

“Todo hombre puede hablar con verdad; mas pocos pueden hablar con orden, prudencia e inteligencia”.

*Michel de Montaigne
“Del arte de Conversar”*

**HERRAMIENTAS DE
LOS LITIGANTES EN
SUS ACTUACIONES
ORALES**

FLOR MARÍA GONZÁLEZ MIRANDA

VENTAJA DE LA ORALIDAD

Pone a las partes frente a frente para que le **hablen directamente** a los jueces o magistrados

sin intermediarios.

EL PROCESO JUDICIAL

“Es un juego en el cual los contendientes armados de la razón luchan por el predominio de lo que creen es la verdad procesal”.

Fernando Velásquez Velásquez

EL DEBATE ORAL

*“Constituye un **valor central** en un proceso judicial oral.*”

EL PROCESO JUDICIAL

- Es un método de razonamiento.
- Es un medio de reflexión.

Objetivo Único:

Resolver el conflicto de manera verdadera y justa, buscando la prevalencia del derecho sustancial.

EL DEBATE ORAL ES UNA RELACIÓN

- Interpersonal
- Lingüística
- Jurídica
- Adversarial
- Dialéctica

PRINCIPIOS QUE RIGEN EL DEBATE

- *Aceptar el debate.*
- *Tener orden.*
- *Respeto a la dignidad humana.*
- *Saber escuchar con atención a la otra parte.*

SI EL ORADOR

- Es la persona que habla en público.
- Es la persona que pronuncia un discurso.
- Es un emisor, la fuente de la comunicación.

EN EL PROCESO JUDICIAL SON ORADORES

Los litigantes y los jueces

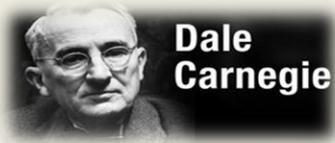
LITIGACIÓN ORAL

“Dramatización de una competencia entre dos partes ante un arbitro imparcial, destinada a hacer valer sus derechos frente al conflicto común”.

Coscia

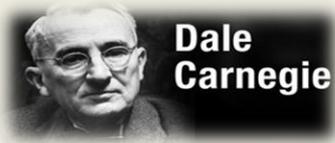
LA ORALIDAD (1)

Tiene un aspecto puramente escénico



HERRAMIENTAS DE LA ORALIDAD (1)

- El tono y volumen de la voz.
- La rapidez o lentitud (cambios de velocidad para aumentar el efecto de nuestras palabras).



Dale
Carnegie

HERRAMIENTAS DE LA ORALIDAD (2)

- El lenguaje corporal
- Contacto visual
- Comunicación gestual

LOS LITIGANTES Y JUZGADORES DEBEN EVITAR:

- Las manías
- Los barbarismos fonéticos
- Las muletillas
- La tartamudez

LA IMAGEN DEL LITIGANTE Y JUZGADOR INVOLUCRA

- **Como luce:** Su lenguaje corporal, su postura, sus movimientos, su vestuario, su entorno.
- **Como habla:** La elección de sus palabras, las cualidades físicas de su voz y cómo la usa.
- **Como actúa:** Las actitudes en la audiencia, valores, y capacidades que muestran acciones.

LA ORALIDAD (2)

Tiene un aspecto contradictorio

LA CONTRADICCIÓN

- Es un **método dialéctico** (proceso lógico aplicado a la discusión o argumentación para intentar probar o refutar la verdad de algo)
- Es el choque de **una pretensión** y **una resistencia** (Litigantes)

LOS LITIGANTES

- **Son razonadores** que construyen y exponen sus razones.
- **Su oficio es razonar** (exponer premisas y sacar consecuencias).

HABILIDADES MÍNIMAS QUE DEBEN POSEER LOS LITIGANTES PARA INTERVENIR EN LAS AUDIENCIAS ORALES.

- Exponer narrativas
- Exponer argumentos

LA NARRACIÓN JURÍDICA

- Es el relato de unos hechos vinculados con un proceso.
- En el hecho narrativo de carácter jurídico se narra una acción que es de interés para el derecho.
- Es expresar o explicar una serie de hechos que suceden a uno o más personajes.

RECOMENDACIONES PARA LA NARRACIÓN JURÍDICA

- Contener los hechos relevantes.
- Ser creíble.
- Seguir un orden.
- Indicar los participantes.
- Diferenciar los episodios.
- Especificar los antecedentes.
- Ser breve y clara.
- Responder las preguntas relevantes.

EL ARGUMENTO

- Es cualquier elemento de juicio (hecho, razón, dato, sugerencia, atinente a defensa de un punto).

Alejandro Arelo

- Es el acto de hablar mediante el que se pretende justificar ante los demás o ante uno mismo.

Tomás Miranda Alonso

ARGUMENTAR NO ES IMPONER

ES	NO ES
Dar información	Ocultar información
Dar razones	Complejidad
Permitir objeciones	Silenciar al oponente
Claridad	Oscuridad
Colaboración	No colabora
Coherente	Incoherente
Cortes	Descortés

EVITAR UTILIZAR PALABRAS NO COMUNES

- Estima la Fiscalía que el abogado defensor por su absurda megalomanía se centra en una *discusión irrelevante*.
- El busilis estriba en el hecho que al **cederle el verbo** al testigo Fernández Alfaro, este mintió.
- El argumento de la parte recurrente constituye un totum revolutum.

LA ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

- Conjunto de razonamientos de índole jurídica. Elemento de juicio en defensa de un punto de vista jurídico.

Sirven para:

- Demostrar, justificar, persuadir o refutar alguna proposición.

Finalidad:

- La obtención de un resultado favorable a favor del litigante.

TRES ELEMENTOS BÁSICOS DE LA ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

1. Uso de los argumentos jurídicos derivados de las normas jurídicas, principios jurídicos y jurisprudencias dictados en su aplicación.
2. La dogmática jurídica o dominio de la ciencia jurídica a nivel conceptual o categorial.
3. La utilización de argumentos con pretensión de justicia.

EL LITIGANTE AL EXPONER SUS ALEGATOS Y EL JUZGADOR AL EMITIR SUS DECISIONES ORALES DEBEN TENER:

- ORDEN
- SEGURIDAD
- SERENIDAD
- ENTUSIASMO
- RESPETO A LA DIGNIDAD HUMANA

“Una persona que tiene conocimiento pero no tiene confianza en sí misma, tiene el mismo valor que una persona que no sabe nada”.

Terry Gogna

LENGUAJE O ESTILO DEL ARGUMENTO

- **Concreto vs abstracto**
- **Lenguaje coloquial**
- **Comunicación no verbal**

TRES ASPECTOS ESENCIALES DE LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA

- Es la **argumentación lógica**, que consiste en la habilidad de expresar claramente sus puntos de vista.
- Es la **emoción o la habilidad de crear y controlar emociones** entre sus oyentes.
- Es **el carácter**, que es la habilidad de transmitir integridad y buena voluntad.

Aristóteles (384 a 322 a.C.).

¿EL JUZGADOR SE CONVENCE O ES CONVENCIDO?

CONSEJOS.....

- *De cada diez oportunidades que se nos presentan en la vida, una la ofrece la buena suerte, pero las nueve restantes las produce usted mismo que las anda buscando.*
- *Siga adelante que usted puede...*
- *La vida es una gran escuela, pero poco le enseña a quien no sabe ser alumno.*

***AGRADEZCO LA
ATENCIÓN***