tesis puede ser de una intensidad variable, lo que es esencial cuando no se trata de verdades

sino de valores. En efecto, como punto de partida se admite que los hechos y las verdades son siempre compatibles y dos proposiciones evidentes no pueden afirmar tesis contradictorias. Es una evidencia que el que afirma la negación de lo que afirma, el que juzga con evidencia, no puede juzgar con evidencia. Cuando se trata de prestar adhesión a una tesis o a un valor, se puede siempre aumentar obviamente la utilidad de la adhesión, pues nunca se sabe con qué bienes o con qué valor podrá entrar en colisión en caso de incompatibilidad, y por tanto, de elección inevitable.

La cuarta observación: que distingue la retórica de la lógica formal, y en general de las ciencias positivas, es que no se refiere tanto a la verdad como a la adhesión. Las verdades son imparciales y el hecho de que se les reconozca o no, no cambia en nada su condición, en cambio, la adhesión es siempre la adhesión de una o varias inteligencias a las que nos dirigimos. Es decir, de un auditorio.

La noción del auditorio, es central en la retórica. Un discurso sólo es eficaz si se adapta al auditorio al que se trata de persuadir o convencer. En su retórica, Aristóteles analizó ampliamente los diferentes tipos de auditorios diferenciados por la edad o por la fortuna. En efecto, una argumentación persuasiva convincente puede dirigirse a cualquier auditorio lo mismo si se trata de sabios que de ignorantes, a una sola persona, a un pequeño número o a la humanidad entera.

La retórica considera que la argumentación puede dirigirse a auditorios variados, interesándose estos, igualmente por el diálogo socrático, por la dialéctica tal como la considera Platón y Aristóteles y por el acto de defender una tesis y atacar la del adversario en una controversia.

Debe englobar, pues, todo el campo de la argumentación, que es complementario de la demostración y de la prueba inferencial que estudia la lógica formal.

Las figuras retóricas son formas de presentar los pensamientos que sin cambiarlos sustancialmente los modifican con el fin de darles mayor energía y belleza, supliendo además la deficiencia del lenguaje no figurado, insuficiente a veces para expresar o hacer más clara una idea.

Las figuras retóricas débiles, forzadas, impropias, ajenas al fondo del asunto, jamás moverán los ánimos; y como ningún arte puede enseñar a crearles, pues son expresiones de la vida humana, producto de la propia cultura y del ejercicio, sólo se considera lo más sustancial y se excluyen muchas reglas inútiles, que darían a las figuras una importancia excesiva. Los usos literarios de los tropos, metáfora y del símil, por ejemplo, son de gran ayuda para impresionar por medio de imágenes y hacen más bello el discurso; pero como ingredientes de la invención son medios de prueba.

Son tropos las traslaciones del significado de las palabras que les dan un sentido diferente de su primitivo o recto sentido y se fundan en la asociación de ideas.

Además de dar encanto y concisión a la frase, los tropos enriquecen el idioma y presentan con más claridad y fuerza las ideas, modificándolas según conviene a fin de mover los ánimos por medio de imágenes. De otro modo el lenguaje sería frío, seco, sin nobleza y las ideas desagradables, oscuras o deprimentes; no pudiendo estas modificarse, llegarán al oyente sin la forma propia del discurso oratorio, necesario para la persuasión.

La metáfora sirve para expresar lo material mediante lo ideal, lo ideal mediante lo material, principalmente las conmociones de ánimo o cualquier estado psicológico.

Siendo la metáfora una figura muy usual en la oratoria, requiere un uso prudente, buen gusto y ejercicio, debiendo ser generalmente sencilla, siempre acomodada al asunto y verdaderas relaciones entre objetos.

De lo anterior se puede afirmar que la retórica tiende a adiestrar o enseñar en el arte de la palabra práctica, útil, al orador en su faceta más elevada, como político o ciudadano, y en su versión privada como abogado. Para cumplir a la perfección esta misión educativa tan importante, se debe poner a disposición del orador conocimientos procedentes de la filosofía (lógica y psicología), de historia, de jurisprudencia, de derecho constitucional, de la religión, del dominio de la palabra útil, eficaz y bella, presuponiendo una formación anterior en gramática y poesía, una capacidad teórica y práctica desarrollada gracias a la lectura, comentario e imitación de buenos oradores, como lo fue Aristóteles y Cicerón en sus discursos elocuentes.

2. ELOCUENCIA.

2.1 Aspectos generales.

Históricamente, la elocuencia precedió a la oratoria forense hasta que mediante el estudio de la naturaleza humana y de los discursos de los

grandes oradores se establecieron los principios oratorios, de la misma que primero surgió el lenguaje y después se constituyó la gramática.

Suele confundirse la oratoria con la elocuencia, cuando entre una y otra hay la misma distinción que entre el cuerpo y el alma, porque la elocuencia es el alma que alienta y da vida al cuerpo de la oratoria. Es posible una arenga histórica escrita que sea elocuente, pero falta entonces el carácter más saliente de la oratoria, el empleo de la viva voz que no consiste en el mero uso de la palabra, sino de ésta como raudal que fluye directamente del espíritu, identificado con la fuerza creadora del pensamiento. No basta la elocuencia que puede darse en un escrito, ni tampoco el simple ejercicio de la palabra; debemos referirnos a la oratoria elocuente.

López, estima que el abogado debe ser elocuente cuando escribe y cuando habla; aunque la elocuencia de los escritos: dictámenes, demandas, contestaciones, escritos judiciales, difieren de los discursos, porque éstos, por lo común permiten giros, imágenes y movimientos que no encuadran con aquellos formados en el retiro y en la calma, sin duda que avive y provoque, que conmueva y arrebate.

La perfecta elocuencia y estilo sirven a la persuasión porque no se influye con olvido de los oídos por trasgresión de una ley que rige la misma naturaleza, sujeta al número y a la armonía. La correcta elocuencia atañe a la naturaleza del hombre culto que cuida el hablar con claridad, precisión y decoro, ideas; y todos sus demás talentos, que por grandes que sean le son enteramente inútiles.

La elocuencia satisface exigencias fundamentales y permanentes de la expresión literaria cumpliendo con elementales principios de buen gusto, porque un modo de hablar grosero, vulgar o desordenado no merece la atención de un público.

La buena elocuencia pide equilibrio y calidad de las palabras; extensión de las cláusulas, ya sean amplias, o breves, sin exceso; porque hay que saber usar unas veces la espada y otras el puñal. La frase elocuente y el desarrollo de un pensamiento que se hayan sujeto a un ritmo no forzado, que viene a ser natural, creado por la unión de ideas y palabras.

2.2 Conceptos y definiciones.

Etimológicamente la palabra elocuencia deriva del verbo latino eloquor que significa hablar claro, es decir hablar con claridad; como decía Quintiliano manifestar nuestro pensamiento por medio del lenguaje.

Para Aristóteles la elocuencia es el arte que tiene por objeto descubrir en cada cuestión lo que encierra de convincente, en realidad o en apariencia. Como se observa en esta opinión para Aristóteles la convicción es elemento esencial para toda obra elocuente.

Para Platón la elocuencia es la razón apasionada. Decía Olózaga que de cuanto se ha escrito para definir la elocuencia, nada le parecía tan sencillo y tan completo y por consiguiente, tan perfecto, como estas palabras de Platón. La razón, unida a los dotes exteriores del orador, bastarán para ser un discudidor, pero el orador necesita el calor del alma,

que de vida a la palabra, que inspira las grandes ideas y los más bellos sentimientos y mueve la voz la compás de los efectos que la dominan

Para Plutarco la elocuencia es el arte de dirigir los espíritus. A la cual hace falta agregar la nota característica de la persuasión por tanto sería más perfecta si dejara, el arte de dirigir los espíritus mediante la persuasión.

Cicerón sostiene que el hombre elocuente es aquel que delante los jueces, del pueblo, del senado, sepa probar, agradar, conmover. En este concepto se presenta la convicción en su recto sentido, y se hace intervenir la emoción, la sensibilidad.

San Agustín, la elocuencia es convencer de la verdad, hacerla agradable e impulsar a la acción.

Fenelón, la elocuencia es el arte del bien hablar para inculcar la verdad en los hombres y hacerlas mejores, faltando en este concepto precisión y vigor de una buena definición.

Para D´Alembert, ser elocuente es hacer pasar con rapidez e imprimir con fuerza en el alma de otro sentimiento profundo de que el orador está poseído.

Según Cabanellas, la elocuencia es la facultad de expresarse de modo persuasivo y de manera que deleite a quien oye y al que lee con capacidad de conmover y convencer, siendo eficaz en todas las causas donde rige un auténtico juicio oral, se vuelve peligrosa cuando existe jurado.

2.3 Cualidades de la Elocuencia.

Las principales cualidades de la elocuencia indispensables en cualquier discurso son:

La claridad; propiedad de las palabras y correspondencia de ideas y palabras. No basta la claridad de los pensamientos; habrá orden y propiedad no expresiones ambiguas, y además importa saber elegir palabras y frases que el uso ha establecido para las ideas. Este vocablo viene de praecidere, cortar, recortar, y significa cercenar todo lo excesivo, de modo que la idea puede entenderse tal cual es.

Los oradores que quieren ser brillantes con frecuencia se hacen oscuros, y aunque suelen deslumbrar, muchas veces se deslumbran a sí mismos y nadie les entiende. Antes de buscar la manera de provocar en los otros la contemplación, es necesario rodear de luz lo que se quiere hacer admirar. El abuso del lenguaje figurado, el deseo de mostrar erudición quita claridad al discurso.

La coordinación; debe ser ordenada para que el discurso, a pesar de sus ideas claras, no sea ambiguo y confuso.

La coordinación nace del orden de las palabras según el orden de las ideas, evitando incluir frases y vocablos extraños que con pretensiones de ampliación y belleza separan las ideas del asunto principal.

El trastorno excesivo de las reglas gramaticales oscurece la elocución, y la oscuridad, es un defecto muy grave en el discurso oratorio, cuyas leyes primeras son la claridad y la coordinación.

La cantidad; está en medio del laconismo y la abundancia. Un escritor puede permitirse no ser claro a veces, pues podrá volver a leer, en cambio el orador frente a un auditorio carece de tiempo para profundizar el sentido de cada palabra, debe continuar y además rehúye el esfuerzo mental. Por ello el orador repite una frase, un juicio, sus opiniones a fin de hacerse comprender mejor, sin embargo, eludirá repeticiones innecesarias, y un retorno a ideas ya expresadas claramente.

La elocuencia oratoria pide amplificación, una riqueza verbal necesaria al discurso, el orador debe preocuparse por el uso de expresiones que no demanden esfuerzos de imaginación o de raciocinio; la persuasiva ampliación nace del equilibrio que puede romperse sin dañar el discurso cuando son necesarios los impulsos oratorios, pues la medida no puede obstaculizar la vehemencia.

La calidad; es la correcta elección de voces, respecto del propio idioma, evitando la corrupción del lenguaje, la cual daña a las voces arcaicas y extranjeras, la pedantería, la ignorancia del diccionario y de los mejores maestros de la palabra, sin embargo, algunas veces el orador usará un vocablo o una locución de reputados vicios si ellos dan vigor a la frase, porque los vicios contra la calidad son menos graves en el discurso oral, y el respeto excesivo causa depurismo, quita gracia y energía a la elocuencia.

Es vicio ser incorrecto, también es gran defecto ser frío; y algunas veces vale más ser inexacto que lánguido. El orador no debe hablar como habla todo el mundo, sino como habla la mayoría de los hombres cultos; pero estando el idioma sometido al cambio hay que saber distinguir cuando

un vocablo incorrecto se usa por ignorancia o pereza, y cuando se va introduciendo al idioma a causa de la necesidad y el cambio.

El adorno; de acuerdo con la naturaleza del asunto, el adorno cabe sobre todo en las palabras, frases y oraciones que sirven para expresar ideas humildes.

El decoro o decencia de la elocuencia; que recupera cualquier expresión baja. Es desagradable escuchar expresiones de sentimientos nobles con términos indecorosos. Ningún orador por complacer a su auditorio debe rebajar su discurso a gustos inferiores; y aunque el auditorio sea complejo por la variedad psicológica de sus componentes y sus gustos, el orador conservará la gracia y el decoro necesario a la composición. Una elocuencia noble, vigorosa, trabajada y oportuna, siempre agrada hasta el oyente más grosero, pues perciba a través de ella el equilibrio emocional y mental del que habla.

3. ORATORIA.

3.1 Aspectos generales.

La oratoria es una forma particular del fenómeno social de la comunicación, o sea de la transmisión de un mensaje a través de la utilización de un código, que es la lengua.

Evidentemente, cuando una persona comunica sus necesidades o ideas a otra para conseguir su cooperación o comprensión, debe de hablar

bien, de modo coherente, conciso y convincente. En una sociedad democrática es tan importante la habilidad para expresar las ideas, como la capacidad para concebirlas, incluso de nuestro propio círculo de amistades y estudios universitarios, la impresión que causamos depende, en gran medida, de la facilidad o viveza de nuestra conversación o charla, del tacto como exponemos o razonamos, las convicciones y el atractivo modo de hablar.

Para que una comunicación oral se convierta en oratoria es necesario la combinación de ciertos factores entre ellos la integridad, el conocimiento, la seguridad en sí mismo, las destrezas y las convicciones.

En consecuencia podemos definir a la oratoria, como la ciencia de la persuasión a través del lenguaje oral. Decimos que es ciencia porque se trata de un ejercicio ordenado, de una actividad apropiada a la naturaleza del objeto sobre la que versa; además para poder persuadir no sólo basta la elocuencia sino que es necesario el fundamento científico que es lo que precisa la naturaleza del objeto sobre el cual recae la actividad del orador.

La oratoria forense, viene a ser una rama de la oratoria en general, ya que sus reglas, procedimientos y argumentos se dan con el fin de persuadir a los tribunales de justicia; al igual que la oratoria en general está orientada a la persuasión de la institución del jurado, que son los encargados de dictaminar sobre la culpabilidad o inculpabilidad de un procesado, pero sus argumentaciones están alejadas de la práctica forense.

La ciencia oratoria abarca tanto al abogado defensor como al fiscal o al abogado encargado de la acusación particular y es ajena al público expectante, ya que la actividad del orador se orienta de modo preferente

hacia el órgano jurisdiccional y de ninguna manera a las personas que asisten como observadores pasivos a la vista de la causa.

Sin embargo, a pesar que, en Nicaragua el juicio oral se da frente a un jurado lego, las circunstancias en que se desarrolla el mismo, es decir, el escenario, está compuesto por las partes y el juez. Y tanto el fiscal como la defensa en el desarrollo de todo el proceso, en sus argumentaciones se basan en la teoría del caso, es decir se narran los hechos como si fuese un cuento que constituye la teoría fáctica, luego se presentan las pruebas y finalmente se determina la culpabilidad o no culpabilidad del procesado; este procedimiento convierte a la oratoria en general en forense, por la situación o contexto en que se desarrolla el proceso.

Se ha censurado el estudio de la oratoria forense a través del academicismo de las reglas afirmando, algunos críticos, que es absurdo y hasta inmoral cultivar una disciplina que lo mismo puede contribuir al triunfo de lo justo que de lo injusto.

En relación con las críticas de las reglas oratorias se puede sostener, que su estudio no produce por sí el resultado de ser elocuente, porque entonces, el arte del discurso equivaldría a la simple aplicación de las fórmulas parecidas a las matemáticas. Se debe tender a estudiar las condiciones del informe en términos amplios, sin limitarlos de forma que le parezca, a los oyentes, que el orador se haya sujeto por una especie de camisa de fuerza que todos aprecian.

La buena oratoria forense es aquella que teniendo en cuenta las reglas, persuade al jurado y al juez de manera que éstos no reparan, en sí el orador ha seguido ésta o aquella distribución de reglas en el discurso.

No basta que el abogado seleccione la ley aplicable y su interpretación en el asunto propuesto, sino que para sostener los derechos del cliente en juicio contradictorio ha de poseer los estudios necesarios que den a su informe la fuerza de persuasión. Es insuficiente haber pensado lo que se ha de decir, si no se conoce el estilo que conviene en cada caso, cuando debe usarse el lenguaje austero del raciocinio; cuando las palabras han de dirigirse a la imaginación o a los sentimientos.

El abogado lucha en favor de su cliente y necesita para vencer dos armas por igual poderosas: la ciencia del derecho con la dialéctica que constituyen la base de los raciocinios y la oratoria que les presta su forma persuasiva y sus formas de expresión. De poco serviría la jurisprudencia desarrollando los derechos que se derivan de las leyes si en la oratoria no se hallasen armas para defenderlos y asegurar su posesión.

Así pues la oratoria es indispensable en el juicio oral para presentar de modo claro la cuestión a los jueces y al jurado, enlazando las diversas partes del discurso del modo más convincente y con cierto método, porque de no ser así, aun el más preparado de los abogados se haría ininteligible y no llevaría al ánimo del juzgador el convencimiento indispensable para el triunfo de su causa. Además de estar preparado, hay que hablar bien, porque en igualdad de condiciones será más fácil que el mejor orador logre también mejor sentencia.

Quienes han de actuar ante los tribunales de justicia y el jurado, en el proceso penal, deben ejercitarse en la oratoria forense, conocer sus reglas y perfeccionar en la práctica con el estudio constante el personal estilo oratorio. La educación oratoria, al actuar sobre hombres plenamente

formados en todo lo que significa una carrera universitaria, en este caso derecho, impedirá que estos tengan que reprocharse así mismo al conocer el don de la comunicación.

Esta afirmación vale tanto para la oratoria forense, como para la oratoria en general, que sufre la plaga de oradores sin preparación alguna, no por su falta de fondo, sino por la ausencia absoluta de forma y de principios oratorios.

3.2 Requisitos para una adecuada oratoria forense.

3.2.1 Claridad; en términos generales significa pensamiento diáfano, conceptos bien definidos, exposición coherente, es decir, una sintaxis correcta y un vocabulario al alcance de la mayoría. En otras palabras, un estilo es claro cuando el pensamiento del que emite el mensaje penetra sin esfuerzo en la mente del receptor.

3.2.2 Concisión; esto significa que se deben emplear únicamente palabreas significativas, indispensables para expresar lo que se quiere decir. Sin embargo, ser conciso no significa ser lacónico y condensado, sino que la concisión es enemiga de la verborrea, la redundancia y el titubeo, elementos que obstruyen la comunicación; el mensaje no llega adecuadamente y en muchas ocasiones ni siquiera llega.

3.2.3 Coherencia; las relaciones entre las ideas expuestas deben ser lógicas y las contradicciones evitadas. Cuando el emisor, orador o conferenciante esté expresando puntos de vista personales debe prevenir a quienes lo escuchan, que va a exponer el punto de vista de otra persona,

porque de lo contrario provocará incomprensión y distorsión en lo que está diciendo. Además, emplear un vocabulario que se adapte al nivel de los oyentes es requisito importante para la claridad de una exposición.

3.2.4 **Sencillez;** ésta es una cualidad necesaria para la expresión oral y la oratoria. La sencillez es para Martín Vivaldi huir de lo enrevesado, de lo artificioso, de lo complicado, de lo barroco. Ser sencillo no es tan fácil, porque cuando nos situamos ante un público que está pendiente de nuestras palabras, hay un sentimiento natural que nos lleva a tratar de hablar mejor.

3.2.5 **Naturalidad;** el orador se sirve de su propio vocabulario, de su habitual modo expresivo. La naturalidad no está reñida con la elegancia. El orador debe conjugar lo natural con lo preciso, procurando aunar la sencillez y la exactitud.

CAPÍTULO IV.

LA ORALIDAD EN EL PROCESO PENAL.

1. Aspectos generales.

Lo primero que debemos señalar es lo que nos acota el autor Frank Petit Da Costa quién a su vez cita al autor Arístides Rengel Romberg el cual aclara: "Un sistema procesal es oral cuando el material de la causa, a saber: las alegaciones, las pruebas y las conclusiones, son objeto de la consideración judicial solamente si se presenta de palabra" (Da Costa, El procedimiento oral, 2004, Párrafo once).

Con respecto a la exclusividad de la oralidad el autor Guido Urdaneta nos dice que si bien es cierto que este sistema posee sus ventajas el hecho de que un proceso sea únicamente oral traería consigo que no cabría ningún instrumento físico de las actuaciones procesales, por lo etérea e intangible que es la palabra, por lo que llevar a cabo un proceso plenamente oral es imposible (Urdaneta, 2007, Párrafo diecisiete).

Carlos Alberto Colmenares en su conferencia "La oralidad en el proceso" nos señala:

"En el proceso oral el juez tiene contacto directo y personal con las partes y los demás sujetos que intervienen en su desarrollo, impartiendo una justicia humanizada. La apreciación racional de la prueba sólo es posible en la oralidad" (Rivera, 2007, Párrafo dieciseis).

El autor cubano-venezolano Eric Pérez Sarmiento, en su obra "Comentarios a la ley orgánica procesal del trabajo", cita a los profesores argentinos Julio Quevedo Mendoza, Mario Odérigo y Alfredo Vélez, quienes expresan la siguiente opinión sobre la oralidad : "el procedimiento oral es infinitamente superior al escrito porque asegura en máximo grado la inmediación, es decir el contacto directo y simultáneo de los sujetos procesales con los medios de pruebas en que debe basarse la discusión plena de las partes y la decisión del juzgador... el habla no es apetecible por su naturaleza sino por otros motivos: por sus virtudes intrínsecas, por su potencia expresiva que le confiere su economía y la consiguiente posibilidad de su empleo lujoso: y también por la inmediación personal a que obliga, con su consecuencia que es el aprovechamiento del lenguaje de acción... se dice más cosas cuando se habla que cuando se escribe, se abunda más en detalles que ayudan a la comprensión y es más completa la transmisión del pensamiento (Pérez, 2004, pág. 152).

Si bien es cierto que la oralidad ofrece ventajas tales como ver la expresión de los sentimientos de viva voz, permite la celeridad del proceso, la presencia del juez en los actos procesales y en efecto que este ejerza su función de ser rector del proceso más eficientemente, tampoco podemos ir hacia el extremo porque como dice el refrán: "Las palabras se las lleva el viento", por lo que nunca tendríamos memoria de lo sucedido en procedimiento alguno.

La doctrina ha ido delineando los valores más importantes de la comunicación en el juicio penal, hasta instituir la oralidad como un instrumento del juicio penal para hacer posible algunos principios propios

del proceso penal como inmediación, concentración de la prueba, continuidad, publicidad, identidad física del juzgador, sana crítica.

Conceptualmente "oralidad significa que solamente es materia procesal relevante lo actuado oralmente" según Rosenberg.

Con la oralidad más bien se recupera la tradición grecorromana, pues esta última sí había conocido la visión acusatoria del procedimiento penal y la había hecho girar sobre la base de la acusación oral, pública, adversarial y contradictoria.

El proceso penal acusatorio o marcadamente acusatorio, vive del interrogatorio o del relato de los testigos, así como de la producción de la prueba en la audiencia. Toda la prueba transcurre de un modo vívido, inmediato y oral ante los ojos del jurado o del juez.

La oralidad se vuelve tan importante, que puede dar lugar a tener el caso correcto con la comunicación incorrecta; o a presentar el caso ideal con la estrategia equivocada.

Esa aparente inocencia de la comunicación oral engaña a muchos litigantes, los cuales se atienen a sus dotes personales, a su buena memoria, a su estilo, lo cual está bien, pero corren el riesgo de dejar por fuera mecanismos útiles de la presentación de un caso ante un juez o jurado.

La comunicación oral ha sido validada por abogados expertos del foro, quienes se han percatado de que la palabra hablada es una fuente inmediata de la comunicación vívida e imaginativa.

En este sentido decía Angel Ossorio: "Se alega que cuanto hemos de decir en los informes ya consta en los escritos y huelga repetirlo. Prescindiendo de que no siempre es así, bueno será advertir que, para el efecto de persuadir, no cabe comparación entre la palabra hablada y la escrita, y que en aquella los elementos plásticos de la expresión mímica valen más que las resmas de papel y denuncian más claramente la sinceridad o la falacia del expositor. Cuando tratamos asuntos personales, solemos decir que se adelanta más en media hora de conversación que en medio año de correspondencia. Y lo que es verdad en todos los órdenes de la vida, ¿dejará de serlo en el forense?" (Matarrita, 2007, pág. 12).

El instrumento más importante de que se vale el abogado en el juicio oral y público es el lenguaje; pues éste será vehículo por medio del cual se comunicará con jueces, jurados, testigos y partes. La forma como se utilice la palabra hablada determinará la efectividad de la estrategia que se han planteado los litigantes.

De ahí que el código procesal penal en su artículo 281 establece que: el juicio se realizará sobre la base de la acusación en forma oral, pública, contradictoria y concentrada.

Como expresa Chiovenda, la experiencia derivada de la historia nos permite afirmar que el proceso oral es el mejor y más conforme con la naturaleza y con las exigencias de la vida moderna, porque sin comprometer en lo más mínimo, antes bien, garantizando la bondad intrínseca de la justicia, la proporciona más económica, más sencilla y más pronta (Villasmil, 2006, Párrafo veinte).

El procesalista español Sentís Melendo ha insistido en distinguir oralidad y oratoria siguiendo las orientaciones de Calamandrei en su obra; *Elogio de los jueces*, escrito por un abogado. Sentís Melendo señala que es necesario ponerse de acuerdo en lo que se tiene que distinguir por oralidad, ya que no es raro que se confunda este concepto con el de oratoria con el cual guarda una profunda analogía. Si se acude al sentido idiomático de ambas expresiones y a sus respectivas etimologías, ambos términos proceden del latín *os, oris*, que quiere decir boca; pero mientras oralidad deriva directamente, ya que lo sustantivo con la desinencia *-idad*, denotan en abstracto la cualidad representada por su radical, en este caso *oral*; en cambio, oratoria encuentra esta etimología a través del orador, el orador, el que hace de la expresión hablada verdadero arte (Espinoza, *La oratoria forense: una estrategia del juicio oral*, 2004).

La oralidad en todo juicio penal debe girar sobre tres perspectivas:

- Cómo se adquiere la información: Se trata de determinar el ingreso de todo tipo de prueba para reconstruir el hecho histórico, pues ninguna es despreciable: aquí valen tanto los indicios como las pruebas, y hasta se cuele la prueba espuria. Lo que el interrogador busca en debate es superar la incógnita que marca su conocimiento del asunto.
- Cómo se depura la información: Pase válido de la prueba útil, pertinente, necesaria, aclaradora y veraz; rechazo de la prueba espuria, inconducente, reiterada, falsa o meramente indiciaria sin asociación a otras pruebas directas.

- Cómo se estructura la información útil: Mediante la asociación de los hechos tenidos por cierto con los elementos del delito que requiere el sistema penal de cada país.

Algunos han encontrado en el artículo 8 de la Convención Americana sobre Derechos Humanos, en el que se desarrollan las Garantías Judiciales, concretamente en su inciso 5, la oposición que en ámbito continental se hace en favor del juicio oral, pues como ya ha quedado de manifiesto, es la oralidad la que se aviene al procedimiento público y en dicha norma se dispuso que "El proceso penal debe ser público, salvo en lo que sea necesario para preservar los intereses de la justicia. ", pero es lo cierto que el estudio detallado del citado numeral conlleva a concluir que sólo mediante la adopción de un sistema mixto se puede dar cumplimiento a las garantías que convencionalmente se aceptaron para tener vigencia en América.

La comunicación previa y detallada al inculpado de la acusación formulada, la concesión del tiempo y los medios adecuados al imputado para la preparación de la defensa, el derecho del encausado de comunicarse con su defensor con anterioridad a rendir cualquier declaración; el derecho de la defensa de interrogar a los testigos, a no ser obligado a declarar contra sí mismo, ni a declararse culpable, son también derechos que reciben una mejor garantía en el procedimiento oral y que se encuentran establecidos en el citado artículo 8 de la Convención.

El pacto internacional de derechos civiles y políticos también recoge en su artículo 14 el principio de la oralidad como garantía a favor del imputado, garantizando con ello, al igual que el pacto de San José, que el

viejo principio jurídico que dice: "que nadie debe ser condenado sin ser oído" sobre su verdadero significado. El derecho constitucional de defensa con la oralidad, cobra entonces un nuevo significado para convertirse en una verdadera protección ciudadana.

El procedimiento oral ofrece mayores posibilidades de adaptación al caso concreto; con él la lucha por el derecho presenta caracteres más nobles quizás que la pugna sorda de la escritura, la cual no exige que defensores y litigantes se coloquen frente a frente; el abuso, la mentira y el dolo procesal, son más fáciles con la escritura que con la oralidad; en el procedimiento escrito las partes y el juez, raras veces se ponen en contacto para discutir y aclarar las cuestiones procesales, haciendo del juez, muchas veces, un hombre alejado de la realidad de la vida por una montaña de autos.

Cuando optamos por la oralidad es en el entendido de que nos referimos a la etapa procesal del debate, pues en la instrucción, como preparatoria que es, necesariamente debe prevalecer la escritura. La ventaja de la oralidad y la inmediación, que es una de sus consecuencias, es indudable. La palabra y los gestos que la acompañan son la forma natural que tenemos de comunicarnos; muchos años antes, de que nos iniciáramos en la escritura, comunicábamos nuestros pensamientos por medio de la palabra y aún quienes no dominan la escritura, sí utilizan la palabra para comunicarse. Siendo entonces la palabra el modo natural de comunicarnos, por esa razón ya tiene una notable ventaja sobre el otro medio de comunicación.

La oralidad elimina el acta que se interpone entre el medio de prueba y el juez obligando a éste a recibir al medio probatorio "cara a cara", directamente, permitiéndole con ello apreciar otras circunstancias que no podrían ser captadas por la escritura y quizás tampoco por otros medios como el video o la grabación.

Al ser el procedimiento oral, todas las pruebas aceptadas deben ser incorporadas mediante lectura al debate, si las partes manifiestan su conformidad o lo consintieren; si hubieren fallecido o se ignorare su domicilio o se hallaren inhabilitados por cualquier motivo para declarar; los dictámenes periciales, las inspecciones oculares y, en general, cualquier elemento de convicción que deba ser valorado por el Juez al dictar sentencia.

El sistema oral conlleva una mayor confianza en la actividad del juez, pues no todas las veces las actuaciones del juzgador pueden ser asentadas en documentos, pero también se posibilita una mayor fiscalización de aquélla actividad al realizarse principalmente en audiencias abiertas al público, el que tendrá así la oportunidad de enterarse directamente sobre la forma en que los jueces administran justicia. Resultando así más democrática y cristalina esa importante función. En el sistema oral el Juez debe tomar contacto directo con las partes y la prueba, es por ello que no puede constituirse en un simple espectador, él dirige el debate, acepta la prueba que resulta pertinente para resolver el caso y puede hasta acordar el recibo de nueva prueba, para mejor resolver, cuando la que le ha sido aportada resulta manifiestamente insuficiente para hacer pronunciamiento.

2. El principio de oralidad.

Eduardo Couture, en lo que concierne a la oralidad expone: "Este principio de oralidad "surge de un derecho positivo en el cual los actos procesales se realizan de viva voz, normalmente en audiencia y reduciendo la piezas escritas a lo estrictamente indispensable" (Da Costa, El procedimiento oral, 2004, Párrafo doce).

El principio de oralidad permite controlar la actividad judicial al conocerse de manera directa los aspectos y motivos que fundamentan y determinan las decisiones judiciales. Provoca que el proceso penal sea más rápido, la escritura aplaza el estudio para otra oportunidad, pues requiere tiempo para la lectura individual. Mientras, la oralidad exige inmediación, lo que conlleva la respuesta directa a lo solicitado; implica, desde luego una mejor preparación de los jueces, fiscales, defensores y abogados litigantes quienes deben argumentar, refutar, exponer, deducir, sintetizar, concluir, definir e inducir en presencia de los demás sujetos procesales y del público concurrente en la sala de debates.

Las declaraciones de los testigos, peritos y consultores técnicos así como las de las partes no deben leerse en el debate, éstos deberán estar presentes en el juicio oral y declarar verbalmente en presencia de quienes participan en el proceso y formular aclaraciones, explicaciones y ampliaciones que les sean pedidas. De igual forma, deberán ser fundadas y dictadas las resoluciones, las que se entenderán notificadas desde el momento de su pronunciamiento.

La exposición verbal permite valorar mejor las declaraciones de testigos y peritos, apreciar la mayor o menor exactitud científica, técnica o

artística de los dictámenes periciales y en general, conocer aspectos subjetivos de las partes, que no es posible detectar en los escritos judiciales. Además, persigue abreviar las causas judiciales, al obligar que las diligencias y el fallo se produzcan de manera sucesiva e inmediata.

El acusado y el acusador ven lo que ocurre, escuchan lo que se expone y pueden manifestarse al respecto, por sí o a través de sus abogados. Para facilitar la oralidad, los actos procesales, serán cumplidos en el idioma del tribunal y asistidos gratuitamente por un intérprete en caso de no hablar el idioma (artos. 34.6 Y 95.11, de la Constitución Política y 119 del Código Procesal Penal).

Para algunos la oralidad, no constituye un principio en sí mismo, sino que es un instrumento o facilitador de los principios políticos básicos y de las garantías que estructuran el proceso penal.

La ley procesal penal nicaragüense reconoce el principio universal de oralidad indicado en su artículo 13.

"Bajo sanción de nulidad, los juicios penales serán orales y públicos, salvo las limitaciones previstas en la constitución y las leyes.

La práctica de la prueba y los alegatos de la acusación y la defensa se producirán ante el juez o jurado competente que ha de dictar la sentencia o veredicto... El juicio tendrá lugar de manera concentrada y continua, en presencia del juez, el jurado, en su caso, y las partes".

Reitera la oralidad en el art. 247, que es un precepto clave de la parte correspondiente a los actos de investigación, anteriores al proceso, bajo el

sugerente epígrafe de “Forma de llevar al Juicio los resultados de los actos de investigación”, dispone:

“La información de interés para la resolución de la causa, que conste en actas u otros documentos redactados para guardar memoria de los actos de investigación, se incorporará al Juicio a través de la declaración testimonial de quienes directamente la obtuvieron mediante percepción personal.”

“Los expertos no oficiales que hayan intervenido en los actos de investigación adquirirán la condición de peritos si son declarados idóneos como tales por el juez.”

Lo que en síntesis dispone este artículo es que para incorporar al proceso las fuentes de prueba hay que hacer uso de los medios de prueba. Las fuentes de prueba son obtenidas mediante los actos de investigación, pero sólo pueden ser llevadas al proceso mediante actos de prueba.

El segundo párrafo del artículo en cuestión, concordado con el art. 203 que reserva la intervención del perito como tal sólo para el juicio, complementa la idea expuesta en el primer párrafo en el sentido de que lo hallado por los expertos, oficiales o no oficiales (no hay ninguna diferencia entre ellos en cuanto a la forma de incorporar al proceso sus hallazgos), debe incorporarse al juicio mediante la prueba pericial rendida personalmente y de viva voz por el perito.

Reaparece en el código nicaragüense el principio de oralidad en forma expresa en dos artículos correspondientes a la audiencia del juicio:

Primero en el art. 281, que establece los principios propios de esta fase:

“El juicio se realizará sobre la base de la acusación, en forma oral, pública, contradictoria y concentrada.”

El principio de oralidad, es un principio esencial del proceso penal, en tanto constituye un instrumento ineludible para una correcta y adecuada valoración de la prueba. De este modo, las pruebas personales: testimoniales e interrogatorio del acusado, así como el informe pericial, deben ser practicada, como regla general, en forma oral a los efectos de eludir cualquier tipo de influencia externa sobre los deponentes y garantizar una plena asunción de información, lo que no permite la escritura, la que siempre es más limitada.

Es importante aclarar que la oratoria forense no equivale por si sola al principio de oralidad, puesto que contempla más bien la alegación de las partes y todas sus intervenciones en el desarrollo del proceso conforme a lo establecido en el artículo 287 del código procesal penal que señala que la audiencia pública se desarrollará en forma oral tanto en lo relativo a los alegatos y argumentaciones de las partes como las declaraciones del acusado, a la recepción de las pruebas y en general, a toda intervención de quienes participan en ella. Tampoco el culto a la oralidad debe llevar a que este principio haya de prodigarse por sí ya ante sí.

Semejante criterio implicaría mostrarse partidario de la oralidad sin fundamento científico alguno, cuando debemos de adoptar en tanto y en cuanto favorezca los importantes principios procesales de inmediación y concentración, íntimamente relacionado con el de la oralidad. De esta

manera se puede llegar a un concepto de oralidad, como aquel principio del derecho procesal que propugna una actividad procesal rápida, con escritos iniciales de acusación de acuerdo con los artículos 77,78 y 79 del código procesal penal; según los principios de inmediación y concentración en la práctica de la prueba, dictándose la sentencia después de la audiencia final, en la cual el jurado expresa su veredicto de culpabilidad o no culpabilidad del imputado.

Las aspiraciones de proporcionar una mayor latitud al derecho de la defensa oral, responde al propósito de simplificar las actuaciones, abreviar los plazos y conseguir una mayor sustanciación en la acusación, compatible con el examen de las pruebas y el rigor de los principios procesales.

3. Oralidad y principios del proceso penal.

Inmediación; a efecto de permitir al juzgador un mayor acercamiento a la prueba y a los alegatos que sobre ella y la doctrina hacen el Ministerio Público, la defensa y los demás intervinientes, se señala como principio la inmediación de la prueba, esta se logra mejor, pues por medio de él se permite aun más podría decirse que se exige que el juez tenga un contacto directo con los medios de prueba y con los sujetos procesales que participan en el contradictorio, porque los sujetos actúan de viva voz ante su juzgador, así sin alteración alguna, sin interferencia, desde su propia fuente, llega al ánimo del juzgador, la prueba.

Para que la ventaja de la inmediación no se pierda, es necesario que el debate sea concentrado, no debe extenderse en el tiempo, por el

contrario, debe tratarse, hasta donde ello sea posible, de que se desarrolle en un sólo acto. El transcurso del tiempo es el principal enemigo del recuerdo fiel de lo acontecido y por ello hace que los jueces y restantes intervinientes olviden detalles que pueden resultar importantes para la solución de la litis. Puede el debate consumir todas las sesiones consecutivas que sean necesarias, pero no debe cortarse por un período muy largo. La mayoría de las legislaciones que facultan la interrupción, la aceptan por no más de diez días, caso de que dure más, necesariamente debe repetirse todo el debate. La práctica y la necesidad de que los tribunales resuelvan la mayor cantidad de asuntos ha llevado a aceptar que durante la suspensión, el tribunal pueda prestar atención a otra audiencia oral, esta práctica debe limitarse al máximo, pues ello atenta contra la concentración y bien podría llevar confusión al juzgador, con hechos de diversos asuntos.

Como consecuencia de la inmediación se obliga la identidad física del juzgador y en la mayoría de los casos de todos los interviniente. Si la inmediación se establece para que exista una percepción directa del juez sobre las pruebas y los alegatos de las partes, ello no puede lograrse aunque se exija la presencia de un juez, sí resulta posible, en el transcurso del debate, su cambio por otro.

Concentración y continuidad; en un sólo juicio deben tramitarse todas las cuestiones litigiosas. No existen actas que sustituyan al dicho personal y que por lo tanto puedan traicionar la intención original del sujeto. El juez recibe toda la prueba a fases inmediatas y seguidas, lo que permite un criterio global para juzgar.

La concentración también incide en el espacio de tiempo que puede transcurrir desde la finalización del debate hasta la lectura integral del pronunciamiento. Inmediatamente después de cerrado el debate los jueces deben trasladarse a una sala de deliberaciones, para que se mantengan frescas las impresiones que se han formado de lo acontecido. La sentencia debe ser redactada de seguido, salvo algunas excepciones fundamentadas en lo avanzado de la hora y la complejidad del asunto.

Contradicción; este principio se refiere a la confrontación de dos verdades opuestas y coexistentes ante el juez.

Los sujetos deben exponer sus ideas personalmente ante el juzgador, y tienen oportunidad de preguntar y repreguntar a su adversario sobre el fundamento de su dicho.

Publicidad; es el derecho de las partes de presenciar todas las diligencias de prueba y tener acceso al sumario.

Se fundamenta en el control que la colectividad puede y debe ejercer sobre sus jueces y la forma en que administran justicia. (Se considera como un importante logro de la revolución francesa). El debate es esencialmente público y sólo por excepción se limitará el ingreso del público a la sala de audiencias, cuando se pueda afectar la moral o el orden público, así lo estipula el artículo 285 del código procesal penal el que textualmente dice: El juicio será público. No obstante el juez podrá restringir el dibujo, la fotografía, o la filmación de los miembros del jurado, de algún testigo o perito, y regular los espacios utilizables para tales propósitos...

La publicidad no autoriza la retransmisión por radio o televisión de la audiencia. Lo aconsejable es ser prudente en cuándo a permitir esa transmisión. En todo caso debe tomarse en consideración que la exposición del imputado a las cámaras de los medios de información colectiva, puede afectar su derecho a la imagen, reconocida en parte en el artículo 11 de la convención americana sobre derechos humanos.

La publicidad, según lo que queda dicho, no se refiere únicamente a la participación de los sujetos indispensables para la realización del juicio, sino a la posibilidad de que terceros, el pueblo, se encuentren presentes durante toda la audiencia.

No puede legitimarse sin una verdadera razón el secreto de las audiencias, pues ello crea sospecha en la administración de justicia, que en una democracia debe ser realizada en forma cristalina y diáfana. La publicidad se constituye así en un medio de garantía de justicia, pues no sólo sirve para constatar que los jueces cumplan eficazmente su cometido, sino también para corroborar el comportamiento y solidaridad social de los testigos y otros medios de prueba, en sus actuaciones ante los tribunales, evitándose la mentira o alteración de las probanzas.

La necesaria presencia de todos los intervinientes durante el juicio, conlleva su participación abierta en defensa de sus intereses. Al juez se le constituye en director del debate, con poderes suficientes, amplios, para posibilitar la averiguación de la verdad real.

Según lo informa Fernando de la Rúa, en el "Congreso internacional de derecho procesal" realizado en México en 1972, al tratarse el tema relativo a la socialización del proceso, quedó claro en el ánimo de todos, o

de casi todos (pues algunos negaron la posibilidad de plantearse el problema con un sentido social), que junto a la defensa gratuita del pobre y otros paliativos semejantes, la verdadera fórmula para aproximar la justicia al pueblo, para hacerla más realista, más justa, era a través del aumento de los poderes de los jueces, de modo que éstos pudieran suplir las dificultades de la parte más débil, bien entendido que el objetivo sólo podía encontrar su plena realización en un sistema oral. De ahí que la oralidad fuera remarcada como un medio de asegurar la justicia, de socializar el proceso civil y dar vida a las garantías constitucionales involucradas. Desde luego que hay un ámbito vedado al juez respecto del cual la actividad de las partes es decisiva: la fijación del objeto del litigio. Sólo los países de la órbita comunista otorgan al juez del proceso civil facultad para prescindir incluso de los límites propuestos por las partes. Pero en todos los sistemas occidentales subsiste el principio dispositivo en cuanto al contenido material del proceso.

El encartado tiene derecho de declarar cuantas veces estime conveniente y hacer las aclaraciones que crea pertinente en defensa de sus intereses. Ello se lo garantiza el derecho a ser oído que le asiste a toda persona que ha sido detenida y se le atribuye la comisión de un hecho delictivo; es un derecho relacionado con el principio de inviolabilidad de la defensa, pues nada se ganaría con permitir al inculpado estar presente en la audiencia, si se le niega su participación directa en ella o no se le garantiza su asistencia letrada para que se informe y asesore respecto de sus derechos.

La oralidad permite que los sujetos del proceso y la sociedad como un todo presencien y hasta controlen la legalidad de las actuaciones.

Sana crítica; es la libertad de criterio para valorar la prueba según reglas de la lógica, la experiencia, el acervo de conocimiento humano. Con la observación inmediata de los sujetos procesales, el juez puede tener mejor criterio para valorar la prueba que tiene frente a él (elementos psicológicos, gestuales y contextuales que le ofrecen las partes).

Todo se puede demostrar y por cualquier medio. Al juez no se le deben imponer reglas legales para someterlo al momento de apreciar las pruebas. Al juzgador no se le señalan medios específicos para tener como demostrado un determinado hecho, con excepción de las limitaciones establecidas en la ley y se le otorga libertad absoluta para apreciar la prueba. Se produce así la abolición del criterio que abogaba por la tasación de las pruebas, criterio por medio del cual el legislador señalaba el valor que cada medio probatorio tenía. El juez es libre para escoger los elementos de convicción de los aportados que le resulten valiosos para la demostración del hecho y analizarlos con libertad, pero al mismo tiempo debe fundamentar sus conclusiones, es decir, debe exponer las razones por las que les confiere o no capacidad probatoria, esas razones deben obedecer a las reglas de la sana crítica, que son aquellas fincadas en la lógica y la experiencia. Sobra decir; que la sana crítica es un método de apreciación de la prueba basado en el recto entendimiento humano que otorga amplios poderes al juzgador, pero que no implica ni la discrecionalidad absoluta, ni la arbitrariedad del juez. Los límites de la discrecionalidad del Juzgador están marcados por la prueba existente en autos, y en la necesaria motivación de la sentencia, la cual debe ser clara, expresa, coherente, y abarcar todos los aspectos decisivos del fallo tanto de hecho como de derecho. La violación a estas reglas tiene como consecuencia la anulación

de la sentencia en resguardo del derecho de defensa del imputado, y de su estado de inocencia.

Identidad física del juzgador; un mismo juicio debe ser celebrado por un mismo juzgador.

La oralidad obliga al mismo juez a llegar a la etapa final del proceso sin que pueda delegar la resolución en otro sujeto.

Fundamentación; la resolución final debe ser motivada y guardar correlación entre lo acusado, lo aprobado y lo resuelto.

La oralidad permite que el juez pueda correlacionar lo oído y visto con lo resuelto, asignando a cada elemento del juicio un valor probatorio que pesará en su sentencia.

La doble instancia, no se aviene a las características propias del procedimiento oral, pues al no quedar asentadas en documentos las deposiciones de los testigos, ni el contenido de la mayoría de los elementos de convicción aportados al contradictorio, no existe forma confiable para que una instancia superior pueda valorar nuevamente los actos del debate. La grabación y aún la filmación de un debate no suplen a la participación directa, pues esos medios no permiten sino una observación de lo acontecido, que siempre resultará incompleta. La celebración de una nueva audiencia conlleva a que el nuevo pronunciamiento lo será no sobre el marco fáctico que conoció el tribunal a-quo, sino en relación a los resultados del nuevo juicio, en este caso habría que autorizar el recurso en relación con este nuevo, llegándose así a una simple reiteración de debates que nunca podrán ser fiel repetición del anterior.

La convención americana sobre derechos humanos en el artículo 8.2 h, establece como garantía judicial a toda persona inculpada de delito el derecho de recurrir del fallo ante juez o tribunal superior; algunos han querido encontrar en dicha norma la exigencia de la doble instancia, propiamente del recurso de apelación con respecto a la sentencia, criterio que otros no comparten, pues estiman que el recurso de casación puede satisfacer los requerimientos de la convención, en tanto no se regule, interprete o aplique con rigor formalista, sino que permita, con relativa sencillez, al tribunal de casación examinar la validez de la sentencia recurrida en relación con el respeto debido a los derechos fundamentales del imputado, en especial los de defensa y debido proceso. Es de recordar que la apelación tuvo nacimiento como institución política y no propiamente como garantía de justicia, pues fue la forma que sirvió para que el monarca afirmara su autoridad y pudiera revisar lo que se hacía a su nombre.

En relación con el procedimiento oral es indudable que quien tiene la posibilidad de recibir en su presencia la prueba, tiene también mayores y mejores elementos de juicio para valorarla, esa es una de las ventajas señalada a la inmediación, además, como bien lo apunta Vélez Mariconde "será lícito pensar, desde luego, que la intervención de un tribunal(colegiado) de segunda instancia tal vez podría hacer menos posible el error del juez (unipersonal) de primera instancia, no sólo por los motivos que aconsejan la colegialidad, sino también, porque la mayor capacidad intelectual y experiencia que se les puede reconocer a los magistrados superiores, si la elección se hace correctamente; otorga mayores garantías de acierto; pero entonces se contesta con razón lo mejor es suprimir la primera instancia y poner el asunto, directamente, con economía de tiempo

y de gastos, bajo la jurisdicción de la cámara. En otra forma, establecer la instancia única no implica suprimir el juicio del tribunal que ofrece mayores garantías, sino evitar el procedimiento previo a una sentencia que, al final de cuentas, no es más que un proyecto del juez de primer grado, en cuanto los interesados pueden provocar la decisión definitiva del tribunal superior..."

"Para ser partidario de la instancia única no es preciso rechazar en absoluto las razones aducidas en favor de la apelación, entre las cuales existen otras de menor importancia. Basta eludir razonablemente el poder de la costumbre y observar que las posibles ventajas de un doble examen son remplazadas por las bondades de la oralidad y por el recurso de casación..."

"La composición numérica de los tribunales, el número de instancias y el tipo de procedimiento (oral o escrito) son problemas íntimamente vinculados entre sí, de modo que la solución de uno repercute sobre el otro; así, el procedimiento oral impone lógicamente la instancia única."

La oralidad exige plena vigencia de los principios de inmediación, concentración, continuidad, publicidad, identidad física del juzgador, sana crítica, fundamentación.

4. Dominio de la oralidad de los egresados de la carrera de derecho del año dos mil ocho.

El dominio de la oralidad es una técnica que permite al abogado desempeñarse perceptualmente seguro de sus alegatos, lo que conlleva a obtener mejores resultados en un litigio.

El profesional de nuestros días tiene la necesidad de saber desenvolverse ante un público cada vez más exigente y competitivo. Por eso es necesario que sepa comunicarse y convencer a través de cualquier medio. Y para hacerlo debe expresarse mediante un lenguaje correcto, comprensible para el hombre común. Sin embargo esto no es suficiente para la comunicación oral. Es preciso saber enfrentarse ante cualquier tipo de público, adaptándose con ingenio y pericia según sea la ocasión. De allí que sea indispensable el recurso de la oratoria.

El dominio de la oralidad en los egresados de la carrera de derecho del año dos mil ocho es muy escaso, debido a que no se le ha venido enseñando al estudiante como una técnica o arma fundamental de defensa de un caso, sino que simplemente como un método de presentación de trabajos y cumplimiento de tareas, que si bien no se puede obviar, despierta en el alumno un grado de manejo de la expresión oral ante un público.

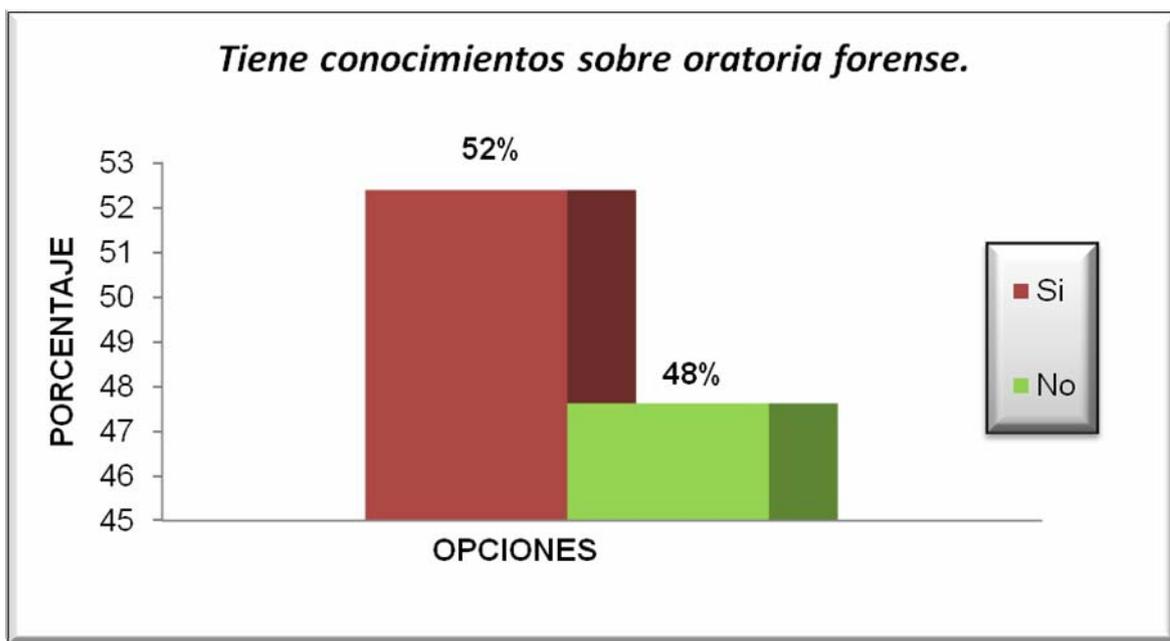
No es suficiente el hecho de exponer bien en un aula de clase para tener un dominio pleno de la expresión oral, ya que en la universidad se tiene de oyente a un público conocido al que resulta más fácil de convencer y persuadir, debido a que existe una relación de afinidad de ante mano entre el emisor y el oyente, en este caso los alumnos que escuchan la exposición, quienes no juzgarán de manera exigente, ni castigarán con decisiones que afecten en gran medida nuestros intereses; y por ende ya sabemos con anterioridad la posible inclinación del público ante el cual nos exponemos, idea que no podemos ni tomar en cuenta ante un auditorio o público del que no conocemos absolutamente nada.

Por tales motivos no es posible considerar que los egresados del año dos mil ocho poseen el dominio de un arma primordial para el desempeño exitoso de la profesión, considerando la expresión oral un arma fundamental por la tendencia a que viene haciendo referencia nuestro sistema de justicia, como es la aplicación del procedimiento oral en todas sus materias, cuando en la misma universidad se refleja al momento de una exposición, la escases del dominio de la expresión oral; y eso encontrándose el alumno ante un público al que el miedo a expresarse es menor por el grado de relaciones sociales que existen, mucho menos podrá el después egresado de la carrera de derecho hacer frente a un público al que nunca ha visto, sin tener las herramienta académicas básicas para hacerlo, ya que un salón de clases no es prototipo de sala de juicio para creer que lo aprendido en aquella se aplicará en un juicio en el que se velará por los intereses del cliente, porque en la sala de juicio el egresado se enfrentará a intereses opuestos, uno de esos intereses el que su representado le confía defenderlo, que se haría más factible poder hacerlo si se tiene la preparación mínima adecuada para cuando la persona se encuentre en estas circunstancias, situación a la que el egresado tendrá que enfrentarse como parte de su profesión y para las que debe estar preparado en lo básico, afianzándose poco apoco conforme se desarrolla en el medio.

Gráfica número 1.

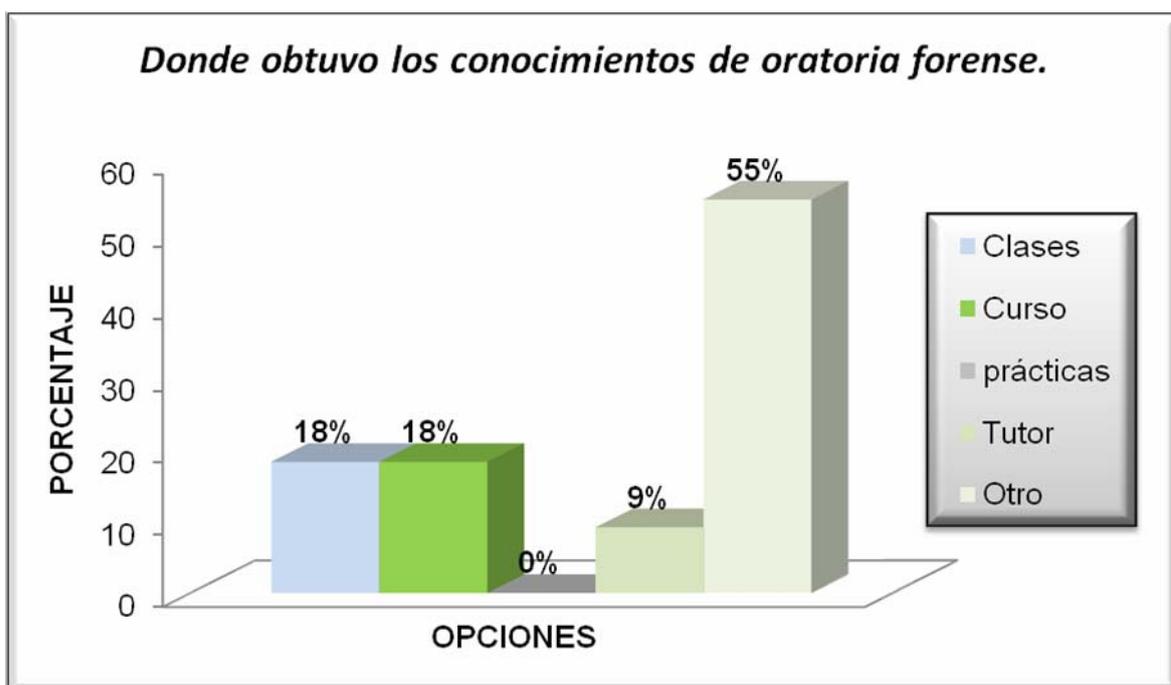
El 52% por ciento de los encuestados tienen conocimientos sobre oratoria forense y un 48% no tienen conocimientos sobre oratoria forense.

Basado en los resultados obtenidos se deduce que el índice de los estudiantes que poseen conocimientos sobre oratoria forense es mayor a los que no tienen conocimiento sobre oratoria forense existiendo una diferencia del 3% entre ambas opciones.



Gràfica número 2.

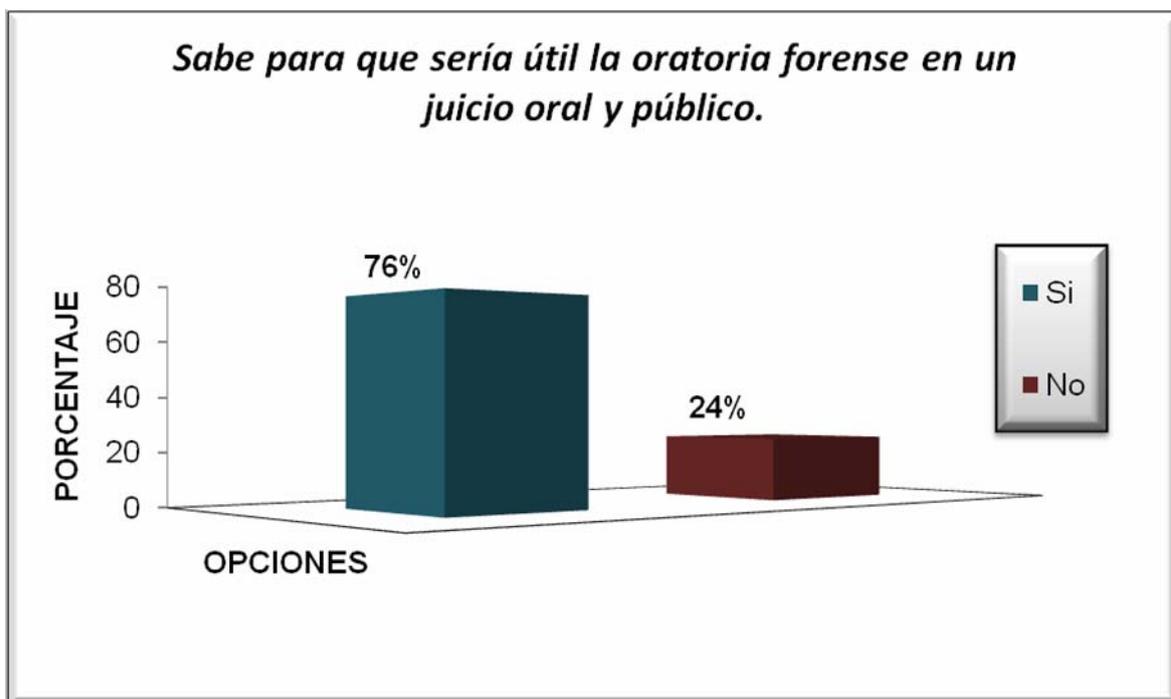
El 55% de los encuestados que tienen conocimientos sobre oratoria forense(gràfica n°1), reflejan que obtuvieron esos conocimientos en opción diferente a las propuestas, opciones que versan sobre la preparación en oratoria forense en la universidad, el 18% de los encuestados obtuvo los conocimientos sobre oratoria forense en clases recibidas en la universidad, y un índice relevante es que el 0% (ninguno de los encuestados) obtuvo conocimientos de oratoria forense por medio de prácticas de la misma.



Gráfica número 3.

El 76% de los encuestados que tienen conocimiento sobre oratoria forense (gráfica nº1), saben para qué sería útil la oratoria forense en un juicio oral y público, y un 24% no sabe para qué sería útil la oratoria forense en un juicio oral y público.

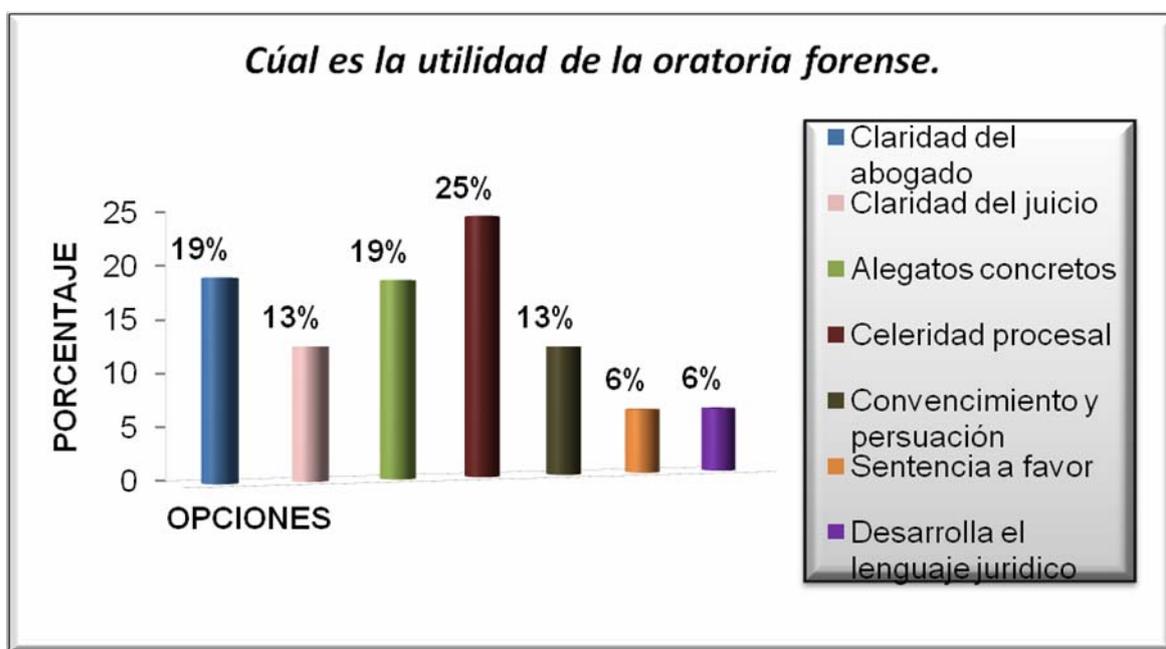
Basado en los resultados se determina una diferencia del 52% entre ambas opciones que les fueron presentadas a los encuestados que tienen conocimientos sobre oratoria forense.



Gráfica número 4.

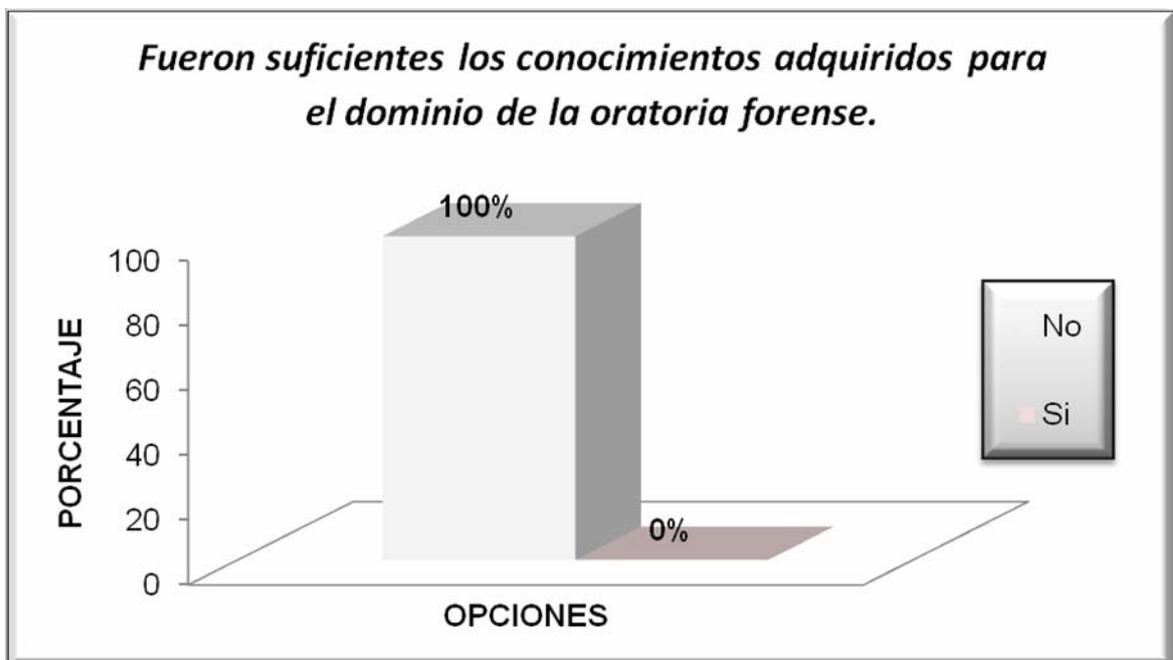
El 25% de los encuestados que saben para qué sería útil la oratoria forense (gráfica n°3), contestaron que la utilidad de la oratoria forense es para dar celeridad al proceso, el 19% considera que es para exponer alegatos que sean concretos, el 13% dice que es para el convencimiento y persuasión, y un 6% considera que es para lograr una sentencia a favor.

Basado en los resultados obtenidos se deduce que sólo un 13% de los encuestados saben cuál es la verdadera utilidad y finalidad de la oratoria forense, como es el convencimiento y persuasión del juez o el jurado respectivamente, a lo que la gran mayoría no sabe para que es útil la oratoria forense en un juicio oral y público, resultado que difiere con el gráfico número 3.



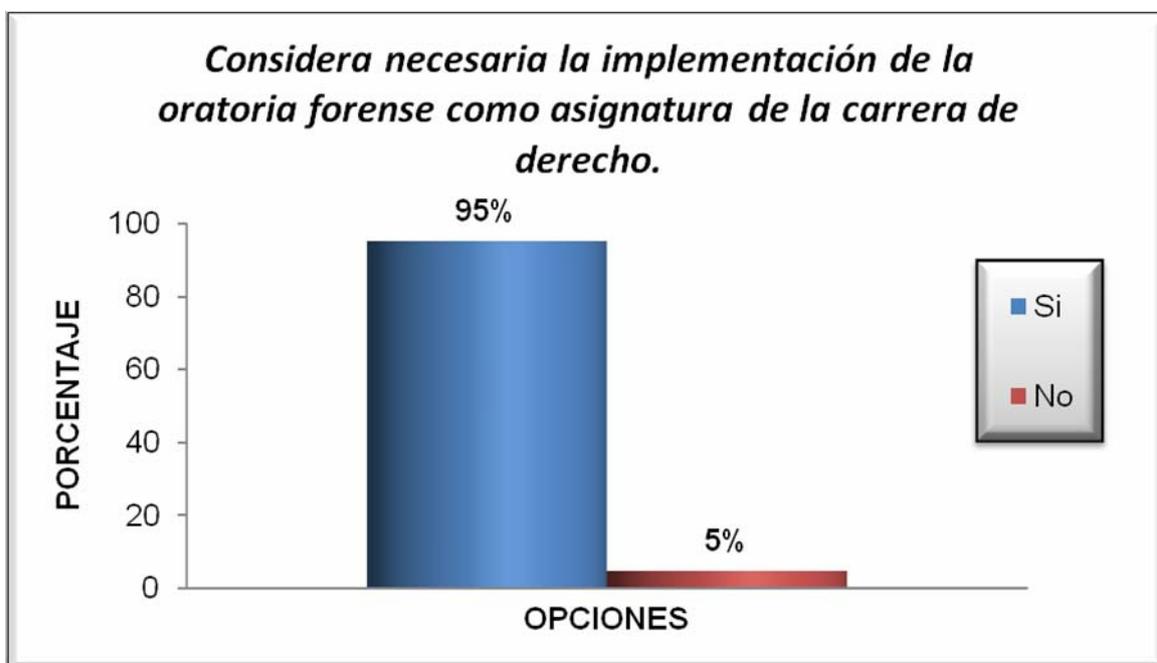
Gráfica número 5.

El 100% de los encuestados que tienen conocimientos sobre oratoria forense (gráfica n°1), consideran que los conocimientos adquiridos no son suficientes para el dominio de la misma.



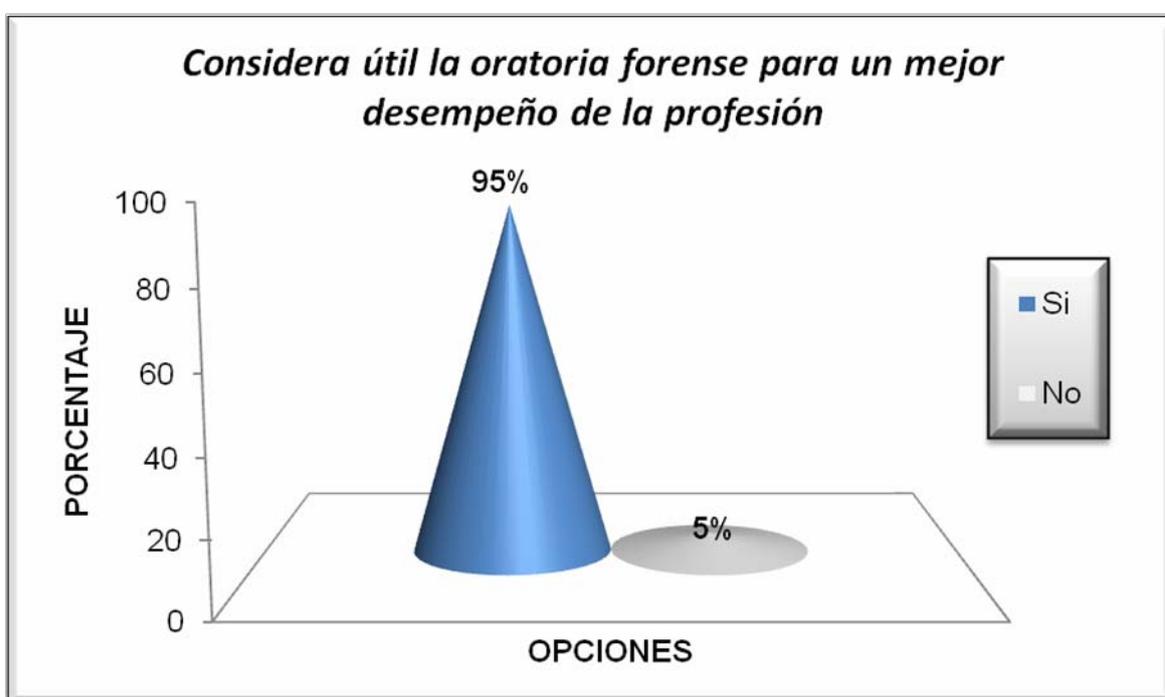
Gráfica número 6

El 95% de los encuestados considera necesaria la implementación de la oratoria forense como asignatura para los estudiantes de la carrera de derecho, a lo que solamente un 5% dice que no es necesaria la implementación de ésta asignatura en los estudios de la abogacía.



Gráfica número 7.

El 95% de los encuestados consideran que la oratoria forense es útil para un mayor desempeño de la profesión de la abogacía, restando únicamente un 5% que considera que la oratoria forense no es de utilidad para el profesional del derecho en el desarrollo de su profesión.



CAPÍTULO V.

EL ORADOR FORENSE, AUDITORIO Y ESTILO FORENSE.

1. EL ORADOR FORENSE.

1.1 Orador.

Se le llama orador al profesional de la palabra que se dedica a la aclaración de la verdad, a la hermenéutica de la razón.

1.2 Orador forense.

Es el responsable de la intervención, es decir, de la expresión oral, por lo que debe cuidar mucho de los detalles tanto objetivos como subjetivos.

Ser orador forense es un duro papel el cual lo obliga a poseer cualidades para el cumplimiento de sus deberes, algunas naturales otras adquiridas y además conocimientos propios de la profesión.

1.3 Cualidades generales del orador forense.

Las cualidades oratorias se estudian como ideal a alcanzar, pero sin significar que para ser orador, se hayan de poseer todas en igual grado, que es lo excepcional.

Estas cualidades varían según los criterios de los tratadistas, y al ofrecer ahora una relación de ella, se exponen con un criterio demostrativo, sin el propósito de realizar una enumeración exhaustiva.

Estas cualidades son:

La integridad; el romano Quintiliano insistía en que un buen orador debe ser, ante todo, un hombre bueno. Luego aclaraba que los oyentes no separarán aquello que se dice de la persona que lo dice y la impresión causada por el orador influye en ellos tanto como la exhortación que éste puede dirigirles.

La práctica oratoria ejercida por una persona cuyo comportamiento habitual no resulte digno de confianza, puede desarrollar sus facultades, pero no puede hacerla eficaz. Sus acciones desmentirán sus palabras.

Hay oradores que prescinden en absoluto de lo moral y conscientes de sus deseos, tratan de inculcar en el auditorio falsas tesis o doctrinas erróneas, presentándolas llenas de atractivos. En estos casos es difícil ser elocuente, porque si el propio orador que dolosamente expone la tesis errónea no la admite, en el fondo de su conciencia, ya que falta una de las condiciones inexcusables de que el espíritu del que intenta persuadir, esté persuadido de ante mano.

Conocimiento; el conocimiento profundo del tema, es decir, el dominio del tema, confiere a la palabra una fuerza expresiva que a veces se vuelve contagiosa, que procura una buena conciencia al que habla y todo ayuda a aumentar el aplomo.

Adquirir los conocimientos necesarios para llegar a ser buen orador, es tarea de toda la vida, en esta adquisición de conocimiento, juega un papel preponderante la lectura de obras de buenos escritores, lo que nos permitirá adquirir un mayor bagaje cultural y una madurez intelectual.

No se llega a gran orador sin el concurso de la naturaleza; pero cualquier individuo medianamente dotado, puede llegar, a través de la práctica, a hablar en público en forma útil y hasta agradable; pero hay que prepararse. Lo esencial es reunir y ordenar los pensamientos propios, las ideas propias y las convicciones propias sobre el tema de discurso.

Para ser orador hay que tener un pensamiento fecundo, esquemas mentales numerosos y bien coordinados y una elocución que ha sido facilitada por el adiestramiento.

Seguridad en sí mismo; esta seguridad debe ser tanto intelectual como psicológica, ya que guardan una estrecha relación entre sí.

El estrado le permite al abogado ocultar su nerviosismo, pero al mismo tiempo oculta la comunicación y la confianza del abogado en la causa de su cliente.

Hay una técnica sencilla que disimula el nerviosismo, aunque no puede afirmarse que suspende el hormigueo estomacal o la debilidad de las rodillas: esta técnica es, no moverse a menos que necesite ir a determinado lugar. El moverse nada tiene de malo; excepto cuando traiciona al nerviosismo. Si uno se pasea ida y vuelta frente al jurado, con arreglo a un esquema que es perceptible, está desviando la atención de los jurados, de

lo que dice y atrayéndola a lo que hace. Se necesita que lo que hace, oriente la atención de los jurados hacia lo que dice.

Destreza; el orador experto se caracteriza por la facilidad de palabra, equilibrio y control de la voz y coordinación de los movimientos corporales. Estas cualidades junto con la integridad, conocimiento y confianza en sí mismo, realza la eficacia del orador y le permite comunicar sus ideas en forma clara y atractiva.

El arte de hablar bien se perfecciona principalmente por la práctica. Sin embargo, la práctica indiscriminada puede dar impresión de artificiosidad; en realidad el lenguaje debe ser claro, directo y enérgico, pero utilizado con el tono natural que se tendría en una conversación. Para captar la atención no debe recurrirse nunca al empleo de técnicas o trucos si no sólo a un verdadero deseo de establecer comunicación por parte del orador.

La memoria; es una parte especial de la oratoria forense ya que versa en su mayor parte sobre un determinado asunto y persiguiendo un resultado, por lo que muchas veces resultan improvisaciones preparadas, por ello Cicerón llama a la memoria tesoro de todas las cosas, pues la consideraba como una de las facultades que más favorece al orador puesto que la buena memoria permite evocar en cualquier instante todos los pormenores del asunto, los hechos, las teorías y las razones legales.

El que posee una buena memoria puede desarrollar y concluir de manera segura un discurso y además ser un orador temible para el adversario de mala memoria, al que sorprende y derrota cuando ambos improvisan en la discusión.

Tampoco es necesario decirlo todo de memoria, si la necesidad y hasta el buen sentido pide que el orador lea en algunas ocasiones. Estas se presentan cuando hay que reforzar el sentido de los argumentos, al citar fechas o datos numéricos de difícil recordación, fragmentos de autores, números de folios a que nos referimos. La lectura evita la inseguridad y contribuye, en cierto modo, a valorar las mismas citas ante el juez o el jurado.

En algunos la memoria es una cualidad natural y en otros una cualidad adquirida susceptible de perfeccionarse por el conocimiento de sus mecanismos y continuo ejercicio.

Por mucha seguridad que tengamos, en nuestra memoria puede sobrevenir de pronto el olvido ante el juez o el jurado del punto siguiente que habríamos de tratar. En tan desagradable situación de amnesia, en medio minuto o menos podríamos recordar todo, pero como resulta agobiante el silencio ante el juez o el jurado, resolvemos la situación leyendo las ideas siguientes que hemos escrito en el guión. Por ello es necesario valerse de un guión esquemático de notas que vayan indicando el orden de los argumentos más importantes.

La sensibilidad; el discurso lógico cansa al auditorio cuando las razones se suceden sin darle reposo, porque los seres humanos no siendo inteligencias puras comprenden también por el corazón. No puede ser orador quien se haya privado de esa sensibilidad propia para mover los ánimos.

El orador impulsa las ideas y las imágenes con el designio de que se conviertan en hechos al persuadir, cambio posible si el alma receptiva siente que el orador sabe dominarse.

No hay discurso oratorio sin razonamiento caluroso, sin palabras con lirismo; pero la palabra con lirismo exalta los corazones cuando la mente disciplinada controla las emociones.

La Imaginación; es una de las cualidades necesaria del orador quien, sin finalidad poética, solo para persuadir, según su fantasía evoca las cosas del pasado, recrea la del presente y se dirige hacia el futuro colocándola en un mundo irreal vinculados con intereses humanos.

Los grandes maestros de la palabra oral saben de lenguaje figurado; pero como para ellos ese lenguaje no es mera poesía, sino un medio de persuasión, usan con prudencia sus figuras apoyadas en consideraciones previas sobre hechos reales o verosímiles.

Anhelo de Expresión; hay una cualidad muy bella, extraña a la facilidad que muchos consideran propios del talento oratorio. Es una necesidad de diálogo, porque la soledad es un estado pasajero para el orador y la sociedad humana, el teatro duradero de su actividad.

1.4 Preparación del orador.

Sin el conocimiento adecuado del tema a tratar, no puede haber oratoria, ya que siendo el conocimiento la forma o ropaje de las ideas. Si éste falta, todos los esfuerzos para parecer elocuente se reducen a una vana charlatanería y una verborrea inocua, es decir hablar mucho y poco

conocimiento del tema que se aborda en el proceso penal por lo que nunca puede ser fruto de la inspiración del momento, sino de la anterior preparación y el conocimiento del orador.

Algunos abogados creen que no son oradores, por carecer de ciertas facilidades en el arte del bien decir; pero en realidad, lo que les hace falta principalmente es preparación sobre elementos oratorios y sobre el tema que se aborda. Otros sólo aspiran a decir bellezas; sin advertir que lo esencial para hablar bien consiste en decir cosas buenas, porque no basta hablar como orador para llamarse uno elocuente, sino se piensa como filósofo.

La preparación del orador forense recae sobre los aspectos del informe que va a expresar ante el juez o el jurado y también, una serie de estudios indispensables sobre aspectos jurídicos y extrajurídicos. Algunas veces, el orador se ve obligado a prescindir de la preparación mediante el informe, cuando se improvisa éste, en un momento dado como sucede en la réplica y en la dúplica que se produce en la audiencia final, pero nunca puede faltar dicho estudio jurídico o extrajurídico.

El informe puede llegar a improvisarse, pero no así el estudio, de modo que el orador ha de adquirir ante todo, el conjunto de conocimientos necesarios para hablar; comprenderse de lo que ha de decir y concebirlo con claridad de acuerdo con los principios oratorios; con estos conocimientos es seguro que expresará el informe con corrección tanto el que ha preparado como el improvisado. Por ello es que antes de hablar en público debe haber precedido la preparación perseverante no sólo del hecho, sino de todas las materias propias del orador forense, estudios que

deben iniciarse desde temprano con fijeza y estabilidad para que constituyan los firmes cimientos intelectuales sobre los que se levantará el edificio de la oratoria.

La preparación del abogado en oratoria forense comprende tanto materias jurídicas como extrajurídicas, y de la combinación de estas disciplinas con los principios oratorios se obtendrá el acierto en la exposición de los argumentos, la serenidad de los mismos, lo que facilita el triunfo del orador en la causa.

1.4.1 Preparación en materias extrajurídicas.

Consiste en dirigir nuestra atención sobre el estudio apropiado de aquellas disciplinas que constituyen, podríamos decir, los conocimientos preliminares, de la oratoria, que no consisten en el saber como simple erudición, sino en decidir cuáles de sus elementos y hasta que punto han de integrar el discurso. Entre otras tenemos las siguientes:

La gramática; todos empleamos palabras para trabajar, más para nosotros los juristas son la materia prima precisamente. Las leyes están hechas con palabras como las casas con ladrillos.

Cuando el abogado recibe al cliente y escucha su consulta, responde con palabras. Los jueces y tribunales deciden, en sus resoluciones y sentencias, mediante palabras. De tales consideraciones cabe deducir que todo jurista deberá ser gramático, puesto que el arte de hablar y escribir correctamente una lengua es noción elemental de la gramática.

Es conveniente de que el orador forense tuviese siempre a mano un buen libro de gramática, consultándolo cuando fuere necesario y repasándolo con frecuencia para conocer a fondo las reglas gramaticales; porque en realidad, lo aprendido en la infancia y en la adolescencia, aduce de superficialidad y cuando se presentan dudas gramaticales, se acude al cómodo expediente del uso, porque las reglas gramaticales del lenguaje huyeron de la memoria; hay que admitir que el conocimiento a fondo de la gramática constituye una premisa de la oratoria.

El conocimiento de las palabras permitirá al orador dejar libre su imaginación, sin el cuidado prolijo de hablar con rigurosa propiedad, en el fluir de las ideas es donde concentrará su atención el orador, porque si a la preocupación sobre el fondo del discurso, ha de agregar la minuciosa valoración previa de cada palabra, examinándola y sopesándola, la actividad intelectual pierde en intensidad y ha este inconveniente se añade que en la frase se descubre su aire vacilante. Antes de subir a estrados, el orador ha de hallarse preparado con el estudio meditado y profundo del idioma, para que así la verdadera significación de las palabras se ajuste exactamente a la expresión de las ideas (Majada, Oratoria forense, 1962, pág. 75).

El lenguaje; con el estudio del lenguaje, el pensamiento del orador logrará una ágil coordinación y sobre ello versará su atención en el instante de la exposición, sin que al mismo tiempo tenga, que preocuparse por indagar cual es la expresión correcta.

Algunos juristas han criticado que los conocimientos gramaticales y del vocabulario, no son necesarios para las diligencias judiciales,

privándoles el valor que pudiera tener dicho estudio; sin embargo no se concibe la actividad profesional del abogado sin el dominio esencial de la gramática y del lenguaje.

La lógica; el estudio de la lógica es necesario porque el desconocimiento de las reglas del pensamiento y la ausencia de un sistema orientador, llevaría consigo el desenvolvimiento desordenado del informe final a través de una confusa exposición, sin clara conciencia de su extensión y con una inevitable inclinación a la vaguedad.

La lógica es la disciplina que enseña a formar los juicios bajo todo punto de vista y discernir todas sus relaciones; a desenvolver su composición y analizarla: a caracterizar los hechos y a deducir sus consecuencias y efectos; a deducir lo verdadero de lo falso, lo verdadero de lo superficial.

Si la lógica es la ciencia analítica de las operaciones del entendimiento humano y se ocupa de la formación regular de las ideas, juicios y raciocinios para llegar fácil y segura a la consecución de la verdad; se conoce de inmediato su importancia en la oratoria forense.

Así pues, para el orador forense es aconsejable adiestrarse en la práctica de la lógica y llegar a plantear, dividir y exponer un asunto con soltura necesaria para interesar a sus oyentes, en este caso el juez o jurado. Lo ideal sería desarrollar en la preparación oratoria, modelos de juicios orales con orden y método, entablado una discusión con otros interlocutores, sujetándose todos a las reglas del silogismo que permitirán desarrollar con orden y claridad. Con tales procedimientos la disertación oral adquirirá la fijeza indispensable y el rigor lógico que los discursos exigen,

pero más que a ningún otro el pronunciado en los tribunales de justicia o ante el jurado.

La dialéctica; la dialéctica es el tipo cierto y seguro para calificar y comprobar la verdad, sobre toda clase de ideas o hechos, es la palanca motriz del convencimiento y la persuasión, y a la vez, el arma fuerte con que el orador se ha de dirigir al ánimo judicial y al jurado para subyugarlo y el escudo invulnerable para hacer frente a los tiros de la sofistería.

Aristóteles fijaba la esencia de la oratoria en la dialéctica ya que ésta no es una disciplina compleja que aumenta las dificultades del informe, sino que facilita su desarrollo, y además, porque precisa con rapidez la dirección del informe hacia su conclusión natural.

La literatura; el conocimiento de las obras literarias, le permiten al orador, el dominio del ritmo cadencioso en la entonación, y que exponga con brillantez las abstractas ideas de las ciencias jurídicas; así mismo las rígidas razones que va desarrollando en sus argumentaciones expresadas en forma agradable persuaden con mayor facilidad el ánimo del juez o del jurado que acepta la esencia de su exposición o discurso.

El estudio de las más selectas producciones literarias, permite perfeccionar el lenguaje, desarrolla la capacidad imaginativa, se adquiere mayor soltura para la composición de la frase. Además, la literatura contribuye a la perfección de la memoria, a desarrollar habilidades de comunicar al espíritu de jueces y jurados toda clase de pensamientos bien expresados y encadenados, lo cual facilita el entendimiento de las pruebas presentadas.

La preparación literaria contribuirá a que el orador no se limite a presentar sus argumentos en forma esquemática, sino que han de exponerse revestidos de aspectos atractivos, a fin de que el adorno literario haga ameno el discurso y la parte esencial del informe penetre fácilmente en la conciencia del juez o el jurado.

La filosofía; la filosofía constituye fuente de cultura para el orador forense, porque fortifica y educa al pensamiento, ya que lo habitúa a no detenerse en la mera apariencia externa de las cosas y haciéndolo que llegue hasta la esencia de las cosas debatidas.

Si ante el juez o el jurado se ha de graduar la conformidad de los actos humanos con los deberes impuestos por las leyes, el orador debe tomar en consideración la intención y finalidad perseguida. En esta tarea la filosofía en toda su amplitud dará vida al informe, ya que se ha dicho que la filosofía es el alma de la ciencia legislativa (Majada, Oratoria forense, 1962, pág. 75).

La cita de los filósofos suministra al orador un valioso elemento de trabajo. En consecuencia los conocimientos filosóficos son necesarios en el orador forense, para descubrir alegaciones favorables y buenos medios de defensa.

La psicología; no se trata, desde luego, de la psicología clásica ni de la psicología general, sino de la psicología jurídica, que es precisamente la que debe conocer el orador forense.

El estudio de la psicología jurídica ha de fijarse en el análisis de la psicología del juez, del fiscal, del acusado y sobre todo de los testigos. Hay

que preocuparse en el estudio de la psicología del testigo y en la crítica del testimonio, porque así como la psicología del juez y del fiscal reviste un interés previo en la distribución del informe, el nerviosismo del testigo viene condicionado por la apreciación improvisada de la prueba testifical, la que se debe analizar con una apreciación rápida, ya que precede de manera inmediata a la intervención oral.

La psiquiatría; el orador forense ha de conocer los problemas generales de la psiquiatría y comprender la terminología científica de los peritos, para estar en condiciones de apreciar en su informe el dictamen médico.

Sin comprender la terminología y los conceptos psiquiátricos usuales, sin tener ideas precisas de lo que significan las palabras que identifican los trastornos mentales, no puede entenderse el dictamen de los médicos peritos y mucho menos, hacer una crítica favorable o desfavorable cuando llegue el momento de informar en su disertación oral.

No es preciso una especialización profunda en estos conocimientos, sino los estudios necesarios para desenvolverse sin tropiezos. La deficiencia en este estado de cosas, en mucho de los casos, es la causa principal de los equívocos y desaciertos en la sala de justicia, por el poco nivel de conocimientos médicos y sobre todo psiquiátricos.

1.4.2 Preparación en materias jurídicas.

La preparación constituye la base indispensable en los raciocinios del orador forense. Es cierto que los recursos universitarios pueden ser muy

extensos; pero la permanencia en las aulas dura algún tiempo, mientras que los ejercicios profesionales comprenderán muchos años y las enseñanzas adquiridas sufren el natural desgaste del olvido y de la evolución jurídica.

El abogado debe tener un conocimiento profundo de su profesión. Ninguna otra cosa es de tan importancia para él ni merece un estudio tan serio y fundamental; por sobresaliente que sea en la oratoria, si pasa por superficial el conocimiento de las leyes, de la doctrina, y de la jurisprudencia; habrán pocos que quieran confiarle la defensa de su derecho.

Para retener el texto de una ley no se necesita más que la memoria y para aplicarla literalmente cuando se cree que viene al caso, basta saber buscarla, por haber manejado los códigos y adquirido alguna idea de la distribución y clasificación de las materias que cada uno contiene; para penetrar el espíritu, la intención y la mente del legislador, comprender toda la extensión que quiso dar a su disposición, discernir los pasos comprendidos en ellos y divisar todas sus consecuencias, es necesario penetrar la ley de la ley, es decir, la razón intrínseca de ella, demostrar su conformidad con los principios eternos de la justicia, analizar cuál es el principio de derecho fundamental de cada ley positiva no debe ser más que una consecuencia; ésta es la verdadera labor del jurista.

2. EI AUDITORIO.

Proviene del latín *auditórium*, que significa; sala destinada a conciertos, recitales, conferencias, coloquios, lecturas públicas, lugar para dar audiencia.

El auditorio es el concurso de oyentes dispuestos en un lugar acondicionado para escuchar conferencias, discursos y lecturas, en el campo del derecho tenemos las audiencias siendo éstas el lugar donde se desenvuelve el orador forense.

La presentación del caso, al ser realizada por una persona y no por un aparato mecánico, padece de las limitaciones que puede tener el presentador, un buen caso se puede perder por no saberlo presentar, y un mal caso se puede ganar con recursos pirotécnicos.

El respeto que el auditorio siente hacia el orador, es una de las variables más importantes dentro del proceso comunicativo persuasivo.

La actitud que el auditorio adopta ante el orador, se basa, por una parte, en la reputación que le ha precedido, y en segundo lugar en la conducta que observe mientras pronuncia el discurso. La reputación previa viene incluida y la simpatía que pueden sentir los oyentes y el respeto que le merezca el orador y los conocimientos que éste posee del tema.

El auditorio, de la experiencia que recibe del orador cuando comienza su intervención y durante toda su pronunciación, va realizando ya sea consciente o inconscientemente una valoración del orador desde varios puntos de vista. Entre otras cosas los oyentes se preguntan ¿Está capacitado para hablar del tema? ¿Posee la habilidad de un buen orador?

¿Es honrado, íntegro, justo y sincero?, claro está que el auditorio, no busca la perfección en todas y cada una de estas variantes. Se trata más bien, de las diferentes dimensiones entre las que se manifiestan una conducta y cada una de estas dimensiones puede influir en la actitud que el auditorio adopta hacia el orador.

Algunas veces el orador tendrá que hablar ante un público que en lugar de amistoso o indiferente, mostrará una actitud desfavorable u opuesta a las palabras de éste (el orador). En estos casos, necesitará adaptarse concretamente a la actitud hostil o condescendiente que adopte el público.

El propósito del orador es la persuasión, la actitud que tome estará determinada por su actuación previa hacia la opinión que se desea crear o la acción a la que queremos moverlos.

Aunque durante los juicios se permite que haya movimiento, elementos auxiliares o imágenes, la ley ha decidido que la expresión de la verdad en el juicio sea principalmente oral.

El orador percibe que el juicio oral llega a ser muy aburrido para un jurado - Público, aquél (el orador) debe estar dispuesto a hacer todo lo que sea necesario para combatir el hastío del jurado.

Los jurados, la mayoría de las veces escuchan con los ojos, por consiguiente el orador debe tener presente los siguientes supuestos cuando mira a la sala del tribunal:

- El modo de la expresión es tan importante como la sustancia presentada.

- La sala del tribunal es un escenario que los jurados pueden ver cuando nadie habla.
- La evidencia que puede ser vista influye mucho más (sea buena o mala) que la evidencia que puede escucharse.
- Si uno atrae los ojos del jurado, atrae también su mente.

El contacto ocular entre el orador y el jurado es técnica individual de persuasión, pero en conjunción con un elocuente discurso serán bases y estrategias para lograr todo cuanto se desee que provenga del jurado y público receptor.

Dirigir la palabra al jurado es la función procesal que sitúa al orador forense en el centro de la escena y convencer sobre el punto desde el que él se desarrolla.

El auditorio judicial es único en dos aspectos y ambos gravitan sobre el papel del orador. En el juicio el orador siempre está en escena aunque este carezca de una regular expresión oral, en segundo lugar en el auditorio se vive un ambiente competitivo.

Aunque el orador forense esté interesado principalmente en la exposición persuasiva en pro de su cliente (ya sea éste un particular o el fiscal en pro de los intereses del Estado) tiene un antagonista que adopta el mismo enfoque y cada orador debe procurarse por el otro pero más aún por el jurado.

La presencia ante el auditorio es condición importante dentro del papel del orador, es tanto actitud como técnica, ambas son dignas de admirar en el buen desenvolvimiento.

La presencia, el estilo, la elocuencia, la forma de desenvolverse es lo que permite que el orador origine una impresión positiva en el jurado.

El orador forense debe adoptar una actitud posesiva ante los miembros del jurado no como dueño del lugar donde se está desarrollando el juicio, sino como concepto de control, esto es útil para el enfoque que el orador aplica para a la del tribunal. Si el orador comprende que la sala del tribunal existe para él mismo y que su papel como orador es el de guiar (controlar con la palabra), se sentirá más cómodo en el lugar y así transmitirá lo mismo al auditorio receptor y al jurado presente.

Las únicas restricciones a las que el orador se enfrenta dentro de la sala son las que provienen de las normas de la sala del tribunal y del hecho de que hay otro orador que cree que la sala le pertenece.

El orador forense que concurre a un juicio sin saber sus funciones y lo que puede ser expuesto al jurado, nunca se sentirá cómodo en la sala porque las expresiones visuales provenientes del juez, jurado y público lo intimidarán provocando en él inseguridad afectando todo cuanto realiza.

Nada es más importante que la percepción del jurado, en el sentido de que el orador no se limitará en exteriorizar sus conocimientos tanto de oratoria como legales.

Que el jurado vea al orador desplazarse con naturalidad en su exponencia generará en él un invaluable valor persuasivo, un orador que se presenta sin barreras incidirá más en el jurado que el orador titubeante e indebido.

El orador al abandonar su lugar detrás del estrado debe hacerlo con pasos sólidos y firmes tanto en su andar como en el objeto principal que es su elocuente intervención oral y persuasiva hacia el jurado y público receptor (Steven, 1994, págs. 19-25).

3. EL ESTILO FORENSE.

3.1 Aspectos generales.

El habla o discurso es la utilización del código de ciertas construcciones dadas por el sistema que hace de ellas el sujeto hablante para expresar sus ideas, sus pensamientos; la expresión de la realidad de nuestro pensamiento personal, por los medios lingüísticos en el enunciado o texto. El enunciado o texto forma un todo cerrado, pero a veces incompleto. Pues de ser corto o largo, una sola oración o varias oraciones, esto es lo que se llama estilo.

El estilo del enunciado resulta, pues, de la selección o elección de los medios de expresión, determinada con la naturaleza y las intenciones o la situación del sujeto hablante y de su composición o informe. La selección de los medios de expresión y su composición constituyen el estilo y éste a su vez, está determinado por los factores estilísticos individuales o subjetivos y objetivos.

No existe un concepto claro de estilo; cada autor lo define como mejor le parece.

El estilo se diferencia del lenguaje o de las palabras, puesto que las palabras de que se vale un orador pueden ser propias y su estilo, sin embargo, puede tener muchos defectos.

No se puede ofrecer un cuadro exclusivo y rígido de como debe ser el estilo forense, ni precisar de manera determinante las materias a que debe aplicarse las variedades de estilo, pues el estilo depende del asunto que se está tratando.

3.2 El estilo patético.

Las emociones sentimentales, el estilo sublime, apasionado o patético, constituye una de las tres categorías de la clasificación retórica de los estilos. El sencillo, el patético y el templado, intermedio entre ambos como el forense.

En la sala del tribunal y del jurado, por lo común, interesa un estilo templado que es el que corresponde a la mayor parte de los asuntos que ahí se dirimen.

En el estilo patético, que en los tribunales no puede dirigirse al corazón de los jueces sin antes pasar por la vía del entendimiento, se comprende todo lo necesario para mover los afectos del alma, sea mediante el temor, el odio o la conmiseración. Aristóteles, en la retórica señala la lástima y el temor como dos poderosas llamadas motivadoras que pueden contribuir al éxito de la influencia.

El estilo patético es un estilo elevado, que rehúye las imágenes y comparaciones, vehemente, enérgico, capaz de alterar el estado natural y el

ánimo, que llega a arrancar las lágrimas y provoca la admiración. En él se descubre el verdadero sentido de la oratoria, hasta el extremo que para algunos autores la elocuencia llega a identificarse con el estilo patético.

Lo patético puede ubicarse en cualquier parte del informe, según las circunstancias de cada caso; ya que las palabras apasionadas carecen de lugar privativo; si bien revisten mayor eficacia en el epílogo; para subrayar la prevención inicial del juez y del jurado, sólo se insinuarán en otros lugares, para esforzarse con más empeño al final, una vez satisfecha la razón con la eficacia de las pruebas y de la argumentación.

El estilo patético por sí solo de nada servirá en la sala de audiencias y en la sala de jurados, sino va precedido de la solidez de la prueba; porque en la oratoria forense tiene mucho valor la parte argumentativa o de razonamiento y el elemento probatorio; por lo que fácilmente se comprende que un discurso plagado de patetismo, pero sin consistencia en el raciocinio ni en las pruebas, puede merecer el rechazo del juez, por muchos aplausos que haga el público.

3.3 El estilo figurado.

La teoría de las figuras pertenecen a la oratoria general; pero a pesar de que el estilo figurado no es exclusivo de la oratoria forense, se considera necesario hacer un análisis muy somero de la teoría de las figuras; señalando sus características con especial aplicación a la oratoria forense.

Es verdad que el orador construye las figuras y las frases sin preparación determinada, y no recuerda en el momento de la disertación, su

nombre y definiciones, pero el estudio anterior le servirá para evitar graves errores.

Cuando se emplean figuras, en la oratoria forense se evitarán vulgares o de mal gusto y las referidas a objetos sin semejanzas ni verosimilitud; la naturalidad constituye la mejor guía para huir de la figura rebuscada, además el orador, debe de abstenerse de llevar aprendida de memoria las figuras de su discurso, evitando así el peligro de un olvido momentáneo de la materialidad de las frases.

3.3.1 Figuras de palabras.

Consiste en unos modos figurados de hablar que aplican a una palabra un sentido que, rigurosamente no es propiamente el suyo.

La metáfora; la metáfora es una figura por medio de la cual se transporta el significado propio de una palabra a otro significado que solamente le conviene en virtud de una comparación que reside en la mente. El orador forense debe evitar el amontonamiento de metáforas en el informe, ciñéndose a emplearlas con discreción en los asuntos que las piden.

La metonimia; los autores de los tratados de retórica no proponían una verdadera definición para metonimia; se contentaron con estudiar catálogos de hechos cuyo parentesco apreciaron, pero sin llegar a dar una formulación satisfactoria a lo que tienen en común y que no se encuentra en los otros tropos.

Se refiere a todos los géneros de traslación, la causa por el efecto, el continente por el contenido, el nombre abstracto por el concreto, el signo de la cosa significada.

La sinécdoque; esta palabra significa comprensión y consiste en tomar la parte por el todo o viceversa.

La sinécdoque es, pues, una especie de metonimia por medio de la cual se da un significado particular a una palabra que, en sentido propio, tiene un significado general. En otras palabras en la metonimia se toma un nombre por otro, mientras que en la sinécdoque se toma el más por el menos o el menos por el más.

La hipérbole; es una figura de palabrea que consiste en exagerar o deprimir un objeto más allá de lo que permiten los términos naturales.

El orador forense debe de prescindir de las exorbitantes ponderaciones pertenecientes a la poesía, así como de las descomunales y ridículas.

3.3.2 Figuras de pensamiento.

La oratoria forense para narrar los hechos, describir acontecimientos y para dar mayor expresividad a la comunicación se vale de estas figuras de pensamiento.

De todas ellas las más usadas son:

Descripción; es la figura pintoresca más importante que presenta en forma animada y viva las cualidades, propiedades y caracteres físicos de

una persona; las características de un hecho, de un fenómeno y del medio en que se desarrollan los hechos. En la descripción, el orador pinta un suceso, un lugar o una acción con tal viveza que más parece contemplarlo que oír su relación.

En los delitos criminales es apropiado usar la descripción ya que se consigue un mejor efecto descriptivo que narrativo de los hechos y de las personas que tomaron parte en ellos y el lugar en que se sucedieron tales hechos, por lo que siempre se partirá, en la teoría fáctica, de un hecho histórico, de una acción realizada por uno o varios sujetos ubicables en el tiempo y en el lugar.

La narración; es una figura en la que se expone un hecho real o ficticio desde su origen hasta su fin, por lo que narrar es sinónimo de contar o referir.

El orador forense se vale de la narración con la finalidad de referir a un hecho histórico, o a un suceso particular más o menos notable y que de esta manera, el jurado o el juez, se interesen por el hecho narrado, el lugar, la época de su desarrollo y las personas que han intervenido en ella.

La interrogación; la interrogación como figura de pensamiento, no es simplemente una pregunta que se la hace al auditorio, al jurado o al juez; ni el orador forense espera obtener respuesta de ellos sino que la emplea para reforzar lo que dice; por lo que constituye una forma de exposición más incisiva que la normal y supone un modo indirecto de halagar a los jueces y al jurado a través de buscar el asentimiento disimulado como aceptación de su recto criterio.

La exclamación; es el desahogo de los efectos y de la emoción, constituye una viva demostración de la agitación del espíritu. Las exclamaciones ofrecen múltiples variables psicológicas al extremo que muchas expresiones con significado y función propia, pueden, por presión espontánea de origen afectivo, transformarse en exclamaciones, que no son más que la exteriorización de un sentimiento del orador.

Conclusión.

Siendo que la oratoria forense significa que el profesional del derecho tiene en sus manos el control del caso al que se está enfrentando, es necesario que se prepare para manejar la sala de juicio como lo haría el director de una obra, es decir, a su manera, haciendo suyo el escenario en el que se desenvuelve, es por eso que para lograr desarrollar una adecuada oratoria forense se deben tener en cuenta una serie de requisitos mínimos como son: la claridad, la concisión, la sencillez y la naturalidad.

En lo que respecta a los conocimientos y habilidades adquiridas sobre oratoria forense en los egresados de la carrera de derecho del año dos mil ocho, estos son muy deficientes, ya que se determina a través de los resultados obtenidos la poca sabiduría en lo que a oratoria forense se refiere y la inexistencia de prácticas que faciliten el desempeño y el actuar del abogado en la sala de juicio, observándose con esto que una inmensa mayoría tiene la posibilidad de pecar y achacarse la culpa de una mala defensa de un caso por falta de preparación para enfrentar un juicio ante un juez o un jurado respectivamente.

La necesidad de preparación del abogado en oratoria forense es inminente, dado el proceso de justicia penal nicaragüense y a la tendencia que el sistema de justicia en general viene haciendo referencia, que es el de implementar la oralidad para todos los procesos litigiosos que se tengan que resolver por la vía judicial.

En nuestro proceso de justicia penal los alegatos de la acusación, de la defensa y los informes de interés para la causa que se lleva a cabo que consten en documentos, se presentan en juicio a través de la declaración

testimonial, es decir que todo el proceso versa sobre la oralidad, es por eso que la oratoria forense es de indudable importancia en los juicios orales y públicos nicaragüenses, ya que a través del uso de ésta es que se convence y persuade al juez y al jurado lo que sólo se logra con la debida preparación en oratoria forense.

Bibliografía.

- Astorga, N. (15 de Julio de 2004, párrafo primero). Grupo Alianza Empresarial. Desarrollo del lenguaje oral. Recuperado el 15 de febrero de 2009, de http://www.espaciologopédico.com/artículos2.php.2 Id_artículo=616,
- Bara, A. (1975, Párrafo quinto). blogspot.com. Diccionario de términos de expresión corporal: 06 Gesto. Recuperado el 24 de marzo de 2009, de <http://excorporal.blogspot.com/2006/02/06-gesto.html>.
- Cabanellas, G.(1989). Diccionario enciclopédico de derecho usual. Villa monte, Buenos Aires, Argentina. Heliasta SRL.
- Cassany. (2000, párrafo quinto). Monografías.com S.A. La expresión y comprensión oral. Recuperado el 3 de febrero de 2009, de <http://www.monografias.com/trabajos55/expresión-oral/expresión-oral.shtml>.
- Da Costa, F. P. (2004, Párrafo doce). Monografías.com S.A. El procedimiento oral. Recuperado el 26 de abril de 2009, de <http://www.monografias.com/trabajos52/procedimiento-civil-oral/procedimiento-civil-oral2.shtml#princip>.
- Da Costa, F. P. (2004, Párrafo once). Monografías.com S.A. El procedimiento oral. Recuperado el 28 de marzo de 2009, de <http://www.monografias.com/trabajos52/procedimiento-civil-oral/procedimiento-civil-oral2.shtml#princip>.
- Defontaine, J. (1978). Terapia y reeducación psicomotriz. Del desarrollo psicomotor a la relación terapéutica. Barcelona, España: Médica y técnica, pág 229.

- Drosy. (1982, párrafo noveno). Wikipedia Foundation, inc. Expresión corporal. Recuperado el 22 de enero de 2009, de http://www.soseducativa.org/index.php?option=com_content&view=article&id=51&Itemid=34.
- Espinoza, B. (2004). La oratoria forense: una estrategia del juicio oral. León, Nicaragua: universitaria, UNAN-León.
- Espinoza, B. (2004). La trilogía del lenguaje del derecho. León, Nicaragua: Universitaria, UNAN-León, pág 271.
- Kristeva. (1981, párrafo primero). Webapps.udem.edu.co. Circuito de la comunicación. Recuperado el 24 de febrero de 2009, de http://webapps.udem.edu.co/Diccionariointeractivo/c/circuito_de_la_comunicación-ling.html.
- Majada, A. (1962). Oratoria forense. Barcelona, España: Bosch, pág 75.
- Matarrita, S. (2007). Teoría del caso y técnicas del debate en el proceso penal (segunda edición ed.). Managua, Nicaragua: USAID, Nicaragua, pág 12.
- Mehrabian, A. (1971, párrafo segundo). Wikipedia Foundation, inc. Albert Mehrabian-wikipedia, the free encyclopedia. Recuperado el 15 de Mayo de 2009, de http://www.wikipedia.org/wiki/Albert_Mehrabian.
- Motos, T. (1983). Iniciación a la expresión corporal. Barcelona, España: Humanitas, pág 15.
- Pérez, E. (2004). Comentarios a la ley orgánica procesal del trabajo. Caracas, Venezuela: Vadell Hermanos, pág 152.
- Rivera. (2007, Párrafo dieciseis). Monografías.com S.A. El procedimiento oral. Recuperado el 26 de abril de 2009, de <http://www.monografias.com/trabajos52/procedimiento-civil-oral/procedimiento-civil-oral2.shtml#princip>.

- Salzer. (1984, párrafo noveno). Wikipedia Foundation, inc. Expresión corporal. Recuperado el 22 de enero de 2009, de http://www.soseducativa.org/index.php?option=com_content&view=article&id=51&Itemid=34.
- Salzer. (1984, párrafo sexto). Wikipedia Foundation, inc. Expresión corporal. Recuperado el 22 de enero de 2009, de http://www.soseducativa.org/index.php?option=com_content&view=article&id=51&Itemid=34.
- Santiago. (1985, párrafo décimo). Expresión corporal. Recuperado el 22 de enero de 2009, de http://www.soseducativa.org/index.php?option=com_content&view=article&id=51&Itemid=34.
- Steven, G. (1994). Mi primer juicio oral ¿Dónde me siento? ¿y qué diré? (Primera edición ed.). Buenos aires, Argentina: Heliasta, págs 19-25.
- Stokoe, P. (1967, Párrafo cuarto). Wikipedia Foundation, inc. Expresión corporal. Recuperado el 22 de enero de 2009, de http://es.wikipedia.org/wiki/expresi%C3%B3n_corporal.
- Trigo. (1999, párrafo noveno). Wikipedia Foundation, inc. Expresión corporal. Recuperado el 22 de enero de 2009, de http://www.soseducativa.org/index.php?option=com_content&view=article&id=51&Itemid=34.
- Urdaneta, G. (2007, Párrafo diecisiete). Homes Urdaneta & Asociados, Despacho de Abogados. La oralidad y el proceso por audiencias. Recuperado el 29 de abril de 2009, de <http://www.homesurdaneta.com/cont-deint-publ/LA%20ORALIDAD%20y%20EL%20PROCESO%20por%20AUDIENCIAS.%20GUIDO%20E.%20URDANETA.pdf>.
- Villasmil. (2006, Párrafo veinte). Monografías.com S.A. El procedimiento oral. Recuperado el 26 de abril de 2009, de <http://www.monografias.com/trabajos52/procedimiento-civil-oral/procedimiento-civil-oral/2.shtml>.

Anexo



Estimado colega, soy un egresado del año dos mil ocho, turno regular, grupo I, de la facultad de ciencias jurídicas y sociales, realizando un estudio monográfico, dirigido a todos los compañeros egresados en ese año de la misma alma mater, con la finalidad de manifestar la importancia de la oratoria forense en los juicios orales y públicos en Nicaragua.

Este es un estudio que servirá de planteamiento en la facultad, para una pronta solución en la decisión de implementar la asignatura de oratoria forense en la carrera de Derecho.

Por tales razones, necesito de tu participación llenando esta encuesta, la información que usted facilite será confidencial.

Edad:

sexo:

años en la carrera:

Marque con una **x** en la casilla de su elección.

1. Considera que es importante la oratoria forense en los juicios orales y públicos.

Si

NO

2. Sabe ¿para qué sería útil la oratoria forense en un juicio oral y público?

Si

No

→ Si respondió Sí, diga su utilidad.



3. Tiene conocimientos sobre oratoria forense.

Si No

→ Si contestó sí, donde los obtuvo:

Clases

Cursos

Prácticas

Tutor

Otro.

4. Ha sentido la necesidad de adquirir conocimientos de oratoria forense.

Si No

5. Recibió en sus estudios universitarios clases de oratoria forense.

Si No

→ Si respondió Sí, conteste.

5.1 Cree que los conocimientos adquiridos fueron suficientes para el dominio de la misma.

Si No



6. Le hubiese gustado recibir como parte del pensum académico de la facultad, la asignatura de oratoria forense.

Si No

7. Considera necesaria la implementación de la oratoria forense como asignatura de los estudiantes de la carrera de Derecho.

Si No

8. Considera que la oratoria forense es de gran utilidad para un mejor desempeño de la profesión.

Si No

Gracias por su colaboración.