

Artículo de Investigación

La Oratoria forense: una perspectiva sociológica

Forensic Oratory: A Sociological Perspective

Alejandro Parodi González¹: Universidad de Alicante, España

alejandro.parodi@ua.es

Diana Jareño Ruiz: Universidad de Alicante, España

diana.jareno@ua.es

Fecha de Recepción: 28/12/2024

Fecha de Aceptación: 30/01/2025

Fecha de Publicación: 04/02/2025

Cómo citar el artículo

Parodi González, A. y Jareño Ruiz, D. (2025). La oratoria forense: una perspectiva sociológica [Forensic Oratory: A Sociological Perspective]. *European Public & Social Innovation Review*, 10, 01-22. <https://doi.org/10.31637/epsir-2025-1224>

Resumen

Introducción: La capacidad de un profesional de la abogacía para presentar su caso de manera convincente y persuasiva puede ser tan importante como su conocimiento jurídico. Para el desarrollo de este trabajo se parte de tres aspectos clave del proceso de comunicación: el lenguaje verbal, la paralingüística y el comportamiento no verbal, relacionado con la Cinesia y la Prosémica. **Metodología:** Se propone un diseño de investigación mixto, mediante el uso de información de corte cualitativo y cuantitativo como resultado de dos herramientas diferentes: la entrevista en profundidad a profesionales del ámbito jurídico y el registro (rúbrica) que se utiliza para la evaluación del alumnado. **Resultados:** Los hallazgos alcanzados permiten analizar el impacto y la eficacia del discurso jurídico desde el punto de vista de los diferentes actores sociales tanto en el ejercicio de la profesión como en el proceso de formación. **Discusión:** Los resultados presentados permiten realizar un análisis comparado por sexo descubriendo los puntos fuertes y débiles de la formación y la profesión relacionados con la paralingüística y la cinesia, así como en los contenidos en relación a la argumentación y estructura. **Conclusiones:** La investigación recoge un déficit de formación en Oratoria que corroboran los profesionales en activo.

Palabras clave: Oratoria; Sociología; Derecho; Interacción; Comunicación; Kinésica; Paralingüística; Formación.

¹ Autor Correspondiente: Alejandro Parodi González. Universidad de Alicante (España).

Abstract

Introduction: The ability of a legal professional to present their case in a convincing and persuasive manner can be just as important as their legal knowledge. This paper is based on three key aspects of the communication process: verbal language, paralinguistics, and nonverbal behaviour, related to Kinesics and Proxemics. **Methodology:** A mixed research design is proposed, using both qualitative and quantitative information as a result of two different tools: in-depth interviews with legal professionals and the rubric used for student evaluation. **Results:** The findings allow us to analyse the impact and effectiveness of legal discourse from the point of view of different social actors, both in the exercise of the profession and in the training process. **Discussion:** The results presented allow us to make a comparative analysis by sex, discovering the strengths and weaknesses of training and the profession related to paralinguistics and kinesics, as well as the contents related to argumentation and structure. **Conclusions:** The research reveals a lack of training in public speaking, which is corroborated by active professionals.

Keywords: Oratory; Sociology; Law; Interaction; Communication; Kinesics; Paralinguistics; Training.

1. Introducción

1.1. La importancia de la Oratoria

El artículo se centra en la importancia de la Oratoria en el sistema jurídico español, dotando a esta disciplina de una perspectiva sociológica. Se destaca que, aunque la formación académica proporciona una sólida base jurídica, a menudo no se presta suficiente atención a las habilidades de comunicación y argumentación, que son fundamentales para la práctica legal efectiva.

La capacidad de un abogado/a para presentar su caso de manera convincente y persuasiva puede ser tan importante como su conocimiento jurídico, tal y como se argumenta en la literatura especializada. La ausencia de una formación en Oratoria, en todos los grados, aunque especialmente en Derecho, es llamativa puesto que el ordenamiento jurídico marca la oralidad como obligación de las partes actoras en un juicio, haciendo hincapié en la prohibición de la lectura.

Este artículo pretende hacer una descripción de la realidad del estudiantado, e identificar diferencias entre hombres y mujeres si las hubiera, en esta disciplina reivindicando su importancia en la carrera académica dado que la principal herramienta de trabajo de los futuros profesionales de la abogacía será la capacidad de convencer a través de la palabra.

Dicha finalidad se articula en los siguientes objetivos específicos:

- Reivindicar la Oratoria Forense como formación obligatoria para las y los estudiantes, dado su carácter transversal desde el punto de vista del conocimiento, y su complementariedad junto a la argumentación.
- Analizar las técnicas y estrategias de la oratoria forense y su impacto en la persuasión del juez o jurado en el contexto legal actual.
- Comparar el debate jurídico con el debate como herramienta de conocimiento y aprendizaje.

- Identificar, desde una perspectiva de género, las posibles diferencias en el uso de los distintos recursos comunicativos.
- Relacionar la Sociología con la Oratoria como proceso de interacción social.

Para ello, se debe analizar el grado de formación que en materia de Oratoria han recibido tanto jueces, como fiscales y abogados en su formación profesional y académica. Con este fin, se han utilizado entrevistas en profundidad a dichos profesionales, donde se identifican las principales técnicas y estrategias de Oratoria forense más utilizadas por los actores de un juicio. Por otro lado, se pretende comparar el grado de uso de los elementos de comunicación efectiva en la sala, tanto verbales como corporales y su eficacia, así como evaluar la eficacia de las técnicas y estrategias de oratoria forense en la persuasión del Tribunal, considerando variables como los elementos comunicativos mejor valorados.

Interesa explorar las diferencias en el uso de la Oratoria forense entre hombres y mujeres tanto en la comunicación verbal, como en la paraverbal y no verbal. Para alcanzar tal fin, se ha llevado a cabo un análisis sobre el estudiantado con la meta de identificar áreas de mejora en la enseñanza y en la práctica de la oratoria forense en la formación de los abogados/as.

1.2. La comunicación como proceso de interacción social

Cuando se habla de comunicación se concibe, de forma genérica, como un proceso global por el que emitimos y recibimos información de todo tipo. Paul Watzlawick (2011) afirma que es imposible no comunicar. Todo comunica. La comunicación son las palabras que pronunciamos, es el uso que le damos a nuestra voz, son las emociones o sentimientos que trasladamos con la combinación de las palabras y la voz o, también es nuestro cuerpo, quieto o en acción, en un contexto social y físico.

El proceso de comunicación está basado en la relación de los individuos, como señala Bregantin (2008) pero, no tanto por esta, sino por la realidad que se conforma entre emisor y receptor durante este acto. Dado que la comunicación se ocupa de significados y no estrictamente de datos, como hace la información, resulta que la posibilidad de incidir sobre aspectos no racionales, emotivos o sensoriales, está implícito en el proceso. Por tanto, para desarrollar este trabajo los autores se han centrado en los tres aspectos más relevantes del proceso de la comunicación: el lenguaje verbal, la paralingüística y el comportamiento no verbal, relacionado con la cinesia y la prosémica.

Albert Mehrabian, de la Universidad de California, realizó un experimento en 1967 que le valió reconocimiento internacional. En su estudio, Mehrabian intentó cuantificar el grado de influencia de los distintos elementos que componen la comunicación: palabras, cuerpo y voz. El resultado obtenido reflejó que el 7% de nuestra comunicación consiste en las palabras que pronunciamos, el 38% lo transmitimos como comportamiento verbal, es decir, voz, mientras que el 55% de nuestra comunicación es el resultado de la comunicación no verbal, o sea, cuerpo.

El estudio de la comunicación no verbal, dividida en la Cinesia o Kinésica, como el estudio del movimiento corporal (Birdwhistell, 1970), la Prosémica, entendida como el análisis de la influencia del espacio y territorio personal en la interacción humana (Hall, 1984); y la Paralingüística, toda comunicación no verbal, pero oral que dota de significado al mensaje (Poyatos, 1993) es fruto de cinco disciplinas al menos: la Psicología, la Psiquiatría, la Antropología, la Etología y, por supuesto, la Sociología.

Desde la Lingüística, Poyatos (2018, pp. 22-23) acuña el concepto de ‘estructura triple básica de la comunicación humana’ al afirmar que:

“cuando alguien me hablaba lo que yo veía era (...) lo que decía (palabras), cómo lo decía (paralenguaje: modificaciones de la voz y emisiones cuasiléxicas independientes) y cómo lo movía (kinésica: movimientos y posiciones estáticas independientes o combinadas con las palabras, con el paralenguaje o con ambos.”

El debate, como interacción comunicativa, requiere que los participantes persuadan a una audiencia acerca de la veracidad o falsedad de una tesis; se trata de una competencia de los argumentos utilizados para probar o refutar la misma, como señalan Boromo y sus colaboradores (2010). El objetivo de ambas posturas es ofrecer una interpretación de ciertos acontecimientos que lleve a un juez a aceptar o rechazar la moción que se considera.

Como cualquier esfuerzo por persuadir, el éxito de los argumentos en debates depende enteramente de la percepción de verosimilitud o veracidad de la audiencia: si el juez prefiere el argumento propio antes que el de los oponentes, es probable que se convenza. La contribución también distingue entre la argumentación jurídica y la filosófica, ya que el discurso jurídico está dirigido a un destinatario concreto y tiene un fin práctico; mientras que la argumentación filosófica tiene un objetivo universal y un fin cognitivo.

1.2.1. La comunicación verbal

La comunicación verbal se refiere al uso del lenguaje para transmitir mensajes entre emisores y receptores, por lo que, no sólo se centra en la selección de las palabras o la construcción de discursos, sino de igual manera, en otros elementos del proceso que lo marcarán. Cerruti (2019) recoge, siguiendo el modelo de Lasswell-Bradock, las preguntas relevantes en el proceso de comunicación.

Este modelo de comunicación, desarrollado por el politólogo, sociólogo y psicólogo estadounidense Harold Lasswell en 1948, es una de las teorías más conocidas y citadas en el campo de la comunicación. Originalmente formulado con la frase "*¿Quién dice qué, en qué canal, a quién, con qué efecto?*", este modelo ha sido ampliamente utilizado para analizar el proceso comunicativo en diversos contextos.

1.2.2. La comunicación paralingüística

La función del lenguaje no verbal y paraverbal se centra principalmente para expresar emociones, actitudes y sentimientos para dar coherencia a la palabra hablada reforzando el mensaje. Uno se centrará en el mensaje corporal y el otro en regular el flujo de la conversación, enfatizar palabras o frases y transmitir emociones. En relación a esto, el lenguaje no verbal puede ser independiente del lenguaje verbal o complementarlo, mientras que el paraverbal siempre está presente junto al lenguaje verbal.

Comencemos por recordar la máxima premisa de esta investigación: cuerpo y voz, todo es uno. No se puede, al igual que ocurre con la fonación, dejar de lado la importancia del cuerpo que es nuestro soporte. No se puede variar la entonación, la expresividad, el timbre o velocidad si no activamos el cuerpo para que apoye estos cambios. Como diría Caballero (1994), bien lo saben los autores teatrales cuando escriben en sus obras indicaciones para los actores al señalar *con ironía* o *con fuerza* al lado del texto a interpretar. Este autor divide los recursos de la expresión, la elocución expresiva, en tres grandes grupos en los que mete los elementos paralingüísticos:

- a) Entonación (Tono). Formado por los registros expresivos y las inflexiones de la voz dotándola de intencionalidad.
- b) Dinámica (Volumen). Donde se incluye las intensidades y los acentos.
- c) Ritmo (Duración): Referidos a la velocidad y las pausas en la elocución.
- d) Timbre: Diferenciados entre normales o característicos por factores fisiológicos.

Hay que recordar que los tres primeros son modificables voluntariamente por el sujeto al hablar. Si somos conscientes de nuestra voz, podremos regular el volumen, el tono o la velocidad y las pausas, mientras que el timbre, al ser un rasgo más relacionado con nuestra personalidad y fisiología será más difícil su modificación.

En cualquier discurso existe un contenido formal, esto es lo “qué” se dice, pero también, se encuentra el propósito de la comunicación de “quien” lo dice, en otras palabras, sería el “cómo” lo dice.

1.2.3. La comunicación no verbal

La primera y principal función del comportamiento no verbal es la de enfatizar el lenguaje verbal. La ejecución de un gesto o movimiento corporal, la expresión del rostro o cierta entonación puede sostener y otorgar veracidad a nuestras palabras. El cuerpo es más sincero que la voz. Es decir, la comunicación no verbal puede repetir lo que se dijo verbalmente y subrayar el mensaje o, por el contrario, desdejar lo expresado si no existe coherencia comunicativa.

Si mantenemos que es imposible no comunicar, es decir, comunicamos desde la primera impresión, podemos afirmar que generamos una “simpatía”, o no, que García Ramírez (2008) califica de “procesal” en el caso de los abogados respecto al Tribunal profesional o popular. García Carbonell (2001) afirma que “*llegamos a la conclusión de que, a los abogados, antes de decir una sola palabra, se nos prejuzga, bien en sentido positivo o negativo, nunca de forma neutra*”.

Desde la Etología, señalan que los seres humanos empezamos a comunicarnos como los animales: no verbalmente. Davis (1998) dice que seguimos comunicando algunas cosas de la misma forma, pero desde la aparición de la palabra no somos conscientes de ello. De hecho, sugiere que el estudio de la comunicación no verbal debería denominarse “etología humana”.

Para ampliar su comprensión explicamos, siguiendo a diversos autores como Bridwhistell (1970) o Davis (1998), que las funciones del lenguaje no verbal se solapan, por lo expuesto, con el lenguaje paralingüístico dotando de base y solidez al mensaje oral. Por tanto, otros autores hablan, en cuanto a terminología, de lenguaje del cuerpo (Pease, 2006), o lenguaje corporal (González, 1998; Bregantin, 2008; Merayo, 1998), entre otros consultados, mientras que Ballenato (2006) se refiere a componentes de la comunicación no verbal sin entrar a diferenciar si es lenguaje o no.

Dada su estrecha vinculación con la paralingüística, por medio de la manera de entonar las palabras podemos expresar sentimientos y emociones que dotaran de significado a los mensajes. Como señalamos, el cómo es tan importante, o más, que el qué decimos. De la misma manera, la forma de expresar subrayará el mensaje o lo negará.

Hay que destacar que puede orientar la forma en la que el mensaje verbal debe ser interpretado. Es decir, un mismo contenido podrá interpretarse de diferentes maneras según el volumen y el tono de voz empleado o los gestos realizados.

El movimiento corporal

Los estudios sobre los movimientos del cuerpo o el lenguaje del cuerpo, son conocidos como Kinésica (también la encontramos como Kinésia, Cinésis o Cinesia). Desde sus inicios, desarrollada por Birdwhistell (1970), se define como la disciplina que estudia la gestualidad de las personas, desde las expresiones faciales a los movimientos del cuerpo. Incluye gestos, movimientos de cabeza, expresiones faciales, movimientos oculares, y otras manifestaciones físicas que pueden utilizarse para comunicar.

Desde la Psicología, Paul Ekman, en su libro *Emotion in the human face* (1972) prueba que las expresiones faciales son un índice fidedigno de ciertas emociones básicas y, más allá, logró encontrar un método fiable para descifrar estas expresiones. Se trata del denominado FAST (*Facial Affect Scoring Technique*) donde cataloga las expresiones faciales usando fotografías en vez de descripciones verbales y dividiendo el rostro en tres zonas cuyos movimientos combinados dan lugar a cientos de categorías emocionales. Davis (1998) divide la cara entre la parte de frente y cejas, los ojos y el resto lo que permite un estudio riguroso de cada expresión facial.

Sin duda, la mirada es, entre todos los elementos de la comunicación no verbal, el más importante. Mediante el contacto visual trasladamos nuestros sentimientos y emociones y percibimos las de los demás, por lo que “delata” lo más íntimo del emisor y del receptor del mensaje. Hay que tener especial precaución al mirar a los demás puesto que un contacto ocular erróneo producirá un efecto negativo en la comunicación.

Desde la Sociología, la influencia cultural en la comunicación no verbal es un aspecto complejo de las interacciones humanas. Algunas de las principales aportaciones las llevó a cabo Erving Goffman con la “metáfora teatral”. El sociólogo canadiense concibió la interacción social como una representación teatral en la que los individuos actúan como actores que interpretan roles frente a un público.

Esta metáfora le permitió analizar cómo las personas utilizan diferentes comportamientos no verbales, como la expresión facial, la mirada, el tono de voz, la postura corporal y los gestos, para presentarse ante los demás y gestionar la impresión que quieren causar. También es destacable, el concepto de “fachada” que Goffman (1971) definió como la imagen que un individuo trata de proyectar ante los demás en sus relaciones “cara a cara”. Esta fachada se compone de diversos elementos, como la apariencia física, la vestimenta, el lenguaje y el comportamiento no verbal.

El espacio personal

La prosémica fue acuñada por el antropólogo estadounidense Edward T. Hall, también como “proxemia” (por su relación con proximidad), en *The Silent Language* (1959) y *The Hidden Dimension* (1966). Hall dirá que “los cambios espaciales dan tono a una comunicación, la acentúan y, a veces, hasta hacen caso omiso de la palabra hablada”.

Sugirió que las personas actúan en cuatro zonas o espacios personales distintos: la distancia íntima, para relaciones amorosas y familiares; la distancia personal, para reuniones sociales o en la calle; la distancia social, en oficinas, tiendas, hoteles..., o la distancia pública, en política, conferencias, etc. Por tanto, todo estudio sobre comunicación conlleva, necesariamente, nociones sobre el espacio en la interacción.

Reseñamos aquí la distinción entre “regiones” y “territorios” en la interacción social. Para Goffman (1959), que amplía las investigaciones de Edward T. Hall, las regiones son espacios públicos donde la interacción está sujeta a ciertas normas y expectativas, mientras que los territorios son espacios privados donde las personas tienen mayor libertad para comportarse de manera natural.

Las interacciones se pueden desarrollar en un contexto físico o social. Cuando se desarrollan en un contexto social es la actividad realizada la que condiciona la interacción, pero cuando es un contexto físico será el entorno el que facilite u obstruya la misma.

En el caso que nos ocupa, el estatus será un elemento influyente dada la posición preponderante del Tribunal o juez respecto de las partes, mientras que la ubicación del mobiliario también marca el territorio y la distancia en el proceso de la comunicación.

1.3. El debate como proceso de interacción comunicativa

El debate es esencialmente un proceso de aprendizaje. Por eso, cuando dos o más personas, ya sea en el ámbito académico, político o jurídico, participan en un debate, los resultados deben ser pensados en función del incremento del saber y de la comprensión del tema debatido, más que en términos de ganadores y perdedores. Es evidente que nos referimos a un fin epistemológico del debate y, no tanto, a su fin práctico.

Boromo *et al.* (2010) señalan que el resultado del debate, en forma de decisiones, es producto del contraste de argumentos: aquellos que resultan más convincentes para la mayoría lo son a través de su análisis comparativo y se construyen mediante el desafío (mediante el ensayo/práctica).

Por eso decimos que en el debate se construye conocimiento de manera colectiva, en un proceso en el que son necesarias todas las voces participantes, sean estas a favor o en contra de una misma idea. A partir de estas observaciones sobre cómo los humanos emplean argumentos para construir la realidad, podemos extraer un marco sociológico y filosófico que ilumina la práctica del debate. Esta filosofía es expresada por Johnson (2013) en dos premisas y una conclusión:

El debate requiere que los participantes persuadan a una audiencia acerca de la veracidad o falsedad de la moción; se trata de una competencia de los argumentos utilizados para probar o refutar esa moción. El objetivo de ambos debatientes es ofrecer una interpretación de ciertos acontecimientos que lleve a un tercero (juez o Tribunal) a aceptar o rechazar la moción que se considera.

Como cualquier esfuerzo por persuadir, el éxito de los argumentos en debates depende enteramente de la percepción de la audiencia: si el juez prefiere el argumento propio antes que el de los oponentes, es probable que se convenza. Veremos, más adelante, que los juicios son, en esencia, un tipo de debate, con normas y formalismos jurídicos, en los que rigen los mismos principios que los que hemos señalado. Estas dos premisas conducen a una conclusión que estará presente en este artículo: No hay una manera “correcta” de debatir.

El propósito de esta sección es explicar las tres partes básicas de un argumento: afirmación, razonamiento y evidencia o, según Johnson (2013) afirmación, fundamento e inferencia. La afirmación es una aseveración sobre la que la audiencia no necesariamente está de acuerdo, pero que el orador presenta como cierta y busca defender apoyado en los otros elementos del argumento. Sin embargo, si por sí sola una afirmación no es un argumento.

Un elemento que el orador deberá proveer a la audiencia es la evidencia que le permita apoyar su afirmación. La evidencia estará compuesta usualmente por información reunida a partir de datos surgidos de investigaciones, de ejemplos y de condiciones observables. El fundamento es una idea o conjunto de ideas que la audiencia acepta como verdaderas y que proporcionan la base para la aceptabilidad de la afirmación.

Esto no basta, sin embargo, para completar la estructura del argumento; falta otro elemento que conecte las dos partes vistas hasta ahora: el razonamiento. La verdadera magia, dice Johnson (2013), del argumento ocurre cuando la audiencia descubre la conexión entre la afirmación y el fundamento. El descubrimiento de esta conexión es conocido como inferencia.

1.3.1. El acto del juicio oral

La CE ya recoge en su artículo 24.1 que *“todas las personas tienen derecho a obtener la tutela efectiva de los jueces y tribunales en el ejercicio de sus derechos e intereses legítimos, sin que, en ningún caso, pueda producirse indefensión.”* Asimismo, el artículo 120.2 establece que *“el procedimiento será predominantemente oral, sobre todo en materia criminal”*, además, *“el proceso se desarrollará ante el juez o tribunal imparcial con todas las garantías”*. A mayor abundamiento, la Ley Orgánica 6/1985 del Poder Judicial reitera en su artículo 229.1 que *“las actuaciones judiciales serán predominantemente orales, sobre todo en materia penal, sin perjuicio de su documentación”*.

La Oratoria forense, según Majada (1951) es la comunicación oral practicada en los actos procesales (audiencias y vistas) ante los Juzgados y Tribunales de Justicia, a través de la cual las partes, o con mayor frecuencia sus letrados, resumen ante el juez o los magistrados los hechos, las pruebas y los fundamentos de derecho que apoyan su tesis y su petición de un pronunciamiento favorable a los intereses de parte.

Como indica el profesor Picó i Junoy, citado por Fernández León (2013) para que la oralidad despliegue su máxima eficacia, las actuaciones procesales realizadas oralmente deben efectuarse ante el destinatario de las mismas, esto es, con la inmediatez del juez. Este contacto permitirá al juez hacerse una recreación de la realidad lo más real posible, pues tendrá acceso directo a las declaraciones de todas las personas que conocen los hechos litigiosos, pudiendo formularles precisiones o aclaraciones que contribuyan a realizar su enjuiciamiento fáctico.

Además, rige el principio de concentración que se materializa en diversos preceptos, y especialmente en el art. 291 LEC que establece la celebración de un “juicio o vista” para la práctica de toda la prueba en unidad de acto al objeto de que no desaparezcan de la memoria del juez los actos orales que él ha presenciado.

Ambos principios dan lugar a una contradicción argumentativa que permite al juez un conocimiento más profundo del debate, los hechos y la cuestión jurídica que se valora. Lo que nos lleva a sostener que un proceso judicial, sobre todo el materia penal y social, es un tipo de debate reglado singular en el que las partes, en toda la actividad procesal, presentan sus alegaciones, pruebas y conclusiones en el mismo acto. Calonge (2009) señala que *“es un proceso contradictorio en el que el objetivo es persuadir y convencer al juez de que adopte una decisión conforme a nuestros postulados y rechazando los del contrario”*.

El debate jurídico tiene su punto álgido en el alegato, entendido como *“razonamiento del letrado en el que defiende la postura mantenida en el proceso, exponiendo los fundamentos en qué se basa y las pruebas que la acreditan, impugnando a su vez los razonamientos de la parte contraria”* (Fonseca-Hernández, 2002, p. 62).

Al igual que en cualquier otro debate debe componerse de un inicio, una argumentación, pruebas de cada argumento y una conclusión. En este momento es en el que el orador (abogado) refuta la argumentación contraria basándose en evidencias probadas en el acto del juicio.

En este sentido, la mejor defensa es aquella que se prepara estudiando en profundidad la acusación. La fiscalía (o la acusación particular) presentará una acusación en base a unos hechos procesales (no necesariamente reales) y argumentará, con razonamientos y evidencias en el mismo acto, su petición de pena, mientras que la defensa establecerá una antítesis que tratará de desmontar esa afirmación acusatoria.

Las partes del alegato deben contemplar algunas consideraciones generales. En primer término, el inicio busca el objetivo de captar la atención del Tribunal de forma favorable a modo de exordio, definiendo la postura que se va a mantener en la argumentación. En la fase de alegaciones, señala García Ramírez (2008), no se debe repetir aquellas expresadas en los escritos de demanda o contestación de la misma.

Los argumentos deben ser recopilados minuciosamente en función de la propia estrategia definida por el abogado, bien por orden de importancia, bien por cronología, para lograr una estructura que permita seguir el “hilo conductor” del discurso y logre la concisión como objetivo. La eficacia se logra, como hemos apuntado ya, en expresar los argumentos que se puedan probar, mediante un razonamiento y una evidencia, dejando para el final un repaso de las ideas que ponen en valor nuestra exposición.

El papel de moderador del debate jurídico que desempeña la presidencia del Tribunal les otorga un estatus distinto a los actores de parte en estos actos. Como señala Pasqual del Riquelme (2019) la autoridad del juez que preside el acto y las facultades que se le reconocen tienen como función preservar las condiciones del debate.

1.3.2. Argumentación y oratoria

El Derecho es un fenómeno social complejo que puede contemplarse desde diferentes perspectivas. Por un lado, desde la estructura que da lugar a las diversas formas del normativismo o, por otro, desde la valoración de lo que debería ser el Derecho. También vemos desde la Sociología del Derecho cómo este impacta en la vida social y cómo la sociedad influye en la disciplina.

En este punto, se pone el énfasis en la funcionalidad de este, qué finalidad tiene, qué resultados produce, qué lugar ocupa, en definitiva. Desde el punto de vista oral habrá de adaptar su lenguaje y argumentos para conectar con el público objetivo. Manuel Atienza (2001) destaca un cuarto enfoque, relacionado con la Oratoria, que define como una técnica para la solución de problemas prácticos. Se trata de una visión pragmática que da sentido a las anteriores perspectivas teóricas, es el Derecho como argumentación.

Concha Calonje (2009) nos indica que persuadir y convencer son los elementos básicos de toda argumentación, pero ambos conceptos tienen un objetivo diferente. La persuasión se basa en el uso del lenguaje verbal, no verbal y para verbal con el que transmitimos la información, razonamientos y argumentación. Recordando a Oscar Fernández León (2013) *“hay que persuadir a la emoción y convencer a la razón”*.

Este autor señala que, a través de la persuasión, el abogado prepara a su oyente o interlocutor para que acepte su argumentación, mientras que convencer supone establecer los hechos ocurridos como posibles, definir los términos por los que la acción se relaciona con el caso, valorar la esencia de lo ocurrido y dar razones de dicha valoración. Esta diferencia permite resaltar que lo primero se hará, sobre todo, con el lenguaje paraverbal y no verbal, mientras que lo segundo tiene un componente básicamente verbal.

Es muy habitual, incluso entre los profesionales del Derecho, confundir argumentación y oratoria como términos equivalentes. No es de extrañar puesto que, como hemos señalado la Filosofía del Derecho proporciona una base conceptual y teórica para la Oratoria forense, mientras que esta ofrece una aplicación práctica de los principios filosóficos del Derecho, por tanto, puede definirse como dos caras de la misma moneda.

2. Metodología

2.1. Estrategia metodológica

La etnografía de la comunicación, acuñada por el lingüista estadounidense Dell Hymes (1972) es un enfoque teórico y metodológico que explora la intrincada relación entre la comunicación, la cultura y la vida social. A diferencia de enfoques lingüísticos tradicionales que se centran en la estructura y el significado del lenguaje de forma aislada, la etnografía de la comunicación lo examina en su contexto natural, observando cómo se utiliza para construir realidades sociales, transmitir ideas, expresar identidades y navegar por las complejidades de la interacción humana.

La etnografía de la comunicación se basa principalmente en métodos cualitativos, como la observación participante, las entrevistas en profundidad y el análisis de documentos. La entrevista cualitativa es una vía de acceso a los aspectos de la subjetividad humana. Se trata de acceder a la individualidad del entrevistado, a su propia visión del mundo, sus interpretaciones, motivaciones, percepciones, experiencias, etc.

2.2. Fases de la investigación, técnicas de recogida de información y población objeto de estudio

El estudio se ha realizado en dos fases, ambas de corte descriptivo con la finalidad de analizar la relación entre las técnicas de oratoria y las competencias comunicativas orales de los actores. El diseño es mixto puesto que la técnica de recogida de información de la primera fase son las entrevistas en profundidad -técnica que permite la recogida de información respecto al impacto y eficacia del discurso jurídico desde el punto de vista de los actores-, y en la segunda fase se utiliza una parrilla/rúbrica de evaluación del alumnado del Máster en Abogacía para el registro de los datos, que contiene variables cualitativas y cuantitativas.

En este último caso, el instrumento utilizado deriva de la experiencia de uno de los autores de la contribución como juez de la ‘Liga de Debate Escolar ESIC-Business&Marketing School de la Fundación Activa-T’, habiendo sido adaptado en la evaluación de presentaciones orales en el aula.

Respecto a las personas que ya están incorporadas al mundo jurídico, se ha llevado a cabo un total de 23 entrevistas en profundidad, divididas en 12 profesionales de la abogacía, 8 de la judicatura y 3 de fiscalía. Estos profesionales se reparten entre las diferentes materias del Derecho, tanto como abogados, como jueces y fiscales, en estos casos, en la Audiencia Provincial de Alicante -en sus sedes de Alicante y Elche- como en juzgados ordinarios.

El principal criterio que ha determinado el tamaño de la muestra de la primera fase ha sido la saturación teórica, pudiendo indicar que la recogida de nuevos datos no aporta información novedosa y de interés para el objeto de la investigación.

Por otro lado, se cuenta con el total del universo poblacional en la segunda de las fases, compuesto por el alumnado universitario del Máster de Abogacía y Procura de la Universidad de Alicante, correspondientes a los cursos 2021/23, con un total de 132 alumnos, de los que 46 eran hombres y 86 mujeres, y 2022/24, en los que hemos evaluado a 82 alumnos, de los que 29 eran hombres y 53 mujeres, y el curso 2023/2025 con una suma de 104 alumnos, de los que 40 eran hombres y 64 mujeres.

Este alumnado suma un total de 318 sujetos, 203 mujeres (63,8%) y 115 hombres (36,2%). La información en este caso se ha recogido en el contexto de un juicio simulado y tras realizar un alegato jurídico, en la sala de vistas de la Facultad de Derecho de la Universidad de Alicante.

3. Resultados

Para presentar los resultados se combina el análisis de la información recogida sobre el alumnado descrito, mediante la rúbrica diseñada para tal fin, con las entrevistas en profundidad llevadas a cabo a los profesionales que facilitan no sólo su experiencia personal, sino sus reflexiones sobre la formación en la materia y la relevancia de la oratoria en el ámbito laboral.

Los datos extraídos de la participación del alumnado, tal y como ya se ha comentado con anterioridad, son producto de un *role-playing* que se lleva a cabo en el aula, tras un juicio simulado en el que las y los estudiantes realizan su alegato final. Para ello se ha distinguido/evaluado en dos bloques la forma y el contenido de las exposiciones (ver Tabla 1). En la forma, el foco de atención está puesto en los elementos paralingüísticos de vocalización, entonación, velocidad, pausa, expresividad; elementos kinésicos (como el movimiento corporal, brazos, manos y mirada) y, por último, el uso o abuso de la lectura del texto expuesto.

Se ha valorado el uso de estos elementos a través de la presencia y uso de los diferentes elementos que son analizados, sin entrar en detalle en la frecuencia. Cuando marcamos las etiquetas “Nada” o “No” se hace referencia a personas que no han hecho uso o casi imperceptible de ese elemento con lo que puntuará como 0 (excepto en el caso de la lectura donde no abusar muestra mayores dotes comunicativas).

Mientras que “A veces” o “Poco” se refiere a un uso comedido o escaso del recurso, con lo que la puntuación será de 1 (también en el caso de la lectura). Por último, “Mucho” o “Sí” se puntuará con un 2, identificándolo con un uso adecuado de elemento valorado (en lectura sería un 0 al entender que se abusa de esta al exponer).

En cuanto al contenido, interesa, sobre todo, la estructura del discurso: inicio, desarrollo argumental, refutación del contrario y cierre. Valoramos que el inicio del discurso, a modo de exordio, tenga un carácter atractivo que acapare la atención del Tribunal.

Se trata de posicionar la tesis defendida en pocas palabras y prepare al oyente para escuchar la argumentación posterior. La evaluación cubre un rango de 0 a 2, donde 0 supone que no hay ninguna acción que promueva el interés, 1 que, aunque capta la atención no sobresale en su discurso, mientras que el 2 supone que ha despertado el interés por su originalidad y creatividad.

También, se hace hincapié en la estructura y contenido donde se evalúa si existe un orden expositivo claro en el hilo argumental, expone con claridad sus propios argumentos y si hace referencia a los contrarios para refutarlos durante su intervención. La mayor puntuación, entre el 0 y el 2, se obtiene si el orador es capaz de enumerar sus propios argumentos contrargumentado los del contrario en base a evidencias.

Por último, el cierre del alegato se cuantifica en función de si existe o no una contundencia argumentativa en relación a lo expuesto por las partes. Se evaluará con 0 a aquellos que no realicen ningún cierre, más allá de un simple agradecimiento, con 1 a los alumnos que lo hagan sin contundencia pero que traten de concluir con una peroración válida, y con un 2 a aquellos que hagan una contundente peroración final que se relacione con el hilo argumental y la tesis defendida desde el exordio inicial.

Tabla 1.

Evaluación del alumnado del Máster de Abogacía y Procura de la Universidad de Alicante. Cursos 2021/23, 2022/24 y 2023/25

HOMBRES

Curso/Grupo: **Máster Abogacía y Procura 2021/2025**
115 alumnos y 203 alumnas

FORMA			
Vocalización, modulación y entonación	0	1	2
	no	a veces	si
	42	41	32
Lectura/ Memorización	0	1	2
	mucho	poco	nada
	50	41	24
Dominio del espacio y contacto visual	0	1	2
	nada	poco	mucho
	52	62	21

CONTENIDO				
Inicio cautivador	0 (no existe)	Inicia captando la atención	1	Lo hace de forma original y creativa. Conecta con el público.
	31		69	15
Estructura	0 (no existe)	Resume argumentos propios	1	Resume argumentos propios y de la parte contraria
	11		81	23
Contenido	0 (no existe)	Centra el discurso en los puntos fuertes de su línea argumental. Solo enumera los puntos de la parte contraria	1	Su discurso se centra en los puntos fuertes de su línea argumental y resalta cómo se han cuestionado los argumentos de la parte contraria
	9		88	18
Cierre	0 (no existe)	Cierra con poca contundencia	1	Conecta con el hilo argumental, recuerda la premisa y convence
	34		76	5

MUJERES

FORMA			
Vocalización, modulación y entonación	0	1	2
	no	a veces	si
	90	68	45
Lectura/ Memorización	0	1	2
	mucho	poco	nada
	91	79	33
Dominio del espacio y contacto visual	0	1	2
	nada	poco	mucho
	56	101	46

CONTENIDO				
Inicio cautivador	0 (no existe)	Inicia captando la atención	1	Lo hace de forma original y creativa. Conecta con el público.
	52		129	22
Estructura	0 (no existe)	Resume argumentos propios	1	Resume argumentos propios y de la parte contraria
	31		146	26
Contenido	0 (no existe)	Centra el discurso en los puntos fuertes de su línea argumental. Solo enumera los puntos de la parte contraria	1	Su discurso se centra en los puntos fuertes de su línea argumental y resalta cómo se han cuestionado los argumentos de la parte contraria
	26		157	20
Cierre	0 (no existe)	Cierra con poca contundencia	1	Conecta con el hilo argumental, recuerda la premisa y convence
	50		135	18

Fuente: Elaboración propia (2024).

En las 23 entrevistas en profundidad llevadas a cabo con 8 profesionales de la judicatura (3 hombres y 5 mujeres) 3 de la fiscalía (1 hombre y 2 mujeres) y 12 de la abogacía (6 hombres y 6 mujeres), se ha evidenciado que el género no es una variable que determine la capacidad verbal, oral y corporal de las personas en el ámbito jurídico, aunque sí influye la percepción que sigue teniendo la sociedad del papel de la mujer en el mundo profesional, algo digno de estudio para otro trabajo, puesto que excede los objetivos de esta investigación.

- En el caso de los alumnos se eleva a 94 sujetos los que no mantienen, o practican escasamente este contacto visual, lo que supone un 81,7% del total. En mujeres este porcentaje se reduce al 77,3%, un total de 157 alumnas, con lo que no se resultan significativas las diferencias.
- Los resultados obtenidos detallan un 79% de abuso o uso frecuente de la memorización o la lectura en los hombres, mientras que se eleva a un 93% en las mujeres. En este caso, se ha observado que mientras los alumnos alternan la lectura a la memorización, las alumnas son más proclives al uso de la memoria, de aquí la diferencia de resultados. Estos porcentajes están relacionados con los de la falta de expresividad, entonación o uso de elementos paralingüísticos ya que el 72,1% de los alumnos apenas hace uso de estos, mientras que ocurre lo mismo en un 77,8% de las alumnas por lo que apreciamos una similitud en estas deficiencias.
- Se observa como 26,9% de los alumnos no arranca su alegato con un inicio que capte la atención y un 29,5% no cierra sus conclusiones de manera correcta, pero, en cambio un 73% lo hace en mayor o menor medida en base al mensaje emitido, no a la forma. En las estudiantes, el inicio poco apropiado es similar con un 25,6% pero también se eleva notablemente las que mejoran con un 74,4% lo que equipara la preparación de contenidos entre ambos sexos. En cuanto a la estructura y contenidos un 17,3% de los alumnos no presenta un orden claro e inteligible del discurso que lo doten de eficacia, mientras que en las mujeres se asemeja con un 18,2% esta situación. Sin embargo, hay 82% de alumnas que sí han argumentado realizando una correcta emisión de las propias tesis defendidas y, al menos, han citado los argumentos contrarios, aunque no hayan entrado en su refutación, mientras que entre los alumnos se reduce a un 73,5% los que lo han hecho.

De la misma manera que se ha hecho con la información recabada mediante la rúbrica, se ha trabajado con las transcripciones de todas las entrevistas mediante la codificación para la creación de ‘campos’ y ‘familias de códigos’ que puedan facilitar el análisis. En base a ello, las narraciones sobre el ejercicio de su profesión revelan errores comunes en la emisión oral del mensaje que se suelen producir por:

- Defectos en la estructuración del discurso que dificultan la comprensión del mensaje. Se percibe que no hay una estrategia discursiva en la argumentación y se pierde el hilo argumental por parte del Tribunal. El fiscal de la Audiencia Provincial señala que *“Yo evidentemente me preparo los juicios antes y si es muy complejo por la temática o demás, yo me hago un folio especialmente con las conclusiones y me lo preparo, que es una técnica heredada de la oposición, hablando en voz alta, repitiéndolo varias veces porque luego, por lo menos a mí, noto que en el momento me sale como si estuviera grabado de dentro y te sale mucho más natural”*.
- Lectura excesiva de los informes orales. Los tribunales no admiten la lectura íntegra de los informes y aprecian como “poco creíbles” las conclusiones escritas de antemano de unas circunstancias que se han producido con posterioridad. El Magistrado de la Audiencia Provincial sección 10ª señala que *“hay muchos jueces que les llaman la atención porque el informe es oral y oral no es leído y eso la jurisprudencia lo dice claramente y le pueden llamar la atención y decirle, no lea”*. La jueza de Benidorm entrevistada apuntaba *“Muchos abogados, por ejemplo, leen.*

Y leen, a veces, sorprendentemente, cosas que no han ocurrido durante el juicio. Entonces, los abogados deben tener esa capacidad de improvisar sobre lo que ha ocurrido durante el juicio, destacando lo más importante. Entonces, es muy importante que los abogados sean capaces de hilvanar un discurso en base a unos guiones, a unas notas, pero siempre incluyendo lo que ha ocurrido en la vista”.

- Exceso de nervios que transmite sensación de inseguridad y falta de confianza. En ocasiones, el orador novel o la propia sensación de falta de preparación muestra un temor escénico frecuente. El abogado experto en Mediación recuerda que *“mis primeras experiencias fue la del pánico porque me tocaba salir de lo que se llama la zona de confort. Es verdad que en un principio la preocupación cuando empiezas es más por saber qué dices en ese momento que por cómo lo dices. Pero ahora me doy cuenta de que el parecer es casi más importante que el saber. Por ejemplo, por tener capacidad de reacción que no tenía al principio”.*
- Monotonía y escasa expresividad. Puede deberse a un empleo deficiente de la paralingüística y la de la kinesia. El uso de los elementos de ambos factores de la comunicación no verbal acrecentará el éxito del discurso. El orador, si hace un mal uso de estos, puede contradecir su mensaje o solaparlo e, incluso, anularlo. El abogado civilista señala que *“El éxito profesional se valora por la actuación en sala más que por el propio conocimiento. Se supone que tienes que parecer que sabes. Da igual que sepas si luego no lo pareces, que sabes”.*
- Falta de respeto, al contrario, peritos, testigos u otros actores del juicio. En ocasiones, la actividad procesal de defensa o acusación puede conllevar la emisión de expresiones poco apropiadas. Así mismo, se censura también la actitud desafiante frente al juez cuando determina acciones que no son del agrado de las partes. La jueza de Instrucción de Benidorm recuerda que es importante las *“cuestiones como tiene que ver con la elegancia a la hora de hablar, con la propia actitud del propio orador, en este caso del abogado, detalles a veces como interrumpir, al contrario, interrumpir al testigo, ya no digo incluso interrumpir al juez. Es importante a la hora de despertar esa simpatía procesal, no perturbarse, no enfadarse. Indiscutiblemente, esas cosas somos personas y nos pueden influir para bien o para mal, eso está claro, pero no tiene nada que ver con la sentencia que luego uno pueda resolver.*
- Expresión verbal incorrecta de los informes. Uso fallido de léxico, vocabulario, errores semánticos y/o gramaticales etc. que dificultan la comprensión y la atención. La jueza del Juzgado Civil de Elche afirma que *“Nos gusta yo creo los abogados que exponen de forma clara, de forma concisa, de forma directa. Abogados que mantengan un hilo argumental, que sea sencillo continuar su discurso. Y como digo, abogados que vayan directos, que vayan al grano”.*

En lo relativo a los defectos y errores percibidos en los mensajes, entre los resultados obtenidos hallamos críticas de estos profesionales relacionadas con:

- Excesiva extensión. Debido al volumen de trabajo y el colapso judicial que prima, se premia la brevedad en las exposiciones, donde se sintetizan las ideas principales y se omiten los argumentos secundarios para ser más efectivos. Un máximo de 10 minutos es lo aconsejable. El Magistrado de la Audiencia Provincial sección 10ª señala que *“hay que tener en cuenta que lo que se trata, aparte de que cuanto más breve y mejor, pero no se trata de breve, se trata de que sea útil y eficaz”.*

- Mala estructura. No se transmiten las argumentaciones principales en su justa medida. El Magistrado de la Audiencia Provincial, sección 10ª, sintetiza que *“una buena técnica que estimamos es que el informe se adecue justamente al escrito de conclusiones provisionales, que es primero ver qué hechos se han probado y cuáles no. En segundo, la calificación del delito. En tercer lugar, ¿el acusado es autor o es cómplice? En cuarto lugar, ¿hay atenuantes y agravantes? Si voy de abogado, ¿por qué no hay agravantes y por qué sí hay atenuantes? En quinto lugar, algo que se olvida en muchas ocasiones, que es la concreción de la pena”*.
- Mala elección de los argumentos. El orador no desarrolla la argumentación y la refutación de los contrarios. La Magistrada de la Audiencia Provincial en Elche bromeaba diciendo que *“Yo mataría, figuradamente, por un abogado que nos den las sentencias del Tribunal Supremo o de la Audiencia Provincial. O sea, creo que hay que, lo que hemos dicho, citar la referencia, citarla despacio, porque hoy nos ha pasado, y la letrada, cuando le he preguntado, porque me interesaba, y le he preguntado luego, cuando termine el juicio, que me diera la referencia con tranquilidad, no la ha citado íntegramente. Me ha dicho el día y el mes, pero no me ha dicho la fecha. Entonces son cosas que, por ejemplo, hay que recalcarlas con tranquilidad”*.
- Poca concisión y lectura de los contenidos. La concisión se relaciona con el contenido y la brevedad con el tiempo, por lo que se puede ser conciso, y no necesariamente breve. El Magistrado de la Audiencia Provincial sección 10ª dice: *“Lo que está claro es que, en un juzgado, por ejemplo, de lo penal, donde suelen haber ocho juicios señalados uno detrás de otro, se pide concisión a todas las partes. Y por ello creo que en el informe las cosas más relevantes hay que decirlas al principio. Luego se podrá hacer un sucinto resumen, un lo que quieras, pero si ha prescrito, no te lo dejes para último lugar y se te olvide decir que ha podido prescribir. Entonces las cosas más importantes es bueno remarcarlas y centrarse en las cosas importantes.*
- Escasa credibilidad. El orador puede transmitir falta de sinceridad o de interés por su expresión oral o por no enfatizar los conceptos claves de su argumentación. Esta misma Magistrada insiste en que *“Yo siempre digo que los abogados están obligados a citar jurisprudencia de forma concreta, concisa, para que el juez de fe tome nota de eso.”*

Por último, se pueden señalar otros errores comunes en la comunicación en sala relacionados con la figura del Tribunal:

- Falta de *“simpatía procesal”* por parte del juez hacia el letrado provocada por cualquier causa que cierre las *“compuertas de la comunicación”*. La Magistrada de la Audiencia Provincial matiza que *“Existe, pero creo, quiero pensar y creo firmemente que lo consigo, que no me afecta a mi resolución. De hecho, yo hay unos juicios que he tenido muy muy feos porque hay veces que en Familia la gente se pone muy... los reposo porque una cosa es el cliente y otra cosa es la parte. Y, de hecho, muchas veces que he tenido y muchas veces me preguntan, intento no mirar ni siquiera el nombre del letrado cuando hay algún recurso feo o alguna cosa”*.
- El Tribunal trate de enviar algún mensaje no verbal a las partes y sea ignorado por estas al no establecer contacto visual o saber interpretarlo. El Magistrado de la Audiencia Provincial sección 10ª señala que *“Obviamente, si se están excediendo del tiempo, es una forma también de indicarles que... Con la mirada, ¿no? Con la no mirada, que lo que dice no tiene relevancia”* y la jueza de Elche sostiene que *“creo que a veces ciertos abogados vienen con unas formas ya de lenguaje, de comportamiento, que ya te predisponen a ser más cortante o a decidirle a qué estoy yo.*

- Cansancio, conversaciones del juez con algún oficial, o retrasos en los horarios de inicio de los juicios que obliguen a acelerar las vistas. La Magistrada de la Audiencia Provincial confirma que *“Imagínate, nuestros juicios suelen durar toda la mañana. Entonces llegas como a la una, que es la fase de conclusiones, y ya estás, desde las nueve y media sentado ahí, que vamos, que estás deseando, pues no sé, o te estás haciendo pis, o estás deseando irte a tu casa, o cualquier cosa. Y claro, el que va ligero, ligero, ligero, dices, madre mía, ¡jes de la leche!!”*
- Interrupciones del juez para realizar advertencias o reconducir el debate. Estas interrupciones, aunque rara vez, pueden provenir de público o testigos, aunque también del abogado contrario. Otra Magistrada de la Audiencia Provincial destaca que *“para mí es esencial que la gente se sienta cómoda en la sala. Desde cómo se dirige la sala. Entonces yo veo que hay gente que tiembla, o sea, las piernas las mueve, las agita. Otros que se descomponen, otros que les preguntas una cosa y dicen sí sin saber realmente lo que están contestando”*.
- Por último, los problemas técnicos (acústica, videoconferencia, ...) que impidan la escucha o la grabación de las sesiones.

En lo que se refiere a las diferencias por sexo respecto a todos los elementos destacados, era de gran interés para los investigadores la percepción que tienen las profesionales de la Agrupación de Mujeres Abogadas de Alicante. Las participantes, aunque aprecian una mala aplicación del Derecho en cuestión de género, no perciben diferencias significativas en la Oratoria entre sexos, aunque muestran ciertos matices. Por ejemplo, una de ellas matiza diciendo: *“Yo creo que eso va más en la persona, aunque te puedo decir, en determinados ámbitos creo que las mujeres somos mucho más combativas”*.

Por su lado, otra de sus compañeras manifiesta diferencias relacionadas con el rol *“es cierto que las diferentes especialidades siguen manifestándose claramente con un origen en un rol. Es verdad que es muy raro ver mujeres dedicadas al penal. O son escasas. Porque parece que el abogado penalista, o sea, el penalista, tenga que ser un señor. Y si encima es forzado y machote, estupendo”*, pero no en cuanto a la capacidad expresiva.

Mientras que otra de las abogadas que ocupa un cargo de relevancia en la actualidad señala también alguna diferenciación en cuanto al rol: *“quizá hay más compañeros masculinos que van, así más como imbuidos de razón o tal, quizá sí, quizá eso sí. En cuanto a técnicas de trabajar esfuerzo, capacidad y demás, por supuesto no, pero sí que ahí a lo mejor puedes observar, desde fuera, una cierta falsa seguridad o apariencia de seguridad, autoestima, no sé, sí, un ego subido, dicho así, un poco vulgar, probablemente eso compete más a los compañeros masculinos”*.

Tampoco los jueces y juezas, así como las y los fiscales han señalado ninguna diferencia reseñable para este trabajo. Como confirmación se recoge en el relato de un magistrado del Juzgado de lo Contencioso-Administrativo lo expresado por los demás al decir que *“En el grueso de las actuaciones en sala tanto hombres como mujeres manifiestan una técnica correcta de actuación en juicio sin percibir diferencias sustanciales en ellas”*.

Esta investigación corrobora también, gracias al trabajo llevado a cabo con el estudiantado, que no existen diferencias significativas por sexo en el uso y los recursos en la oratoria forense, aunque evidencia que deben tenerse presentes las cuestiones propias de la fisiología humana, como el timbre de voz, que se convierten en elementos comunicativos a analizar.

Si se puede aportar algún resultado diferenciador, se halla en la capacidad de las mujeres de estructurar la argumentación en un grado ligeramente superior (población de estudiantes); aunque no se puede comprobar la preparación previa a la elaboración de sus alegatos, se percibe que, en mayor medida, hay un esquema argumentativo mejor construido.

El abogado 1, experto de Derecho Penal, confirma este resultado señalando que: *“Sí que es verdad que las juezas y abogadas o fiscales son más estructuradas e incisivas. Es decir, yo por la experiencia que tengo ya de 20 años, tanto juez, abogados, fiscales, podemos exponer nuestros argumentos y siempre cuando caemos, decimos que nos hemos olvidado esto o hemos dejado esto. En cambio, las fiscales, las abogadas y las juezas en su oratoria no se les escapa nada. Es un punto a favor”*.

4. Discusión

Los resultados obtenidos tras las entrevistas en profundidad y la observación llevada a cabo en el aula, confirman la necesidad de formación en Oratoria de los estudiantes universitarios. En la práctica de los juicios simulados, el estudiantado del Máster en Abogacía y Procura de la Universidad de Alicante, tanto mujeres como hombres, presenta unas carencias en comunicación relacionadas con la Paralingüística y la Cinesia en sus exposiciones, mejorando, notablemente en los contenidos en relación a la argumentación y estructura. Esto se debe a que la exposición, más allá de los ensayos, la deben realizar en vivo, mientras que los informes defendidos han tenido tiempo para prepararlos, y no sabemos si han recibido ayuda externa.

Se ha podido constatar que los sujetos tienen deficiencias generales en la comunicación paralingüística cayendo en la linealidad discursiva en este aspecto. Los cambios de registros verbales sólo se pueden llevar a cabo desde el cambio en los movimientos cinéticos, por lo que resulta complejo que fructifiquen al no acompañarlos. Se aprecia una correlación entre aquellas personas que no imprimen emocionalidad en su discurso y tampoco una gestualidad, facial y corporal, en el mismo. El abuso de la lectura o la memorización íntegra del alegato impide una expresividad en el contenido, puesto que los discursos se deben “interpretar” como recuerda García Ramírez (2008).

Cuando no se entiende que el cuerpo y la voz es un solo conjunto indisoluble y se mantiene una intensidad leve en ambos, el discurso tiende a la inexpresividad y la monotonía, mientras que, cuando se eleva la fuerza de ambos cobra poderío. Así, los conceptos relevantes que deben quedar remarcados en la memoria del juez se diluyen en el discurso junto a otros de menor importancia. El nulo uso de la pausa, antes o después de una idea clave, la velocidad excesiva que genera estrés e imposibilidad de entender lo que se expresa, la monotonía, entendida como el uso de un solo tono al hablar, son algunas de las deficiencias apreciadas.

En lo relativo a la Cinesia, como señalamos, no se aprecia en muchos casos la mirada como “autopista” comunicativa con el juez, permitiendo que se establezca un acercamiento emocional entre ambos, recibir su atención y renunciado a la retroalimentación que ayudará al letrado a regular su discurso.

La gestualidad inexpresiva priva al mensaje de intención. El mal uso de los brazos y manos, a veces, agarradas al folio o a algún objeto impide que ejerzan como “antenas” para conectar con el interlocutor. Pocos son los sujetos que entienden que, a pesar de estar sentados en un estrado, el movimiento corporal es similar, si no, igual, al que utilizamos de pie, lo que los lleva a adoptar una postura de *presentador de noticias*, que les obliga a emitir un tono informativo y no persuasivo de su mensaje. En términos de Prosémica no es relevante la información recibida ya que la ubicación de los intervinientes está regulada por el mobiliario sito en la sala de vistas donde el movimiento espacial está limitado por este.

En lo que respecta al uso de la lectura, y relacionado con lo mencionado en el párrafo anterior, es relevante el abuso que se hace de esta. La inseguridad en los contenidos y el miedo escénico desarrollado por los estudiantes les fuerza a leer o memorizar casi íntegramente el informe preparado lo que resulta ineficaz para el futuro desempeño de su tarea profesional, dado los principios de inmediatez y concentración citados.

No olvidemos que las conclusiones finales de un juicio, más allá de cuestiones ineludibles, se deben concentrar en aquellas circunstancias que se han producido en el mismo acto, por lo que no es posible, preverlo con antelación, tal y como remarcan los profesionales en activo. De hecho, hay una gran parte del alumnado que no refuta la argumentación contraria ya que sólo se centra en los propios, desoyendo, de esta manera, los principios básicos de un debate, en este caso, jurídico, en el que el juez tomará una decisión en base a la valoración de los hechos y las pruebas realizada por las partes.

En cuanto a los contenidos, el alumnado presenta, en general, una buena preparación del discurso en cuanto a su estructura. Lo habitual es que se pueda identificar el inicio, la argumentación y el cierre, como mínimos exigibles en cualquier intervención, pero adolecen de imaginación o creatividad para impregnarlo de atractivo. Es poco frecuente la presencia de un exordio que capte la atención inicial y posicione al orador con alguna expresión llamativa, al igual que no se aprecia un orden argumentativo estratégicamente diseñado para un fin concreto.

Tampoco es abundante los epílogos o peroraciones extrajurídicas que permanezcan en la memoria del Tribunal. Se da, en mayor medida, la rigidez estructural con la exposición de los hechos probados, la valoración de la prueba y la petición de pena, lo que, sin estar mal, deja incompleta la argumentación al no existir una refutación de los contrarios, algo que es muy valorado en este ámbito.

5. Conclusiones

Esta investigación ha tratado de poner en valor la Oratoria, la capacidad de comunicar eficazmente, como asignatura transversal en la formación académica, no sólo como competencia en las guías docentes de los distintos grados o estudios de postgrado. La realidad, en los estudiantes de cualquier futuro profesional es que, con seguridad, se encontrará con la obligación de enfrentarse a un auditorio, más o menos numeroso, al que deberá dirigirse con algún fin.

Reivindicar la Oratoria Forense como formación obligatoria para los estudiantes, en el grado de Derecho, y ponerla en valor junto a la argumentación jurídica como el enfoque práctico de esta, ha quedado acreditado tras el resultado de las entrevistas en las que ha existido un consenso sobre la falta de formación en esta materia tanto por parte de los profesionales en activo, como por el estudiantado.

Esto se deduce de los hallazgos más relevantes recogidos entre los que destacamos los elementos más repetidos por los profesionales del Derecho en el ámbito forense en cuanto a la emisión del alegato:

- La concisión como objetivo. El uso de la palabra se debe limitar a la argumentación de los puntos más precisos y destacables de la defensa o acusación de las partes.
- La sencillez y claridad del lenguaje. El objetivo es la comprensión del órgano juzgador de las posturas, la argumentación, la refutación, la conclusión y la valoración de las pruebas sin necesidad de lectura íntegra.
- La naturalidad acorde con la gravedad del contexto. Requiere de una adaptación al receptor del mensaje (juez, Tribunal o jurado) bajo las normas de decoro y regulación -tecnicidad- que conlleva el acto procesal.
- Conocimiento profundo del expediente, en concreto, y del Derecho, en general.

Como norma general, los alegatos finales o conclusiones, forman parte de la estructura de un debate, en este caso jurídico, por lo que se relaciona con el objetivo marcado en nuestra investigación. El debate jurídico tiene su punto álgido en el alegato, entendido como “razonamiento del letrado en el que defiende la postura mantenida en el proceso, exponiendo los fundamentos en qué se basa y las pruebas que la acreditan, impugnando a su vez los razonamientos de la parte contraria” (Fonseca-Hernández, 2002, p. 62). Al ser el momento, en el que destaca en mayor medida la oratoria de los abogados y fiscales, deben contener:

- Inicio. La forma más eficaz es sintetizar qué hechos han quedado probados en el juicio que concluye para sentencia. Eso es lo que más le interesa al juez para poder adoptar una decisión justa.
- Argumentación. Para sostener aquello que se ha afirmado en el inicio lo habrán de argumentar con evidencias y razonamientos que lo apoye. Servirá, del mismo modo para proceder a la refutación de los argumentos contrarios. El número de argumentos y el orden de exposición estará sujeto a la estrategia comunicativa del emisor del mensaje.
- Evidencias. Se trata de las pruebas de cada argumento expuesto que apoyan su tesis inicial. En esta parte, la atención del Tribunal es máxima puesto que es donde se demuestra porque la tesis refuta a la antítesis.
- Conclusión. En esta parte, se resume lo expuesto y se incide en el punto controvertido del caso. Lo ideal es iniciar y acabar centrándose en este punto a modo de historia circular que redunde en los intereses propios.

Entre los objetivos del estudio, estaba analizar las técnicas y estrategias de la oratoria forense y su impacto en la persuasión del juez o jurado en el contexto legal actual. Por ello, además, de lo expuesto en cuanto al contenido del discurso, debemos añadir los elementos relacionados con la forma. En lo que respecta al uso de los elementos del lenguaje no verbal se puede concluir la necesidad de un uso conjunto del cuerpo y la voz para complementar el mensaje verbal.

En cuanto al tono de voz, en la mayoría de los casos, se usará un “registro central” en las conversaciones normales, aunque habrá personas que hablan usualmente con “registros graves o agudos”, como se ha evidenciado en la recogida, registro y análisis de los datos en las dos fases de la investigación. Como señala Bregantin (2008) en el punto medio está la virtud. Los silencios entre las palabras o frases pueden tener un significado propio.

Una pausa larga puede indicar duda o indecisión, mientras que una pausa corta puede crear énfasis o expectativa, como señala Ballenato (2006). La rapidez con la que se pronuncian las palabras puede influir en la percepción del mensaje. Caballero (1985) incluye la velocidad y las pausas en la categoría de ritmo, aunque como se ha evidenciado, todos estos elementos están muy relacionados en su uso práctico, por lo que no es demasiado relevante en su terminología.

Cuando se está en un tono de conversación, que es más utilizado en la vida cotidiana, se puede elevar el volumen para destacar algún concepto como elemento expresivo, pero prestando atención, a que no se interprete como beligerante. De la misma manera, bajar el volumen puede ser otro recurso igual de eficaz para este propósito. Esto se denomina poner el acento, según la terminología de Caballero. Un volumen alto puede indicar seguridad o ira, mientras que un volumen bajo puede transmitir timidez o inseguridad.

En síntesis, todas las cuestiones analizadas y destacadas en esta contribución se convierten en rasgos estructurales clave para el aumentar el conocimiento en Oratoria, así como en la mejora de la práctica profesional y en la incorporación e inclusión de dicha materia en la formación, especialmente universitaria atendiendo a las diferentes salidas profesionales. Contar con testimonios heterogéneos, así como tener la oportunidad de seguir al estudiantado como docentes han permitido, generar desde la Sociología, resultados y discusiones de interés de carácter interdisciplinar que se suman a los trabajos ya realizados desde diferentes áreas.

6. Referencias

- Atienza, M. (2001). *El sentido del Derecho*. Ariel.
- Ballenato Prieto, G. (2006). *Hablar en público. Arte y técnica de la oratoria*. Pirámide.
- Birdwhistell, R. L. (1970). *Kinesics and context*. Ballantine Books.
- Bonomo, H., Mamberti, J. M. y Miller, J. B. (2010). *Tolerancia crítica y ciudadanía activa: una introducción práctica al debate educativo*. International Debate Education Association.
- Bregantin, D. (2008). *Curso rápido para hablar en público*. De Vecchi.
- Caballero, C. (1994). *Como educar la voz hablada y cantada*. Edamex.
- Calonje, C. (2009). *Técnicas de Argumentación jurídica*. Aranzadi-Thompson-Reuters.
- Cerruti, P. (2019). *Comunicación, política y poder: una reconsideración de la obra de Harold Lasswell*. Austral Comunicación.
- Davis, F. (1998). *La comunicación no verbal*. Alianza.
- Ekman, P. (1972). *Emotion in the Human Face*. Pergamon Press.
- Fernández León, O. (2013). *Con la venia. Manual de Oratoria para abogados*. Aranzadi.
- Fonseca-Hernández, R. (2002). *Diccionario jurídico básico*. Colex.
- García Carbonell, R. (2001). *Todos pueden hablar bien en público*. Edaf y Morales.

- García Ramírez, J. (2008). *Estrategia de oratoria práctica para abogados*. Colex.
- Goffman, E. (1971). *Relaciones en público: microestudios del orden público*. Paidós.
- Goffman, E. (1959) *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Amorrortu.
- Gómez, H. (1994). La proxémica: un acercamiento semiótico al estudio del comportamiento humano. *Revista Universidad EAFIT*, 30(95), 77-86.
- González, J. F. (1998). *Lenguaje corporal. Claves de comunicación no verbal*. Edimat.
- Hall, E. T. (1984). *Proxémica. En la Nueva Comunicación*. Kairós.
- Hymes, D. (1972). Models of the Interaction of Language and Social Life. En J. J. Gumperz y H. Dell (Eds.), *Direction in Sociolinguistics: The Ethnography of Communication* (pp. 35-71). Wiley-Blackwell.
- Johnson Steven, L. (2013). *Ganar debates. Una guía para debatir con el estilo del Campeonato Mundial Universitario de Debate*. International Debate Education Association.
- Majadas Planelles, A. (1951). *Oratoria forense*. Bosch.
- Merayo, A. (1998). *Curso Práctico de Técnicas de Comunicación Oral*. Tecnos
- Pasqual de Riquelme, M. A. (2019). La importancia de las formas. Dirección de debates y comunicación verbal. *Cuadernos Digitales de Formación del Consejo General del Poder Judicial*, 55, s.p.
- Pease, A. y Pease, B. (2006). *El lenguaje del cuerpo*. Amat.
- Poyatos, F. (1993). *Paralanguage: A Linguistic and Interdisciplinary Approach to Interactive Speech and Sounds*. John Benjamins.
- Poyatos, F. (2018). *Los estudios de comunicación no verbal como rama interdisciplinar de la lingüística*. LinRed
- Watzlawick P. (2011). *Teoría de la comunicación humana interacciones, patologías y paradojas*. Herder.

CONTRIBUCIONES DE AUTORES/AS, FINANCIACIÓN Y AGRADECIMIENTOS

Contribuciones de los/as autores/as:

Conceptualización: Parodi González, Alejandro y Jareño-Ruiz, Diana; **Software:** Parodi González, Alejandro y Jareño-Ruiz, Diana; **Validación:** Parodi González, Alejandro y Jareño-Ruiz, Diana; **Análisis formal:** Parodi González, Alejandro; **Curación de datos:** Parodi González, Alejandro; **Redacción-Preparación del borrador original:** Parodi González, Alejandro; **Redacción-Revisión y Edición:** Jareño-Ruiz, Diana; **Visualización:** Parodi González, Alejandro y Jareño-Ruiz, Diana; **Supervisión:** Jareño-Ruiz, Diana; **Administración de proyectos:** Jareño-Ruiz, Diana. **Todos los/as autores/as han leído y aceptado la versión publicada del manuscrito:** Parodi González, Alejandro y Jareño-Ruiz, Diana.

Financiación: Esta investigación no ha contado con financiación externa.

Agradecimientos: El presente texto se ha realizado en el marco del Grupo de Investigaciones Sociológicas de la Universidad de Alicante (GIS-UA).

Conflicto de intereses: No existe conflicto de intereses por parte de ninguno de los autores de esta contribución, siendo inédito su contenido y habiendo seguido en el proceso de investigación los criterios éticos pertinentes.

AUTOR/ES:

Alejandro Parodi-González

Universidad de Alicante, España.

Licenciado en Sociología por la Universidad de Alicante (UA). En la actualidad es Profesor asociado en el Departamento de Sociología I de esta universidad. Ha obtenido en Diploma de Estudios Avanzados en Comunicación Audiovisual y se encuentra realizando el doctorado sobre Oratoria Forense. Imparte clases de Oratoria en el Master en Abogacía y Procura de la UA desde 1999. Ha ejercido como periodista en diversos medios de comunicación como Antena 3 Radio, Cadena SER o diario AS y ha sido responsable de prensa en instituciones como el Ayuntamiento de Alicante o el Hércules CF.

alejandro.parodi@ua.es

Diana Jareño Ruiz

Universidad de Alicante, España.

Licenciada y Doctora en Sociología por la Universidad de Alicante (UA). Actualmente es Profesora en el Departamento de Sociología I de la UA, vicepresidenta de la Federación Española de Sociología (FES) y presidenta de la Associació Valenciana de Sociologia (AVS). Su labor docente e investigadora le ha brindado la oportunidad de realizar estancias de investigación en reconocidos centros internacionales. Es directora del Grupo de Investigaciones Sociológicas de la Universidad de Alicante (GIS-UA). Ha participado en numerosos proyectos de I+D+i de ámbito nacional e internacional. Son numerosas sus contribuciones a congresos y es autora de publicaciones científicas en revistas y editoriales de prestigio. Dichas contribuciones se han centrado en las líneas de familia, educación, género, migraciones e innovación social.

diana.jareno@ua.es

Índice H: 7

Orcid ID: <https://orcid.org/0000-0001-9482-8017>

Scopus ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57194532879>

Google Scholar: <https://scholar.google.es/citations?hl=es&user=ekUFliQAAAAI>

ResearchGate: <https://www.researchgate.net/profile/Diana-Jareno-Ruiz>