



Universidad del Azuay

Facultad de Ciencias Jurídicas

Escuela de Derecho

Incidencia de la Retórica Jurídica en los procesos orales en el Ecuador

**Trabajo de graduación previo a la obtención del título de
Abogado de los Tribunales de la República del Ecuador**

Autor: Xavier Francisco Molina López

Director: Dr. José Serrano González

Cuenca - Ecuador

2007

INDICE DE CONTENIDOS

Índice de Contenidos.....	2
Resumen.....	5
Abstract.....	6
Introducción.....	7
 CAPÍTULO 1.....	 3
 1 Introducción a la Retórica Jurídica.....	 3
 1.1 Introducción.....	 7
 1.2 Conceptos preliminares.....	 9
 1.2.1 Argumentación Jurídica.....	 9
 1.2.2 Lógica Jurídica.....	 10
 1.2.3 La retórica jurídica.....	 11
 1.3 Reseña histórica de la retórica jurídica	 12
 1.4 El aporte de Perelman.....	 16
 1.5 La ética como eje transversal en la retórica jurídica.....	 30
 1.6 Conclusiones.....	 32
 CAPÍTULO 2.....	 34
 2 El lenguaje y la retórica jurídica.....	 34
 2.1 Introducción.....	 34

2.2 La fonética en la retórica.....	34
2.3 La pragmática en la retórica jurídica.....	44
2.4 La programación neuro lingüística y la retórica.....	46
2.5 Conclusiones.....	54
CAPÍTULO 3.....	56
3 El empirismo del lenguaje no verbal en la retórica jurídica.....	56
3.1 Introducción.....	56
3.2 El lenguaje no verbal.....	56
3.3 Estructura del lenguaje no verbal.....	64
3.4 El lenguaje no verbal como aporte para la efectividad en la retórica jurídica.....	77
3.5 Conclusiones.....	79
CAPÍTULO 4.....	81
4 Retórica jurídica en Los procesos orales en el Ecuador.....	81
4.1 Introducción.....	81
4.2 Referencia a los procesos orales consagrados en la norma positiva:	81
4.2.1 Constitución Política de la República.....	81
4.2.2 Código de Procedimiento Penal.....	82
4.2.3 Código de Trabajo.....	87

4.3 Como se llevan a cabo los procesos orales en la práctica en el Ecuador.....	89
4.4 Incidencia de la retórica jurídica en los procesos orales en el Ecuador.....	94
4.5 Conclusiones.....	95
CAPÍTULO 5	
5 Conclusiones.....	97
BILBIOGRAFÍA.....	100

RESUMEN

La comunicación asertiva constituye una herramienta indispensable para lograr el acuerdo pacífico y la resolución de conflictos entre los seres humanos, es por ello que los abogados quienes somos los llamados a defender una tesis ante la autoridad competente estamos compelidos a exponer con claridad y eficacia, lo que solo se logra mediante el uso correcto del lenguaje verbal y no verbal. La ciencia que engloba el arte de persuadir con determinado argumento en un juicio mediante el discurso se llama Retórica Jurídica siendo este breve trabajo una recopilación de técnicas contenidas dentro de esta ciencia y otras como un complemento, para reforzar una necesidad actual con la integración de procesos orales en etapas esenciales en diversas áreas del derecho en el Ecuador.

ABSTRACT

The effective communication is one of the most important tools when there is the need to solve conflicts and obtain a peaceful agreement between people, this is the main reason why lawyers who have to defend a theory in front of a judge have to do it with clarity and congruency which can only be possible with the right use of verbal and non verbal language. The science that contains the art of persuasion is Rhetoric, so in this thesis I have put together some of the techniques contained in this science and also complementary empiric studies which will increase its value. The main motivation was the need to have knowledge in this field because of the recent inclusion of oral trials in some areas in Ecuador's law system.

INTRODUCCIÓN

Antes de empezar a estudiar Derecho, cuando escuchaba comentar sobre un juicio o acerca de un abogado, de una forma casi automática, traía hacia mí imágenes de personas que yo conocía que se dedicaban al oficio, de películas con influencia anglosajona en las que aparecían las partes ante el juez y el jurado, o simplemente venían a mí frases, con insinuaciones negativas o positivas que alguien daba a las personas inmersas en ese mundo que me era ajeno.

Con el paso de los años, empecé a vislumbrar elementos que lejos de provenir de una motivación personal surgían de la vida cotidiana, interrogándome sobre qué mismo constituía la profesión de abogado. Esto finalmente me condujo a interesarme al punto de llegar a optar por los estudios del Derecho que ahora culmino en una etapa de formación.

A medida que empecé a estudiar y adentrarme en el mundo jurídico creció en mí la impresión del abogado como la de un conocedor del Derecho, y ante todo de una persona, dueña de una formación tal, que le permitía argumentar en forma razonada sobre la pertinencia de ciertas leyes vigentes y normativas procedimentales para defender un caso judicial. Dicha defensa generalmente se realizaba mediante escritos que debían ser presentados de manera oportuna en el juzgado respectivo, como parte del procedimiento de una materia determinada. Sin embargo, cuando conocí de cerca casos penales, por la oportunidad que tuve de realizar prácticas en la Fiscalía Dístital en esta ciudad de Cuenca. Me llamó poderosamente la atención cuanto configuraba la parte oral del proceso, su importancia y trascendencia, como la audiencia preliminar y posteriormente la de juicio, en las que se requería no solamente conocer exhaustivamente del derecho, sus leyes sustantivas y adjetivas y de procedimiento, sino, además saber realizar una exposición oral con sustento, para que teniendo la coherencia indispensable fuera también convincente. Esta exposición podría ser enriquecida o empobrecida según como se haga la presentación oral de los

argumentos, debiendo tener la estructura lógica, verificable, y con la fuerza persuasiva indispensable para influenciar al juez al momento de deliberar.

De esto nació en mí la necesidad de investigar sobre ciencias o técnicas que se dediquen al estudio de esta parte crucial para un abogado, llegando a la Retórica jurídica como algo idóneo. De todo este proceso reflexivo y crítico surge el sustento científico de esta problemática, sus raíces en la historia, así como criterios de investigadores importantes en este campo que la han desarrollado para elevarla a su nivel actual, todo lo que debía ser tomado en cuenta para el presente trabajo que ahora pongo a consideración. Esto, complementado por un análisis de herramientas de la lingüística así como de estudios empíricos en el campo no verbal, que considero debe fortalecer la necesaria preparación de un abogado para alcanzar exposición oral consistente. Vale tomar en cuenta el hecho de que una ciencia como la Retórica sin fundamento ético, carecería de validez, lo que también hace parte substancial de este trabajo.

Este trabajo no ha pretendido, de manera alguna, agotar una temática compleja que debería profundizarse con estudios de especialización, por ser inherente a la buena formación de un abogado, tanto más cuanto que, es una exigencia actual indispensable para procesos orales en el Ecuador.

CAPÍTULO 1

1 Introducción a la Retórica Jurídica:

1.1 Introducción.-

Como parte inicial del trabajo en este capítulo constan conceptos útiles a una mayor comprensión del tema en cuestión, por ello expongo una breve noción de lo que significa la argumentación y la lógica jurídica para después desarrollar la retórica jurídica precisando su evolución en la historia. Uno de los más importantes autores en los últimos tiempos es Chaim Perelman, quien con ideas concretas le ha dado a la Retórica una nueva vida, esto logrado en base a pensamientos claros de cómo funciona, pero aún más importante, dándole un verdadero valor ético. Esto es tomado en cuenta en la parte final de este capítulo, donde enfatizo en la importancia de darle intencionalidad y direccionalidad a una ciencia que apunta a la persuasión lo que lleva implícito un gran poder.

1.2 Conceptos preliminares.-

1.2.1 Argumentación Jurídica

Por argumento según el Diccionario de la Real Academia se entiende que “es el razonamiento que se emplea para probar o demostrar una proposición, o bien para convencer a alguien de aquello que se afirma o se niega” (Diccionario de la RAE de Microsoft Encarta, 2004, programa informático). Entonces al argumentar pretendemos defender una idea aportando unas razones que justifican nuestra postura. La capacidad para argumentar correctamente suele ir emparejada con la capacidad de influir sobre las personas

En el derecho se considera que la argumentación jurídica es el lenguaje del derecho resultante de una aplicación de las reglas y principios encaminados a resolver problemas teóricos y prácticos que la sociedad se plantea en el ámbito jurídico. Y por esto es el sustento de la retórica en sus dos niveles, el que consiste en que por deducción simple se toma premisas y se da la conclusión del caso y el segundo que consiste en justificar la aplicación de normas y doctrina jurídica dándole con esto validez, oportunidad y procedencia.

1.2.2 Lógica jurídica

La lógica esta definida en el diccionario de la Real Academia como la “ciencia que expone las leyes, modos y formas del conocimiento científico” (Diccionario de la RAE de Microsoft Encarta, 2004, programa informático). Etimológicamente viene del griego logos que significa “palabra”, “proposición”, “razón”, se le considera una rama de la filosofía que estudia los principios formales del conocimiento humano. Su principal análisis se centra en la validez de los razonamientos y argumentos, por lo que se esfuerza por determinar las condiciones que justifican que el individuo a partir de premisas alcance una conclusión derivada de ellas.

Como la ciencia del derecho ha de partir de determinadas premisas especiales, se comprende que la lógica aplicable no es toda la lógica, con la totalidad de principios sino que es solo una parte, que, por ejemplo es más elemental que la parte de la lógica necesaria para construir la matemática. Por ello se puede decir que la lógica jurídica es la parte especial dentro de la teoría general de la lógica que se caracteriza por ser empleada en la aplicación del derecho. Sabemos que un ordenamiento jurídico es un sistema por lo tanto esta estrechamente ligado con la lógica en su funcionamiento y aplicación, de ahí que los diferentes cuerpos legales propendan a

una estructura razonable. Es por ello que al exponer un determinado caso ante un juez nuestra intervención debe ser congruente, para esto debe ser ordenada y sistemática siendo esto solamente posible si es que los argumentos manejados son lógicos, de ahí su estricta relación con la retórica jurídica.

1.2.3 Retórica jurídica

Se le considera a la retórica como el “arte de bien decir, de dar al lenguaje escrito o hablado eficacia bastante para deleitar, persuadir o conmover” (Diccionario de la RAE de Microsoft Encarta, 2004, programa informático). Así podemos adelantarnos y afirmar que la retórica define las reglas que rigen toda composición o discurso que se propone influir en la opinión o en los sentimientos de la gente y, en tal sentido, la composición y enunciación del discurso oratorio. En un principio la retórica se ocupó de la lengua hablada, pero su saber trascendió al discurso escrito e influyó poderosamente en la literatura, en la actualidad la retórica ha resurgido y sus enseñanzas se utilizan en la publicidad privada, en la política y en lo jurídico, razón principal de este trabajo. “Se puede decir que existen esencialmente tres géneros oratorios, el primero el judicial que se ocupa de acciones pasadas y lo califica un juez, tribunal, o las propias partes en el caso de la mediación quines presentaran conclusiones aceptando o no lo que el orador presenta como justo. El segundo género es el deliberativo o político que se ocupa de las acciones futuras y lo califica el juicio de una asamblea política que acepta lo que el orador propone como útil o provechoso y rechaza lo que propone como dañino o perjudicial. Y el tercero el demostrativo o epidíctico que se ocupa de los hechos pasados y se dirige a un público que no tiene capacidad para influir sobre los hechos, sino tan solo de asentir o disentir sobre la manera de presentarlos que tiene el orador, alabándolos o vituperándolos” (López, Documento Electrónico, 2001).

Para la composición de un discurso es preciso atravesar por tres fases muy concretas: “inventio, o búsqueda de qué decir; dispositio, u ordenación de los argumentos en la estructura más conveniente a nuestros propósitos y elocutio o adorno del discurso de forma que pueda agradar al auditorio y seducirlo por su forma artística y la armonía y estilo de su lenguaje” (Romera, Documento electrónico, 2000). Dos fases posteriores, la memoria y la actio, son cuando el discurso se pronuncia: la memoria suministra mecanismos para recordarlo todo y la actio nos muestra qué actitud, tono de voz y adaptaciones del discurso debemos hacer cuando lo pronunciamos. Para la elocutio debemos recurrir al uso de figuras estilísticas o tropos en función de los efectos que buscamos: movere (influir), delectare (deleitar) o docere (enseñar) como manifiesta en su análisis López Eira (2001) de la retórica de Aristóteles.

1.3 Reseña histórica de la retórica jurídica

El poder de elocuencia que demuestran Néstor, Odiseo y Aquiles en la Iliada llevó a muchos griegos a considerar a Homero como el padre de la oratoria. El establecimiento de las instituciones democráticas en Atenas en el 510 a.C. volvió esencial para todos los ciudadanos el desarrollo de la habilidad oratoria; Sin embargo como ciencia nació hacia el año 485 antes de Cristo en Grecia antigua cuando dos tiranos sicilianos, Gelón y su sucesor Gerón I, expropiaron numerosas tierras a ciudadanos de Siracusa en favor de los mercenarios que formaban su ejército personal. Los perjudicados se sublevaron democráticamente y quisieron volver al estatus anterior, por lo que se vieron obligados a plantear innumerables procesos legales para probar que eran propietarios de los terrenos arrebatados. Esto creó la necesidad de personajes que supiesen hablar bien ante la asamblea de jueces para poder defender los derechos de los antiguos propietarios de esas tierras. Los primeros maestros que se dedicaron a esta disciplina fueron de allí, Córax de Siracusa, primero

en escribir un tratado sobre el tema, y su discípulo Tisias, que lo divulgó. “Esa elocuencia vino a transformarse rápidamente en objeto de enseñanza y se transmitió al Ática por comerciantes que comunicaban Siracusa y Atenas” (López Eire, 2001). La retórica demostró pronto su utilidad como instrumento político en el régimen democrático, en siglo V a. C., divulgada por profesores conocidos como sofistas, entre los cuales los más notables fueron Protágoras de Abdera y Gorgias, el primero de los sofistas, realizó un estudio de la lengua y enseñó a sus alumnos cómo hacer que la causa más débil se tornase más fuerte, a ellos precisamente se oponía Platón, quien distinguía dos tipos de retóricas:

- La retórica sofística, considerándola éticamente despreciable, está constituida por la logografía, que consiste en escribir no importa qué discurso y tiene por fin la verosimilitud y la ilusión; el objetivo de esta retórica es convencer, y no tiene otro; para ello puede usar todo tipo de argumentos, sean ciertos o no. Para este tipo de retórica, es preferible una mentira convincente a una verdad increíble y el fin justifica los medios. Como Solón estableció que cada persona debía defenderse en persona ante un tribunal, llegaron a crearse los llamados logógrafos, unos artesanos que se dedicaban a confeccionar discursos para quienes no sabían hacerlos a cambio de estipendio: autores como Antifonte, Lisias, que destacó por su naturalidad y aticismo, Iseo, famoso por su habilidad en la argumentación, y el más famoso de todos ellos, Isócrates, fueron logógrafos. Éstos poseían también una preocupación estilística y procuraban que el estilo del discurso se ajustara a la personalidad y condición social de quien debía memorizarlo y pronunciarlo.
- La retórica verdadera, en cambio, es llamada por él psiquegogía o formación de las almas por medio de la palabra, y su objetivo no es convencer, sino hallar la verdad.

Tanto para Platón como para su maestro Sócrates, la esencia de la filosofía reposaba en la dialéctica: la razón y la discusión conducen poco a poco al descubrimiento de substanciales verdades. Platón pensaba que los sofistas no se interesaban por la verdad, sino solamente por la manera de convencer, así que rechazó la palabra escrita y buscó la interlocución personal entonces el método fundamental del discurso pedagógico que adoptó fue el del diálogo entre maestro y alumno.

“Pero el gran maestro de la retórica griega fue Isócrates quien pensaba que la retórica era un plan de formación integral de la persona que servía para crear ciudadanos modélicos; con su sistema de enseñanza, precursor del Humanismo, pretendía la regeneración ética y política de la sociedad ateniense” (López Eire, 2001).

Aristóteles, en su Retórica, definió la función de la retórica basándola en el descubrimiento de "todos los medios disponibles de persuasión". Recalcó, por tanto, la importancia de la victoria dialéctica mediante un razonamiento persuasivo y ordenado de la verdad, más que en dominar a los oyentes apelando a sus emociones él consideraba a la retórica como arte hermana de la lógica.

En Roma, al principio, fueron griegos los encargados de enseñar retórica formal, y los grandes maestros de la retórica teórica y práctica, Cicerón y Quintiliano, estuvieron influidos por los modelos griegos. Cicerón escribió varios tratados sobre la teoría y la práctica de la retórica, pero el más importante fue *De inventione*. El famoso “*De Institutione*” oratoria de Quintiliano todavía es válido por el amplio tratamiento que hace de los principios de la retórica y la naturaleza de la elocuencia ideal. Las disertaciones escolares del temprano imperio se encuentran en las *suasoriae* (disertaciones persuasivas) y en las controversias del retórico Séneca el Viejo. Las primeras corresponden al género deliberativo y estaban destinadas a los niños. Las segundas, pertenecientes al género judicial, eran practicadas por los estudiantes

mayores. Durante los cuatro primeros siglos del Imperio romano, enseñaban retórica los maestros llamados sofistas, término que equivalía entonces a un título académico.

En la edad media la retórica constituyó, junto con la Gramática y la Dialéctica, el Trivium, es decir, las tres disciplinas preliminares de las siete artes liberales que se impartían en las universidades. “Las principales autoridades medievales en retórica fueron tres estudiosos romanos de los siglos V, VI y VII: Marciano Capella, autor de las Bodas de Mercurio y Filología, tratado basado en una alegoría de las siete artes liberales (además del Trivium, el Quadrivium: Aritmética, Astronomía, Geometría y Música); Flavio Casiodoro, historiador y fundador de monasterios, célebre por sus Institutiones diuinarum et saecularium litterarum, cuyo segundo libro contiene una relación de las siete artes liberales; e Isidoro de Sevilla, arzobispo español autor de las Etimologías, una obra enciclopédica que reúne la erudición del mundo antiguo.

Durante el renacimiento, el estudio de la Retórica continuó basándose en las obras de escritores como Cicerón, Quintiliano y Aristóteles, cuya Poética se difundió, desde finales del siglo XV hasta el XVII, gracias a traducciones italianas. Los manuales de Retórica, casi todos en latín, se convirtieron sobre todo en guías para escribir bien, para saber hacer versos. Este proceso lo desarrollarían los jesuitas, dando mayor relieve a la noción de orden, expresada en la identidad entre disciplina escolar, disciplina del pensamiento y disciplina de lenguaje. Destacan los manuales de los padres Núñez, Susius y Suárez. El primero, en su Institución, incluye ejercicios, las tres partes fundamentales de la retórica (invención, ordenamiento y estilo) y una parte moral (la sabiduría). En 1541, el fraile Jerónimo Miguel de Salinas publicó en Alcalá de Henares una retórica en lengua castellana para que con ella, no sabiendo latín cualquiera pudiese entender algo de lo que los retóricos latinos y griegos ponen acerca de la ciencia del bien hablar y escribir.

Se considera actualmente que la retórica es útil para actores, abogados, psicólogos, políticos, publicitarios, escritores, vendedores y, en general, quienes quieren persuadir o convencer de algo. Sin embargo, la Retórica ha vivido un gran renacimiento en la segunda mitad del siglo XX como disciplina científica con el surgir de varias corrientes de pensamiento que han redescubierto su valor para distintas disciplinas; comenzó Heinrich Lausberg realizando una gran labor de clasificación de la disciplina con sus *Elemente der literarischen Rhetorik*, traducido como *Elementos de retórica literaria* en 1966; y su impagable *Manual de retórica literaria*, publicado en español en 1975 en tres volúmenes; Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca publicaron en 1958 un fundamental *Tratado de la argumentación*, traducido al castellano en 1994; la disciplina creada a raíz de este libro se denomina desde entonces Retórica de la argumentación o, a veces, neoretórica; por otra parte, y al lado de esta llamada retórica de la argumentación, ha surgido una nueva neoretórica, la retórica contemporánea de las figuras, ilustrada por Roman Jakobson, el Grupo μ (o Grupo de Lieja), Lakoff y Johnson, etc. lo que permitió a la lingüística y a la semiótica desarrollarse en una orientación social y cognitivista, como lo expone claramente Murphy (1989).

1.4 El aporte de Perelman

Perelman en su libro *el imperio retórico* destaca la importancia del estudio de la retórica en el pensamiento contemporáneo, y esto comienza por la búsqueda de un razonar referente a los valores. “Después de buscar en tratados de lógica como el de Goblott no encontró sino un tratamiento de los juicios de valor, pero de los juicios derivados, mismos que él señala como los que aprecian los medios o sus obstáculos en comparación a un fin, pero no se encargaba de determinar el preferir un fin a otro, tomando en cuenta como fines como por ejemplo el de encontrar la verdad” (Perelman, 1976, Pág. 23). Después en esta tarea de investigar comenta Perelman que estudió al lógico Gottlob Frege quién fue el que utilizó la lógica de los matemáticos

para demostrar teoremas dando paso a la lógica formal, que se diferencia con la de Aristóteles ya que con la formal se pueden establecer cálculos es decir es una lógica operatoria que contrasta con la de Aristóteles que solo clasifica. Entonces a partir de esto se ve la necesidad de desenmascarar los juicios de valor mediante dicha lógica, sin embargo en sus investigaciones Perelman descubre que esta lógica específica de los juicios de valor que es la “Retórica”. Mediante esta se puede determinar lo que es preferible, lo que es aceptable y lo razonable, los razonamientos no son ni deducciones formalmente correctas ni inducciones que van de lo particular a lo general, sino argumentaciones de toda especie que pretenden ganar la adhesión del auditorio de la tesis que presentan a su asentimiento. Se pregunta Perelman (1976) como es posible que mientras los grandes autores, tales como Aristóteles, Cicerón y Quintiliano, han consagrado la retórica, como arte de persuadir, obras notables de la retórica clásica se limiten al estudio de figuras de estilo, ornamento y artificio.

Es preciso diferenciar la argumentación de una demostración formalmente correcta, en la segunda los signos utilizados deben estar desprovistos de toda ambigüedad puesto que se utilizan sistemas formalizados a diferencia de la argumentación la que se da en una lengua natural y esta ambigüedad no está excluida por anticipado, ya que en esta no se trata de deducir las consecuencias de ciertas premisas sino producir o acrecentar la adhesión de un auditorio a las tesis presentadas. Es decir lo esencial será la relación orador-auditorio. Cuando se hace referencia a auditorio lo que se quiere representar es un auditorio compuesto por más de una persona, que será el auditorio universal o solo una persona, el particular, los dos considerados como auditorio, sin embargo se hace referencia auditorio universal ya que este servirá para persuadir a algunos o a todo ser de razón.

Con lo expuesto anteriormente es necesario empezar a abordar el como un orador para obrar eficazmente con su discurso debe adaptarse a su auditorio, y esto consiste en que éste deberá escoger como punto de partida de su razonamiento premisas

admitidas por aquellas personas a quienes se dirige. Entre estas premisas o tesis de acuerdo hay que distinguir aquellos que se refieren a lo real, a saber los hechos, las verdades y las presunciones; y aquellos que se refieren a lo preferible a saber: los valores, las jerarquías y los lugares comunes de lo preferible. Es trascendental decir que cuando alguna de estas premisas es controvertida por el auditorio el orador puede perder su calidad de interlocutor competente o razonable, puesto que el estatus de hecho o de verdad no está asegurado indefinidamente a menos que se emane de una autoridad infalible o de la divinidad. Cuando ya sea el orador o el auditorio descalifica un hecho o una verdad la manera más eficaz de hacerlo es mostrar su incompatibilidad con otros hechos y otras verdades que se presentan más seguros, es decir que estamos menos dispuestos a abandonar. Al analizar estos hechos y verdades nos damos cuenta que a veces partimos de presunciones, que aunque no se presentan seguras, sin embargo, suministran bases suficientes para forjar una convicción razonable. Estas presunciones se asocian con lo que se produce normalmente y se toma como punto de partida. He aquí algunas presunciones de carácter general: La que “la calidad un acto manifiesta la calidad de la persona que lo realiza”, la de credulidad “el primer movimiento será de tomar como verdadero lo que se nos dice”. Estas presunciones se fundan en la idea que es lo normal lo que se produce.

De las premisas y presunciones que utiliza un orador, pasamos a la carga de la prueba para esto entramos en materia y nos apoyamos en lo jurídico. En el derecho se distinguen varias especies de presunciones: las presunciones del hombre que pueden ser el punto de partida o de llegada de un razonamiento, las presunciones legales establecidas por la ley y la jurisprudencia, sea que admitan prueba contraria (presunciones *juris tantum*) o que sean irrecusables (presunciones *juris et de jure*), estas nos dan ejemplos de tesis sobre las cuales se puede fundar un razonamiento jurídico.

A los juicios que presumiblemente expresan lo real conocido o presumido, se pueden oponer aquellos que expresan una preferencia (los valores y las jerarquías) o indican lo que es preferible.

A menudo, los valores positivos o negativos marcan una actitud favorable o desfavorable con relación a lo que ellos aprecian o desprecian sin compararlos con otros objetos, calificando esto con términos como: justo, feo, verdadero que valorizado y lo calificado como malo, injusto, feo, falso es desvalorizado. Y lo que sucede con estos valores en un discurso es que pueden ser objeto de acuerdo mientras se mantienen indeterminados, puesto, que desde el momento en que se trata de precisarlos aplicándolos a una situación, o a una acción concreta, los desacuerdos empiezan a salir. De ahí, que el autor belga, se vale del concepto de E. Dupréel sobre valores universales que no son más que instrumentos de persuasión, es decir una especie de útiles espirituales totalmente separables de la materia que permiten modelar, son anteriores al momento de servirse de ellos y permanecen intactos después que han sido utilizados, disponibles como antes para otras ocasiones. En la argumentación no podemos prescindir de valores indeterminados o abstractos ni de los determinados, que tendrán su apoyo en estas jerarquías. Toda argumentación utilizada en la retórica implica una selección previa de hechos y de valores, su descripción de una manera particular en un lenguaje y con una intensidad que varía según la importancia que se les otorgue.

La escogencia de ciertos elementos que uno retiene y que presenta en un discurso, los pone en el primer plano de la conciencia y por este hecho les da una presencia que impide olvidarlos, es por ello que la presencia obra de manera directa sobre nuestra sensibilidad; y efectivamente, la presentación de un objeto tal como la túnica ensangrentada de Julio César, o la de los hijos de la víctima o la del acusado pueden conmover a los auditores, o a los miembros de un jurado; pero esta presencia efectiva puede no solo distraer al auditorio sino también llevarlo en el sentido contrario del que

el orador quiere llevarlo. Es por esto que como consejo de maestros en retórica de recurrir a realidades corporales no deben realizarse siempre. Las técnicas de persuasión creadoras de presencia, son esenciales sobre todo cuando se trata de evocar realidades lejanas en el tiempo y en el espacio. Es por ello que uno de los méritos del orador, se da cuando obtiene gracias a su talento de presentación, que los acontecimientos que sin su intervención hubiesen sido olvidados, lleguen a ocupar el centro de nuestra atención: lo que está presente para nosotros se encuentra en el primer plano de la conciencia y se vuelve importante. Por otra parte por un curioso efecto psicológico, lo que pierde importancia se vuelve abstracto casi inexistente.

El orador no debe como el lógico, enumerar todos los eslabones de su razonamiento, puede dejar premisas sobreentendidas que todo el mundo conoce, sin embargo, es indudable que para crear la presencia, es útil insistir ampliamente sobre ciertos elementos que son dudosos: prolongando la atención que se les otorga, se aumenta la presencia en la conciencia de sus auditores; sólo extendiéndose sobre un tema se crea la emoción buscada.

Se ha recomendado por diferentes maestros de Retórica diversas técnicas, una de ellas es la insistencia que puede resultar de la repetición, la acumulación de detalles, la acentuación de ciertos pasajes; se tratará un tema primero de manera sintética, luego por la enumeración de las partes. Esta técnica para desarrollar un tema recibió, en la teoría retórica, el nombre de amplificación. Se trata de una figura retórica, para crear la presencia, la decisión de un todo en sus partes, de la que hablaremos más adelante como esquema argumentativo. Otra figura la “congeries” en la que se comienza por enumerar las partes y se termina por una síntesis, un ejemplo de esta figura sería: “Tus ojos están formados por la desvergüenza, la cara para la audacia, la lengua para los perjurios, el vientre para la glotonería, los pies para la huída, pues tú eres toda maldad”.

De la misma manera la sinonimia o metábole, en la cual se repite la misma idea con la ayuda de palabras diferentes, parecen rectificar el pensamiento en un sentido dado, tal como este pasaje del Cid de Corneille “Ve, corre, vuela y vénganos”. Por medio de esta figura retórica podemos reemplazar el futuro por el presente y con ellos obtenemos un efecto de presencia marcado: “si tú hablas, estás muerto”.

Puesto que las palabras solas no pueden garantizar una comprensión sin fallas del mensaje, a veces es preciso buscar fuera de la palabra, en la frase, en el contexto verbal o no, en lo que se sabe del orador o de su auditorio, en los agregados de información que son los que permiten suplir el mal entendido.

El uso natural del lenguaje ofrece posibilidades de escogencia múltiples: el juego de calificaciones, de categorías gramaticales, de modalidades en la expresión del pensamiento, de los lazos que se establecen entre proposiciones, permiten jerarquizar los elementos del discurso, y acentuar tal o cual de sus aspectos. Por ejemplo cuando una realidad presenta simultáneamente dos aspectos, se puede mostrar la preeminencia de uno de ellos, calificándolo por medio de un sustantivo, y al otro mencionándolo por medio de un adjetivo. Como ejemplo podemos citar que hay una gran diferencia en llamar a un hombre “alma encarnada” o llamarlo “cuerpo animado”. Esta misma idea puede formularse de manera afirmativa o negativa. Un ejemplo de esta forma negativa se dio cuando en la campaña para gobernador Nixon expandía el rumor de que su oponente el gobernador Brown no era comunista, sin embargo lograba el efecto contrario, logrando que la gente se cuestione y piense que Brown en verdad era comunista.

Al Subordinar y aún al coordinar una proposición con otra, se las jerarquiza, por lo mismo, en el espíritu de los auditores, expresiones como “sino”, “con excepción de”, minimizan el hecho que introducen. De la misma manera los gramáticos y los estilistas han llamado la atención sobre la importancia de la escogencia del tiempo, de las

modalidades del discurso, del uso argumentativo de los pronombres, de los artículos y del demostrativo que analizaremos posteriormente.

Los argumentos a los que Perelman hace referencia se presentan, ya sea bajo la forma de un nexo que permite transferir a la conclusión la adhesión acordada a las premisas o también puede darse bajo la forma de una disociación que trata de separar elementos que, el lenguaje o una tradición reconocida, han ligado previamente uno a otro. Para el estudio el autor divide en tres tipos de nexos: los argumentos cuasilógicos, los estructurados en base de la estructura de lo real y los que fundamentan esta estructura, a continuación analizaremos brevemente cada uno de ellos.

Los argumentos cuasilógicos que son aquellos que se comprenden aproximándolos al pensamiento formal de naturaleza lógica o matemática, pero a diferencia de estos presupone adhesión a una tesis de naturaleza no formal. Este tipo de argumentos no buscan encontrar una demostración correcta o incorrecta, sino argumentos más o menos fuertes que se pueden reforzar, cuándo es el caso con la ayuda de argumentos de otro tipo, entonces por ejemplo se permite que este tipo de argumentos puedan ser controvertidos por incompatibles. Un ejemplo de esta incompatibilidad es que cuando en un teatro el público se alistaba para cantar una canción pero un policía sube al escenario y dice que esta prohibido todo lo que no consta en el cartel, y una persona del público le pregunta: ¿usted es parte del cartel?, esto que se le conoce como autofagia dentro de la argumentación y consiste en retractar un argumento valiéndose del mismo. En este tipo de nexos también se reconocen elementos que se consideran imprecisos como son la definición, la identidad, analiticidad y tautología. Esta imprecisión es utilizada por el orador en su favor ya que no es necesario un chequeo lógico de sus argumentos, de ahí que puede valerse de argumentos de transitividad como por ejemplo el afirmar que “los amigos de mis amigos son mis amigos”, un argumento refutable puede ser útil al momento de comunicarnos.

También como nexo están considerados los argumentos estructurados en base de la estructura de lo real y para poder utilizarlos es preciso pasar la realidad a un esquema de tipo lógico-matemático sobre el cual se razona trasponiendo la conclusión sobre la realidad concreta. Se considera primordial nombrar dentro de estos argumentos los nexos de sucesión ya que a partir de la afirmación de un nexo causal entre fenómenos, la argumentación puede dirigirse hacia la búsqueda de las causas, hacia la determinación de los efectos y hacia la apreciación de un hecho por sus consecuencias. Por esto se admite la existencia de correlaciones, de leyes naturales, del principio de las mismas causas que producen los mismos efectos. Se sugiere al utilizar este tipo de argumentos, que cuando existe mucha distancia entre las tesis admitidas por el auditorio y por las defendidas por el orador, dividir la dificultad y llegar al mismo resultado gradualmente, en lugar de ir de A ha D, ir primero de A ha B luego a C y por ultimo a la tesis que se desea defender. También existen los nexos de coexistencia, que a diferencia de los de sucesión que unen elementos de la misma naturaleza, acontecimientos unidos por lazos de causalidad, los nexos de coexistencia establecen un lazo entre realidades de desigual nivel de las cuales la una se presenta como la expresión o manifestación de la otra, tal como la relación de una persona y sus acciones, sus juicios y obras. Todo lo que se afirma de una persona se justifica por la manera como ésta se manifiesta, pero es la unidad y la estabilidad de la persona la que unifica el conjunto de sus actos. Entonces al atacar un testimonio o una apreciación se podrá establecer una solidaridad entre el agente y los actos, descalificando a aquel de quien emanan.

Se puede afirmar que los nexos de coexistencia servirán para establecer una relación entre los acontecimientos, los hombres, las obras y el período de la historia en la que éstos surgen. Se hablara del hombre de la edad media o del renacimiento, de quienes se representará el principal ideal. Sin embargo será preciso admitir excepciones, que se calificarán de precursores o retrasados, o que se les asignará a un período

posterior o anterior a aquel en que efectivamente vivieron. Se admitirá en este caso fácilmente que el esfuerzo de sistematización y de explicación de una realidad compleja y múltiple, no puede realizarse sin admitir excepciones que aparecerán como secundarias en relación al cuadro del conjunto.

Es importante hacer referencia al nexo simbólico, que a manera de ejemplo y con claridad nos damos cuenta que cuando escupimos sobre una bandera, es muy posible que nos estemos mofando del país al que representa, de ahí que cuando estamos al frente del auditorio podemos utilizar este tipo de nexo con suspicacia en nuestro favor.

Y por último los argumentos que fundan la estructura de lo real, siendo estos los que a partir de un caso particular conocido, permiten establecer un precedente, un modelo, una regla general.

En este basto análisis que hace Perelman sobre los diversos tipos de argumentación debemos hacer referencia a la argumentación por el ejemplo, que se trata de presuponer la existencia de algunas regularidades de las que los ejemplos darán una concreción. Entonces si la descripción de una situación semejante puede dejarnos en la duda en cuanto a su alcance, la evocación de algún número de ejemplos de la misma naturaleza, pasando de un caso particular a una generalización lo que puede ser muy ventajoso.

La Argumentación por ilustración es la que se vale de un ejemplo, está sirve para darle más presencia a una tesis, se busca de esta que sea llamativa a la imaginación. También se puede sacar efectos retóricos de una ilustración negativa por ejemplo Marco Antonio en el discurso pronunciado ante el cuerpo de Cesar, dice varias veces: que Bruto es un hombre honrado y luego describe en detalle actos de ingratitud y de traición que atestiguan lo contrario.

Los argumentos por modelo o antimitelo se sirven de autoridades, personas de prestigio que actos realizados tienen una cierta caución, de ahí que alguien puede sustentar un punto de vista con cierta soltura si se apoya en acciones o pensamientos de algún personaje o al contrario de un antimitelo a seguir. La riqueza de esto consiste en que esta permite, aun cuando el modelo sea único, acentuar uno u otro de sus aspectos para sacar cada vez una lección adaptada a las circunstancias.

La analogía es otro recurso con el que cuenta el orador, constituye un razonamiento no formal, en la que cuando se quiera llegar a una conclusión basada en una fórmula matemática se puede prescindir de ésta. Para que la analogía cumpla con su papel de aclarar el tema al foro es preciso que sus dominios no sean homogéneos como en una proporción matemática, y se considera rica si puede ser prolongada de manera fecunda, como ejemplo Bruyère supo sacar de esta efectos bastante afortunados: "las ruedas, los resortes, los movimientos están escondidos; nada parece del reloj sino su aguja, que avanza insensiblemente y acaba su vuelta, imagen del cortesano, tanto más perfecta, que después de haber hecho bastante camino, vuelve al mismo punto de partida". Se puede dar el caso que sea necesario criticar una tesis fundada en una analogía para esto se debe adaptar la analogía propuesta en un inicio para adaptarla a que corresponda mejor a sus propias concepciones o bien reemplazarla por una que se considere mas adecuada.

Aristóteles definió la metáfora "una figura que consiste en dar a un objeto un nombre que conviene a otro; esta transferencia se hace del género o de la especie, o de la especie al género, o de alguna especie a otra o ya sea sobre la base de una analogía". Una notable función de la metáfora sobre el auditorio será sobre todo crear una emoción e irla variando a placer. La metáfora puede ser utilizada de formas variadas, existen también objetos que solo se los pueden designar utilizando una metáfora por ejemplo el pie de la montaña o el pie de la silla, a esto se le denomina catacreción.

Otro aspecto en la argumentación al que el autor se refiere son las disociaciones de las nociones, mismas que pueden ser la realidad fenoménica, tal como parece y la nouménica, es decir la de las cosas en sí, para ilustrar y entender mejor manera vamos a utilizar un ejemplo como es la apariencia y la realidad que están presentes de forma directa o indirecta en todas las disociaciones. A primera vista la apariencia no es más que una manifestación de la realidad, es la realidad tal como se presenta, sin embargo, hay apariencias que son incompatibles como cuando el remo sumergido en el agua aparece como quebrado y recto cuando se toca, esto no puede representar la realidad en sí puesto que la realidad está regida por el principio de no contradicción. Esto es esencial al momento de argumentar, puesto que el punto de partida de donde se formula una antítesis no será comprendido sino por un esfuerzo de disociación de una noción lo mismo pasa con las tautologías aparentes que no adquieren sentido sino gracias a la reinterpretación de uno de los términos, mediante una disociación: “los niños son los niños”, “los negocios son los negocios”, donde se aclara lo producido de lo que se produce normalmente, donde el caso particular es considerado como la expresión de una esencia.

En la argumentación, se toma en cuenta la amplitud que ésta puede llegar a tener, puesto, que es de gran valor al momento de buscar una cierta reacción en el auditorio. Si suscita objeciones que influyen en el espíritu de los auditores, el argumento parecerá débil y esta debilidad podrá influir en el conjunto del discurso, pues la imagen del orador (lo que Aristóteles calificó de *ethos* oratorio), será alterada por ésta: podrá parecer de mala fe, indigno de confianza y que no posee los mejores argumentos para la tesis que defiende. Por otra parte, dar razones a favor de una tesis es indicar que ella no es evidente y no se impone a todos. Cualquiera que sea el interés de una acumulación de argumentos, hay límites psicológicos, sociales o económicos que impiden una amplitud desconsiderada de un discurso. Esta es la razón por la cual, cada grupo humano, cada institución tiene sus hábitos, límites para respetar, un

tiempo de intervención hablada, a veces estrictamente reglamentado. Dentro de este marco, la fuerza del discurso, como insiste Perelman, dependerá de la adhesión del auditorio a las premisas de la argumentación, de la pertinencia de estas y también de las relaciones próximas o lejanas que puedan tener con la tesis defendida. También de las objeciones que se les puedan poner y la manera de cómo uno podría refutarlas. Es trascendental constatar que si una tesis ha prevalecido en el medio se lo podrá aplicar con el mismo éxito en una nueva situación y esta referencia sobre como llegar al auditorio será vital en la persuasión sobre cierto tema. Cuando argumentos distintos llegan a una misma conclusión, sea general o particular, definitiva o provisional, el valor acordado a cada argumento individual crecerá indudablemente. La convergencia de argumentos, cuando es indiscutible, produce gran efecto persuasivo. Si varios testimonios independientes entre sí coinciden sobre lo esencial, el valor de cada uno será reforzado, pero una concordancia demasiado grande puede despertar sospechas entre la independencia de testimonios, es por esto que algunas divergencias son indicio de sinceridad y de seriedad.

Al Orden de los argumentos en el discurso, se le ha conocido como dispositio en la antigüedad, de método en el renacimiento. La retórica y la dialéctica distinguieron el orden como: el exordio, la narración, la prueba, la recapitulación y la perorata, como si todos los argumentos tuvieran la misma estructura, cualquiera fuera su objeto, auditorio y el tiempo de que se dispone. Para Aristóteles las divisiones tradicionales no valen para tal o cual género oratorio. Para el no hay sino dos partes del discurso que son indispensables: el enunciado de la tesis que se propone hacer la defensa y los medios para probarla. Ahora cuando se quiere la adhesión del auditorio el orden al momento de argumentar es importante, en efecto el orden de presentación de los argumentos modifica las condiciones de aceptación de éstos.

El exordio como primera parte, aunque en principio su objeto sea extraño a la tesis en discusión, es la parte del discurso que ha sido estudiada por casi todos los maestros

de Retórica. Para Aristóteles algunos exordios se parecen a preludios musicales, pero su papel en la mayor parte de los casos es funcional: generar benevolencia y el interés del auditorio, disponerlo bien con relación al orador. Cuando el auditorio es muy corto o es conocido ya por el orador se puede prescindir de éste (Perelman, 1979).

Después viene la narración o exposición de los hechos, que también puede ser prescindida cuando es sobre hechos pasados y estos son de sobra conocidos por el auditorio. Sin embargo en el discurso epidíctico, que tiene que ver con el elogio y la crítica, la narración de los hechos será indispensable.

Luego al momento de presentar los argumentos se han preconizado tres órdenes basados sobre la fuerza de los argumentos: el orden de fuerza creciente, el orden de fuerza decreciente y el orden nestoriano en donde se comienza y se termina por los argumentos más fuertes.

El problema del orden creciente es que al comenzar por los argumentos más débiles, indispone al auditorio, deslustra la imagen del orador y es nocivo para su prestigio y para la atención que le concede. El orden decreciente, puede dejar a los auditores una mala impresión, puesto que, a menudo la única de la que se acuerdan es de la tesis final. Es por esto que la mayoría de los retóricos de la antigüedad preconizaban el orden nestoriano. Dentro de estos esquemas es preciso no perder de vista que el auditorio cambiará con el desarrollo del discurso, algunos argumentos tendrán un peso diferente según que se conozcan o se ignoren ciertos hechos o ciertas interpretaciones de éstos. Como el fin es la adhesión se adaptará el orden según esta se vaya desarrollando.

De esta perspectiva según Ramus, la Retórica no tiene por fin convencer sino agradar, a lo sumo hacer admitir mas fácilmente gracias a la magia del verbo y de la presentación, verdades conocidas independientemente del arte de persuadir. De allí el

desarrollo de una tendencia, de la que se encuentran ya las premisas en la concepción platónica del discurso se concibe esencialmente como una obra de arte “como un ser animado que tiene cabeza, cuerpo y pies”.

Al reducir los problemas de orden a una metodología científica o a una metodología estética, separamos la cuestión de fondo de las cuestiones de forma y se elimina la problemática propia de la Retórica, la de la adaptación del discurso al auditorio. Al separar las cuestiones sobre la verdad de las que se refieren a la adhesión, no se ve en la retórica sino una simple técnica de comunicación, lo que conduce gradualmente a su degeneración y la transformación de la retórica antigua –técnica de la persuasión–, en una retórica de las figuras puramente ornamental, y a lo mejor, puramente literaria.

Al finalizar esta visión sobre la retórica Perelman hace un recorrido sobre aspectos fundamentales, que se basan en la premisa de que las relaciones que ha mantenido la filosofía con la retórica durante la historia han sido de fundamental importancia para esta última. Mientras la retórica busca hacer prevalecer unas opiniones sobre otras la filosofía está en búsqueda de verdades impersonales. La discusión en este sentido ha radicado en si existe o no una verdad, por ejemplo Protágoras niega la existencia de una verdad única, sin embargo Platón argumenta que existe una verdad que debe ser buscada ante todo por el filósofo, y preconiza la dialéctica como la técnica utilizada para refutar las opiniones del adversario para de esta forma llegar a la verdad. Es así como Sócrates prepara el camino de la intuición de la verdad, que cuando el filósofo la persigue podrá servirse de la técnica de la retórica para comunicarla y hacerla admitir a su auditorio. En este sentido y como gran aporte a la retórica Perelman deja claro que es imperante darle una dirección que esta basada o fundada en la filosofía, una fuerza más trascendental a la nueva retórica que es la verdad o la dirección hacia ella, ya que sino sería como una simple técnica de la apariencia. De ahí el dominio por

excelencia de la argumentación, de la dialéctica y de la retórica, es aquel en el que interviene valores.

Es de mucha importancia reconocer que en el Derecho a diferencia de lo que sucede con la filosofía, éste tiene por misión resolver controversias y por ellos éstas no pueden prolongarse indefinidamente, teniendo imperativamente que llegarse a una decisión.

1.5 La ética como eje transversal de la retórica jurídica

Por ética según el Diccionario de la Real Academia se entiende que “es conjunto de normas morales que rigen la conducta humana” (Diccionario de la RAE de Microsoft Encarta, 2004, programa informático). La ética como una rama de la filosofía, está considerada como una ciencia normativa al encargarse del estudio de dichas reglas. Estas normas varían según la cultura, religión y el enfoque filosófico, siendo esta la perspectiva tradicional de lo que se conoce como ética, sin embargo coincido con autores como el filósofo español José Antonio Marina quien opina que la moral será la que varíe en las diferentes culturas a diferencia de lo que él llama ética que es para él una posible moral transcultural (Marina, documento electrónico, 2006).

Marina manifiesta que “lo que se ve ahora es que no podemos vivir en fragmentaciones morales puesto que llevan al enfrentamiento de ahí la necesidad de la ética, que es el conjunto de soluciones de máximo nivel que la Inteligencia es capaz de inventar para resolver los problemas que afectan a la propia felicidad y a la felicidad de la comunidad” (Marina, 2006). El asunto es que para que pueda articularse la convivencia de muchas personas distintas deberemos tener al menos una estructura en común, ejemplo de esto la declaración de los derechos fundamentales, estos puntos de contacto entre las diferentes civilizaciones serán fundamentales a la hora de evitar enfrentamientos. Estas normativas que hacen posible el cumplimiento de la ética

están en los diferentes ordenamientos jurídicos, y nosotros como abogados debemos defenderlas ante todo.

Cuando se habla de ética es indispensable tomar en cuenta que ésta solo puede ser efectiva cuando existe un conocimiento o educación, que es lo que se denomina actuar con conciencia. Es decir solo puede existir moralidad o inmoralidad cuando hay conocimiento, nadie ha culpado a una piedra aunque con su caída haya producido un desastre, sin embargo a pesar de este criterio una de las presunciones legales que hace posible la aplicación de la ley es “que la ley se presume conocida por todos” es lo que hace que sin importar si una persona posee algún tipo de educación a cerca de esto este obligada a cumplirla por considerarse elementales para la convivencia armónica. Es por esto que los lineamientos morales que garantizan una convivencia pacífica y ética están en declaraciones, tratados internacionales, principios constitucionales y leyes que deben ser cumplidas por los habitantes de los diferentes estados, sin embargo lo que es determinante a que esto suceda es la capacidad para mejorar la educación que ha sido uno de los problemas históricos de países como el nuestro. Esta ética de la que habla marina solo puede ser posible en sociedades concientes de sus libertades y por ello responsables en el uso de estas.

De esto que debe existir una correlación entre los lineamientos de paz para evitar choques entre civilizaciones y lo educados y preparados que debemos estar para afrontar el futuro, y es trascendental que al presentar un estudio sobre el arte de la persuasión se analice aunque sea brevemente la ética pero sin olvidar que debería ser la motivación para cualquier abogado.

Por ello al realizar un análisis de la habilidad de lograr la adhesión del auditorio al argumento defendido, es forzoso que éste no esté vacío de contenido ético, de ahí que será imprescindible que la tesis defendida tenga sustento en derecho y no atente contra derechos fundamentales de los seres humanos. Después de asegurarnos de

que esto este solventado en la argumentación de un caso, lo que como abogados hagamos es básico para que se cumplan con la justicia. Nuestra intención debe ser de conciliación, y nuestra actitud en un juicio debe ser coherente con los valores que tengamos para así defender con pasión el argumento que proponemos, a que al enfrentarse al otro argumento, el juez pueda obtener las mejores premisas posibles para luego resolver.

El valor ético que propongo para una argumentación oral no es diferente del que creo es uno de los más importantes en nuestra vida como es el de la honestidad. Y este valor para ser realizable y entendible debe ser especificado en conductas, entonces al presentar un argumento este debe ser honesto, lo verificable sería que esté sustentado sobre hechos reales o al menos que las premisas que se obtengan sean suficientes sobre un acontecimiento a que den una aproximación mayor a la veracidad del planteamiento. Esto es de gran valor, cuando se toma en cuenta a la retórica no solo como el arte de la persuasión, sino también como el medio idóneo de alcanzar la verdad, planteamiento en el cual se basa Perelman, por esto el valor de la veracidad máxima de los argumentos.

1.6 Conclusiones:

El concepto de retórica jurídica puede ser desarrollado en base a esta relación trascendental con la filosofía, ya que después de conocer el aporte de Perelman sería imposible no aceptar su estricta vinculación. Los objetivos principales de la retórica como ciencia están vinculados con el desarrollo de técnicas de la persuasión, mismas que siguen evolucionando por su estrecha vinculación con la lingüística y todo lo que se pueda seguir conociendo ya sea científica o empíricamente del lenguaje no verbal, todo esto sustentado en la base ética que propone el contraste con los valores y luego efectivizarlos en acciones.

Una vez determinados estos lineamientos generales, creo conveniente reparar en lo que se conoce como presunciones y el manejo de éstas, dentro de las técnicas que Perelman nos presenta como útiles. Las presuposiciones son las premisas que aceptamos o damos por entendidas muchas veces sin cuestionarlas, y que cuando se trata de dar un discurso o presentar la teoría del caso ante el juez es fundamental que el orador o abogado las conozca debido a que su efectividad y capacidad de persuasión se verá afectada por la manera de utilizarlas. Por ejemplo, el Dr. Juan Prado va a dar un discurso proponiendo el tema de “Retórica Jurídica” en el Teatro Sucre de la ciudad de Cuenca el día jueves 19 de Abril a las 19H00 horas, con el costo de 10 dólares la entrada:

- “La mayoría de personas que integren el auditorio serán de Cuenca”, lo que obliga al orador a utilizar cosas comunes al medio para lograr su adhesión.
- “la mayoría de personas que van a asistir tienen conocimientos al menos básicos de derecho”, lo que obliga al orador a poner especial énfasis en cuestiones jurídicas practicables en el sistema jurídico ecuatoriano.

Esto que planteo a manera de ejemplo son solo algunas de las muchas presuposiciones, que son utilizadas de manera muy inteligente por los buenos oradores y debe ser tomado muy en cuenta dentro de las técnicas que engloba la retórica jurídica sugeridas oportunamente por Perelman.

CAPÍTULO 2

2 El lenguaje y la retórica jurídica:

2.1 Introducción:

Tomando a la lingüística como la ciencia que estudia el lenguaje, esta puede centrar su atención en los sonidos, las palabras o la sintaxis de una lengua concreta, también puede atender los aspectos sociológicos y psicológicos de una lengua. En el presente trabajo y al relacionar la retórica con el amplio campo de la lingüística, es preciso limitarse a determinar conceptos útiles que sirvan para lograr una adhesión mayor del auditorio al cual se busque persuadir.

2.2 La fonética en la retórica jurídica

Al presentar una argumentación para lograr el mejor efecto posible es fundamental tomar en cuenta las recomendaciones que nos da la fonética que es la rama de la lingüística que estudia la producción, naturaleza física y percepción de los sonidos de una lengua.

Como introducción es preciso conocer que la fonética es de tres tipos: articulatoria, acústica y auditiva.

“La fonética articulatoria o genética estudia los fenómenos relacionados con el emisor, es decir, la producción y articulación de sonidos. Esta rama es la más antigua y ha alcanzado un grado de desarrollo considerable, hasta el punto de que puede describir con alta precisión los órganos articuladores para cada sonido, así como la energía de expulsión del aire de los pulmones y la tensión de los músculos que intervienen en cada expulsión” (Branza, Nociones de fonética en español, 2003). La fonética acústica estudia los fenómenos relacionados con las características físicas del sonido y su transmisión. Estudia la duración, intensidad, altura o agudeza, etc. La fonética auditiva

estudia el sonido desde el punto de vista del receptor, los mecanismos que lo relacionan con el oído humano y la audición. Las recomendaciones que siguen principalmente provienen de la fonética cáustica.

Cuando nos referimos al aparato fonatorio humano podemos comenzar diciendo que muchos animales, especialmente los pájaros y los mamíferos pueden producir sonidos, pero sólo el hombre es capaz de hablar. Sólo él tiene suficiente dominio de su aparato fonatorio para producir la extensa gama de sonidos necesarios para hablar, además, claro está, de la capacidad de su cerebro para manejar las ideas por medio de dichos sonidos.

La ciencia ha establecido que para que exista sonido se requieren tres elementos: un cuerpo elástico que vibre, un agente mecánico que ponga en movimiento ese cuerpo elástico, y una caja de resonancia que amplifique esas vibraciones y las haga perceptibles al oído, a través de las ondas que las transmiten por el aire.

Ejemplo: Un violín tiene cuerdas, ese es el cuerpo elástico; se ejecuta con el arco, ese es el agente mecánico. Posee una caja de madera, ese es el amplificador.

La voz humana participa de las tres condiciones señaladas. El cuerpo elástico que vibra está compuesto por dos membranas situadas en la garganta llamadas cuerdas vocales. El medio mecánico es el aire. La caja de resonancia está formada por la garganta y la boca. El aparato fonador está constituido por tres cavidades: la faríngea, la bucal y la nasal.

La respiración consta de dos tiempos: aspiración (entrada de aire) y espiración (salida del aire). Durante la espiración el aire aspirado y contenido en los pulmones sale de estos por los bronquios y por la traquea, obligado por la presión del diafragma. El aire aspirado, constituye materia prima de los sonidos articulados, es la base y fundamento de la voz humana, de la palabra.

Las cualidades del sonido son la intensidad, el tono y el timbre.

Intensidad: Es la fuerza con que se produce un sonido. Cuando se habla a una persona o a muchas, la intensidad es distinta.

Tono: Es la altura musical del sonido. En la voz humana depende de la mayor tensión de las cuerdas vocales.

Timbre: Es el metal característico de los sonidos. Nos permite distinguir los que tienen el mismo tono e intensidad producidos por instrumentos distintos.

Entonación enunciativa

Branza (2003) manifiesta que la porción del discurso comprendida entre dos pausas se llama unidad melódica o grupo fónico. El grupo fónico puede constar de: una sola palabra como por ejemplo la palabra si, o puede constar de varias como en “desde la noche oscura”. La unidad melódica o grupo fónico es la mínima porción del discurso que tiene una forma musical determinada y significado por sí misma.

Estructura del grupo fónico:

Si producimos el siguiente grupo fónico: Nos pidieron el carro prestado. Vemos que tiene tres partes: inicial, interior y final.

Inicial: La voz asciende, hasta alcanzar la primera sílaba acentuada. Interior: La voz tiene un nivel relativamente uniforme, aunque presenta ligeros ascensos y descensos. Y la final en la que la voz inicia un marcado descenso en la última sílaba acentuada. A esta parte se le llama tonema.

Según describe Braza (2003), la entonación española puede tener cinco tonemas:

Cadencia: Es el tonema más bajo, es descendente y aparece en oraciones enunciativas y algunas veces en las afirmativas. Ejemplo: "El parque es grande"

Semicadencia: El descenso de la voz es más leve que en el anterior, y sirve para dar una idea insuficientemente definida. Por ejemplo " La televisión, la radio" y la prensa son medios de comunicación.

Anticadencia: En esta se da el tonema más alto y se presenta en interrogaciones absolutas. Ejemplo: "¿Ha llegado Juan?"

Semianticadencia: Esta presente en grupos tónicos intermedios, es más bajo que el anterior y señala contrastes menos importantes. Ejemplo: Si entramos en Cuenca, "habrá que tomar atención", al monumental edificio del hospital del río.

Suspensión: No presenta ni ascenso ni descenso, están en frases de sentido incompleto o que merecen una continuación. Ejemplo: "Los niños"

Entonación de la oración enunciativa

La oración enunciativa es aquella que expresa un juicio determinado: afirma o niega algo. Su entonación termina con tonema de cadencia. El descenso de la voz en la cadencia expresa que tenemos la certeza necesaria para afirmar o negar algo. Ejemplo: La mañana está limpia y fresca.

En español, la oración enunciativa puede presentar los siguientes casos:

- Tener un solo grupo fónico: el tonema es de cadencia. Ejemplo: Las velas son blancas.
- Tener dos grupos fónicos: el primero termina en anticadencia y el segundo en cadencia. Ejemplo: Yo no digo esta canción// sino a quien conmigo va.

- Tener tres grupos fónicos: Los dos primeros terminan en anticadencia y el último en cadencia. Ejemplo: En el bajel// viene un marinero// entonando una canción.

Clases de interrogantes en el español:

Pregunta absoluta: La persona que pregunta ignora cuál será la respuesta. Se contestan con sí o no. Su entonación se realiza de la siguiente manera:

- En la primera sílaba acentuada, la voz se eleva por encima del tono normal.
- Después, desciende gradualmente hasta la penúltima sílaba acentuada.
- Vuelve a elevarse en la última sílaba: ejemplo, ¿vienes más tarde?

Pregunta relativa: El interrogador puede prever, más o menos la respuesta pero no tiene plena certidumbre al respecto. A veces, se hace con el objetivo de cerciorarnos de algo de lo cual tenemos alguna idea.

- Al principio de la oración se eleva un poco, menos que en la pregunta absoluta.
- Se mantiene, luego, en un tono casi uniforme. Ejemplo: ¿podré elegir la carrera que quiera?
- Al llegar a la última sílaba acentuada, asciende hasta más arriba del tono normal.
- Después desciende hasta terminar la oración.

Este ascenso y descenso que se da sobre la última sílaba acentuada se llama inflexión circunfleja y es la principal característica de la pregunta relativa.

Cuando la pregunta absoluta o relativa resulta muy larga se divide en dos o más grupos fónicos; el último termina en tonema ascendente. Ejemplo: ¿recuerdas los momentos alegres pasados en nuestras vacaciones al pie del mar?

La oración interrogativa

¿Quién está dentro de la casa?

Esta pregunta empieza por el pronombre interrogativo quién. Este tipo de oraciones interrogativas que empiezan por pronombres o por adverbios interrogativos tienen una marcada elevación sobre la sílaba acentuada del interrogativo, pero la entonación del final de la oración presenta notables diferencias: pueden terminar con tonema ascendente, descendente o con inflexión circunfleja, según lo que se quiera significar con la pregunta.

Si se está seguro de que alguien ejecuta una acción pero se quiere saber quién es, la oración tiene un sentido imperativo y su entonación se realiza de la siguiente manera:

- Hay una marcada entonación de la voz en la primera sílaba que es acentuada.
- Luego hay descenso rápido y progresivo.
- El descenso se marca más claramente en la sílaba final.

Si hay inseguridad por parte del hablante, o éste quiere dirigirse de una manera cortés hacia el interrogado, se da una expresión más suave a la interrogación, como se explica a continuación:

- Hay ascenso de la voz, en la primera sílaba.
- Después de la primera sílaba, la voz desciende.
- En la última sílaba, la voz asciende.

Cuando desea expresarse alguna sorpresa o extrañeza por el hecho, la entonación tiene las siguientes etapas:

- Ascenso de la voz, en la primera sílaba.
- Descenso de la voz en las sílabas siguientes.

- Inflexión circunfleja sobre la última sílaba acentuada: elevación de la voz, seguida de un rápido descenso.

Entonación exclamativa

Definición: “Son las que expresan sentimientos, emociones. Su significado es emotivo o expresivo” (Branza, 2003, Pág. 14).

Para expresar las emociones, no bastan las palabras: Es necesario acompañarlas de una entonación correspondiente al sentimiento que desea expresarse. En muchas ocasiones, es la entonación y no las palabras lo que agrada, desagrada, ofende, satisface o convence. La emoción que altera la serenidad de nuestro estado de ánimo, afecta los movimientos musculares del aparato fonatorio y esto se manifiesta en la entonación, o sea, en el tono de la voz.

Clases: La entonación de la exclamación puede ser de tres clases: descendente, ascendente u ondulada.

Exclamación descendente

Se usa para expresar:

- Sentimientos de compasión, decepción, resignación, disgusto, reproche.
- Admiración o sorpresa moderada.
- Estados emocionales más intensos de admiración, amenaza, exageración, etc.

En este caso, se acompañan de pronunciación más lenta y acento más fuerte.

Ejemplo: ¡Qué día tan maravilloso!

Exclamación ascendente:

1. En expresiones que indican sorpresa o extrañeza ante una situación considerada injusta y que llevan, al mismo tiempo, intención de protesta o exigencia de rectificación.
2. En oraciones que expresan inconformidad, censura o reprobación.

Ejemplo: ¡Pero si yo la vi ahora!

Exclamación ondulada

Expresa estados de ánimo de fuerte alegría, dolor, entusiasmo, desesperación o admiración, hacia las personas o cosas de las cuales se habla. Las oraciones que tienen este tipo de entonación se caracterizan por una pronunciación lenta.

Ejemplo: ¡Me parece que no estamos preparados!

Entonación volitiva

Es la entonación mediante la cual se expresa deseos, dentro de esta tenemos:

Mandato: Se basa en la posición de autoridad o superioridad que tiene la persona que habla, con respecto al oyente. En ella, la realización del deseo depende de la actuación del hablante que puede ser recomendación, invitación u orden. Se caracteriza por la intensidad o energía con que se pronuncian las sílabas de aquellas palabras básicas, en la expresión del mandato.

Ruego: Refleja actitudes de humildad, sumisión, obediencia o timidez.

La realización del deseo depende de la condescendencia del oyente. Se caracteriza por la blandura de la modulación y la suavidad del acento; en ella no hay aumento de

energía. La vocal de las sílabas donde se concentra el ruego, tienen un marcado alargamiento, una mayor duración.

En este breve análisis de los tonemas podemos darnos cuenta de cómo la entonación marca una diferencia trascendental a la hora de hacer una exposición oral. El estudio de la fonética ha podido determinar varios defectos en la voz algunos se deben a problemas físicos y otros a una forma errónea de educación de ésta. Sin embargo en la mayoría de casos identificados como defectos se toman más como características de cada persona al hablar.

Entre los llamados problemas de pronunciación tenemos las voces guturales que son causadas por la contracción de los músculos de la garganta, lo que impide que la voz se produzca con toda su amplitud y diafanidad de timbre, este problema se ataca con ejercicios de distensión, uno muy recomendable es el siguiente, pronunciar la letra “A” abierta en un solo sonido, aumentando la intensidad de nuestra voz y luego disminuyéndola gradualmente.

Otro defecto es la llamada voz nasal que se da cuando se contrae involuntariamente el velo del paladar que obtura el paso de aire vibratorio y evita que resuenen las fosas nasales, es por ello que se recomienda siguiendo el proceso de respiración pronunciar las letras combinadas “gagaga” “gragragra”, y para ver si hemos avanzado será necesario ponernos la mano en el pecho y sentir si vibra al hacer ejercicio.

La llamada voz infantil es la voz demasiado atipada, se le puede corregir presionando ligeramente la nariz, con la cabeza ligeramente hacia abajo, una vez en esta posición repetir una frase y hacer presiones ligeramente hasta que la voz se produzca correctamente en la laringe. La voz ronca se debe a un defecto de emisión por esto es favorable hacer los ejercicios que sirven a la voz gutural. La Voz temblorosa o trémula es aquella cuya vibración carece de la rigidez, del vigor y sobre todo de la regularidad

necesaria para ser agradable al oído, para esta un ejercicio sugerido es el de pronunciar la vocal “E” y mantenerla por el mayor tiempo posible con el mismo tono e intensidad.

Después de estas recomendaciones en cuanto a defectos de la voz es necesario reconocer que existen otras barreras que no nos permiten alcanzar una buena elocución y estas serían cuando suprimimos, sustituimos, quebramos o atropellamos sílabas o palabras.

Para mantener un estado óptimo al momento de exponer oralmente un argumento los que han estudiado la fonética sugieren evitar las siguientes formas de abusos vocales:

- Gritar o hablar con intensidad elevada
- Hablar demasiado rápido
- Utilizar un tono de voz muy agudo o muy grave en forma forzada
- Hacer mucho esfuerzo en el cuello para hablar
- Aclarar bruscamente la garganta o carraspear
- Evitar cambios bruscos de temperatura cuando se ha hablado durante largo rato
- Fumar

Para esto es recomendado controlar las pausas y la respiración que afecta también el obtener el tipo de voz deseado.

2.3 La pragmática en la retórica

Dentro de este breve paso por las ramas de la lingüística tenemos que hacer referencia a la pragmática, que es la encargada de estudiar los factores que afectan a las elecciones lingüísticas en las interacciones sociales y los efectos de dichas elecciones en los interlocutores. Según el Diccionario de la Real Academia se entiende

que define a la pragmática como “la disciplina que estudia el lenguaje en su relación con los usuarios y las circunstancias de la comunicación” (Diccionario de la RAE de Microsoft Encarta, 2004, programa informático). Es por ello que considero de vital importancia para la retórica, de ahí que de la teoría de la pragmática podemos obtener algunas pautas reveladoras del efecto en el auditorio de la forma en la que utilizamos el lenguaje.

Cuando se habla de lo que puede producir el lenguaje en el receptor del mensaje podemos decir que este podrá tener varias funciones:

- a) La función descriptiva: Esta es la utilizada para llevar a la mente del receptor a una determinada proposición, también se le suele llamar función informativa; pero el uso común del término “informar” sugiere la intención, por parte del emisor, de producir en el receptor una modificación de creencias a través del aporte de nuevos datos. En este caso esta forma de expresar el lenguaje es el inicio de una argumentación.
- b) La función directiva que se trata del conjunto de las expresiones que emplea una persona para provocar en otros ciertos comportamientos o para influir en su voluntad. En este campo están contenidas órdenes, pedidos, etc. Es preciso tener presente que la función directiva, a diferencia de la descriptiva, no guarda relación con los valores de verdad, por ejemplo en el caso que el jefe de una oficina le diga a su empleado “prepare esta planilla”, el empleado no le va a contestar “mentira es falso”, lo que si se podrá valorar es si es justa o injusta, eficaz o ineficaz.
- c) La función expresiva, esta función es expresada para manifestar sentimientos o emociones, pueden ser realizados inclusive cuando estamos solos sin embargo

pueden tener la función de provocar o generar en el otro una cierta emoción o sentimiento.

- d) La función operativa, que el uso que se hace del lenguaje en ceremonias o en actos formales, expresado en palabras que en la ocasión se pronuncian en cumplimiento de normas o reglamentos para obtener una cierta finalidad o determinado efecto que la misma regla prevé. En esta el lenguaje no describe por ejemplo cuando decimos buenos días no describimos el estado real del tiempo, simplemente la persona con la que nos vemos queda saludada.
- e) Los usos mixtos, en este caso las funciones del lenguaje guardan cierta correspondencia con alguna característica gramatical. Así el modo indicativo cuadra perfectamente con la función descriptiva, el modo imperativo cuadra perfectamente a órdenes o ruegos. Pero esto no se exhibe sino algunas veces en la forma gramatical utilizada.

Es necesario aclarar que en la mayoría de los casos el lenguaje no se muestra en forma pura, una orden puede obtener de nosotros una conducta, pero a la vez nos proporciona cierta información sobre las preferencias de quien la emite, y es fácil hallar en ella una expresión emotiva.

Dentro del uso de las palabras esta la función persuasiva que puede encontrarse casi en todo tipo de comunicación, de ahí que las palabras pueden ser un arma de guerra. Cuando advertimos el poder que les inyecta su efecto emotivo, comienza la lucha por ellas, cada uno quiere usar las favorables hacia su propio campo y arrojar las desfavorables hacia el campo del adversario. Por ejemplo la palabra democracia suscita efectos favorables en la mayoría de personas, entonces podremos tildarnos de demócratas y a los que no comulgan con nuestras ideas de totalitarios, lo mismo ocurre con la palabra libertad la frase "El trabajo libera" estaba a la entrada de un campo de concentración nazi. El uso de las palabras para que la imagen sea mas benévola sobre algo es cuando el estado hace cumplir

la pena de muerte no se dice el estado mato a un individuo se dice que la persona fue ejecutada puesto que la acción esta dentro de la ley.

Dentro del campo persuasivo consideramos importante el modelo llamado programación neuro lingüística que será analizado a continuación y considero es un buen complemento para la pragmática.

2.4 La Programación Neuro Lingüística y la retórica

Al hacer un acercamiento a técnicas que sirven al momento de comunicarse es preciso referirse a la programación neuro lingüística, en la cual sus creadores han encontrado patrones recurrentes en grandes comunicadores creando un modelo que explica como el manejo de la lingüística influye en las imágenes mentales que hacemos. Para comenzar debemos referirnos al inicio de este modelo empírico no por ello menos efectivo, la programación neuro lingüística tiene sus comienzos en el trabajo realizado a mediados de los años setenta, de Richard Bandler (Dr. en matemáticas e informática y psicoterapeuta) y John Grinder (catedrático universitario de lingüística) como "modeladores de comportamientos". Estos dos científicos se interesaron por "cómo" funcionaban las cosas más que por las explicaciones teóricas. Inicialmente, modelaron a los comunicadores y terapeutas más eficaces de los EEUU, y descubrieron "patrones funcionales" similares subyacentes en los estilos individuales de hacer terapia y comunicación, pudieron sistematizar y ponerlos a disposición de los profesionales. Como manifiesta Salvador Carrión (2001) al obtener este sistema de directrices apuntaron a efectivos comunicadores sacando muchas similitudes y conclusiones que son la base de lo que a continuación trataremos.

Cada persona genera diferentes representaciones internas de lo que escucha, algunas con ligeras variaciones, mientras otras tienen variaciones drásticas. Culturalmente

hemos aprendido a asignar determinados significados a las palabras (secuencia de fonemas) que escuchamos, mientras se mantiene una interpretación subjetiva, esto es necesario para poder comprender lo que se ha dicho. De esto podemos afirmar que el mapa del mundo que construimos está íntimamente ligado al lenguaje que utilizamos con nosotros mismos de lo que está sucediendo y que este mapa varía según la persona. Las representaciones internas según la palabra o el mensaje que nos sea dado primordialmente serán visuales es decir imágenes, auditivas en forma de sonidos y finalmente sensoriales, éstas no se presentan solas sino en una interacción dinámica, sin embargo, una de ellas primará en la representación que hacemos del mundo y esto se podrá evidenciar básicamente por los predicados que utilicemos al momento de comunicarnos. Esto es de utilidad al momento de persuadir ya que si queremos llegar al mapa del mundo de una determinada persona se nos hará mucho más fácil utilizando los predicados que sean preferidos por cada persona en sus representaciones internas.

Si el sistema representacional preferido es el visual algunos de los predicados más frecuentes serán: Ver, Mirar, observar, avistar, testigo, echarán vistazo. Grafico, ilusión, imaginar, reconocer, enfocar, alzar los ojos, a simple vista, espiar, perspectiva, ojeada, atención, vislumbrar, esclarecer, claridad, ilustrar, visualizar, etc.

Si es el auditivo algunos podrán ser: Escuchar, oír, prestar atención, atender, decir, poner la oreja, mencionar, prestar oídos, ruidoso, discutir, hablar, rítmico, murmurar.

En el caso del sensorial: Sentir, pesado, herida, aspereza, pegar, agarrar, machacar, golpear, digerir, emotivo, eléctrico, calido, acogedor, conmovedor, insensible.

Tomemos en cuenta que esta es solo una herramienta más que nos puede ser muy útil a la hora de entrar en el mapa del mundo de una determinada persona.

Noam Chomsky, actualmente uno de los más notables investigadores en el campo de la lingüística, describió tres procesos por los cuales interpretamos y filtramos la "realidad". La experiencia sensorial que obtenemos a cerca del mundo pertenece a niveles lógicos diferentes al del lenguaje siendo el primero comunicable por medio del lenguaje, en esta transición información es eliminada, distorsionada y se construyen generalizaciones. Estos procesos naturales y muy útiles en muchos contextos como el de eliminación en el cual prestamos atención de forma selectiva a ciertas dimensiones de nuestra experiencia al tiempo que excluimos otras, teniendo como principal objetivo reducir el mundo a niveles en los cuales nos es más fácil de manejar. Por ejemplo esto nos permite fijar nuestra atención en una persona en una multitud y comunicarnos con esta, sin embargo, también limita el contenido de lo que comunicamos muchas veces dejando de lado información relevante.

El proceso de distorsión es el que nos permite hacer cambios en nuestra experiencia de los datos sensoriales que percibimos, haciendo estos datos afines a lo que conocemos, esta es la razón por la cual los seres humanos tenemos diferente experiencia de un acontecimiento similar. Esto trascendental a la hora de reconocer información que ha sido llevada de un mapa del mundo de una persona y rescatar información de la forma más precisa posible.

Por último la generalización se da cuando algunos de los elementos de la percepción de una persona sobre un acontecimiento se desprenden de la experiencia original y llegan a ocupar la categoría total, por ejemplo si una abeja me pica generalizo que todas las abejas me picaran.

En el modelo de programación neuro lingüística para obtener precisión en la información y para comunicarnos de manera más efectiva hacemos uso de lo que se conoce como metamodelo que es consecuencia de los procesos expresados en el lenguaje como son la eliminación, distorsión y la generalización, esto fue desarrollado

en base al trabajo de Noam Chomsky en lo que se conoce como gramática transformacional. Sirven esencialmente para volver a conectar a la persona con su experiencia primaria es decir con el territorio de donde tomó la experiencia, y se le conoce como metamodelo.

Metamodelo:

1- Eliminación:

- Omisión simple: Son frases en las cuales ha sido eliminada información o existe deficiencia en esta. Para recobrar esta información se utilizan preguntas de la siguiente forma:

Información	Pregunta del metamodelo
Soy incapaz	¿Incapaz de que?
Estoy más preparado	¿Más que quien? O ¿Más que cuando?

- Falta de índice referencial: Se hace referencia a una persona, lugar o cosa sin especificarla concretamente. Por ejemplo:

Información	Pregunta del metamodelo
Gente	¿Qué gente?
Esto/eso/aquello	¿Qué específicamente?
Nosotros/vosotros/ellos	¿Quién específicamente?
Cosa	¿Qué cosa?

¡Concéntrate!

¿Cómo me concentro?

¿Cuándo Me concentro?

¿Dónde me concentro?

2- Distorsión:

- Lectura de pensamiento: Asumir lo que otra persona piensa o siente. Asumes el como sabes algo y como llegaste a determinada conclusión. Por ejemplo:

Información

Pregunta del metamodelo

“Ya sabes lo que opino de esto”

¿Cómo sabes que yo se lo que tu opinas?

Se lo que le conviene

¿Cómo lo sabes?

Tú ya me entiendes

¿Qué es lo que tengo que entender?

- Nominalización: Esto ocurre cuando se transforma un verbo en sustantivo. Sustitución nominal de un verbo que se utiliza (utilizar un hecho consumado) cuando en realidad se hace referencia a la actividad en proceso. El desafío consiste en hacer que el sujeto vuelva a utilizar el verbo activo para salir del estancamiento que supone el hecho consumado.

Información

Pregunta del metamodelo

Necesito experiencia

¿Qué es lo que necesita experimentar?

El conocimiento es lo que nos impulsa ¿Conocer qué, de qué forma?

Enfadado

Enfadar, Enfadado

Miedo

Temas, temor

- Modelo Causal: En este caso se producen afirmaciones que unen dos o varias situaciones de causa – efecto. En este caso el objetivo es desarmar la estructura causa – efecto.

Información

Pregunta del metamodelo

Cunado lo veo me pongo mal

¿Que hace que verlo te ponga así?

El tono de su voz me irrita

¿Cómo específicamente hace que su voz te irrite?

- Equivalencia compleja: Cuando dos experiencias diferentes y que no tienen relación se unen para establecer una relación.

Información

Pregunta del metamodelo

No traes flores por eso no me quieres Como el no traer flores equivale a no querer

Me gustaría hacer deporte pero tengo que trabajar ¿Trabajar te lo impide?

- Preformativo perdido: Son juicios de valor u opinión en el cual le esta faltando la fuente de la evaluación.

Información

Pregunta del metamodelo

Eso no es bueno ni justo

¿Según quien? ¿Según que criterios?

Si me comprendiera

¿Qué tengo que comprender?

3- Generalización: Hacemos una regla sin excepciones que no toma en cuenta todas las opciones.

- Cuantificadores universales: Por medio de una generalización excluimos excepciones u opciones alternas.

Información	Pregunta del metamodelo
Todos	¿Todos?
Siempre	¿Siempre?
Nunca	¿Nunca?
Ninguno	¿Ninguno?

- Operadores modales: Palabras como “puedo”, “no debo”, “tengo que”, que constituyen limitaciones a cerca de personas o situaciones.

Información	Pregunta del metamodelo
No puedo	¿Qué te lo impide?
No debo	¿Qué sucedería si lo hicieras?
Tengo que	¿Qué sucedería si no lo haces?

- Perdida de concreción en la información y presuposiciones: Algo requerido implícitamente para poder entender la frase y a que esta sea valida.

Información	Pregunta del metamodelo
Tendrás que comportarte de otro modo	¿De que modo específicamente?

“Xavier es un excelente orador” en este caso presupongo que existe xavier, que conozco otros oradores para poder compararlo y afirmar que es excelente. También presupongo al afirmar eso que lo he visto intervenir como orador.

Al expresar cualquier tipo de argumento este debe ser lo suficientemente consistente y claro, para esto creo necesario depurar la información que va a ser presentada más aún en una presentación oral. Es por ello que el metamodelo constituye una herramienta útil para obtener información mas precisa al momento de argumentar y al momento de cuestionar o poner en tela de duda imprecisiones propias del lenguaje coloquial.

2.5 Conclusiones:

- Todo acto de comunicación verbal tiene un inicio y este es el sonido, es por ello que he dedicado una primera parte de este capítulo fonética y con ello al comprobar el efecto del tono, del ritmo y de la fuerza que podemos graduar en la manera como hablamos, siendo los tonemas los que transforman el sentido de una frase. Luego se da a conocer que la educación de la voz, tomando estas técnicas recomendadas por estudiosos en fonética, definitivamente influirán al momento de comunicarnos.
- La pragmática aclara el panorama en cuanto a la intención del uso del lenguaje y lo que puede producir, entonces podemos afirmar que el conocer esto es de gran ayuda al momento de persuadir según sea el caso utilizaremos el lenguaje en su función descriptiva, operativa, etc..
- Las preguntas del metamodelo son también muy útiles a la hora de recobrar la experiencia sensorial básica sobre un acontecimiento, eso constituye una gran herramienta al momento de precisar información, aumentando la veracidad de las premisas en que basamos una defensa, así como, el cuestionar argumentos la validez de argumentos contrarios.

- Una comunicación efectiva requiere un alto nivel de atención sobre lo que decimos y como actuamos pero también es necesaria la atención sobre la persona a la que nos estamos dirigiendo, y si nos es posible identificar el sistema representacional preferido nuestra efectividad será mayor. Sin embargo la riqueza de una exposición radicará en el hablar con la mayor variedad de predicados, abriendo las posibilidades de comprensión de la tesis se presente.

CAPÍTULO 3

3 El empirismo del lenguaje no verbal en la retórica jurídica

3.1 Introducción

Es preciso aclarar que con el desarrollo de este capítulo todavía se está lejos de conocer a otra persona simplemente a través del comportamiento no-verbal, tampoco se logrará sentarse frente al televisor sin sonido y traducir los movimientos del cuerpo de los protagonistas como si éstos respondieran a un vocabulario fijo: jugar con los dedos no quiere decir necesariamente siempre lo mismo y cruzar la pierna de izquierda a derecha, tampoco. La comunicación humana es demasiado compleja. De todos modos, la investigación sobre la comunicación es todavía una ciencia incipiente. No obstante, todos tenemos una cierta habilidad para descifrar determinados gestos a esto le llamamos intuición y la aprendemos en la primera infancia utilizándola a nivel subconsciente durante toda la vida. Es preciso decir que el lenguaje no verbal no está separado del verbal, ambos sistemas están estrechamente vinculados entre sí, ya que cuando dos seres humanos se encuentran cara a cara se comunican simultáneamente en varios niveles, consciente o inconscientemente, y emplean para ello todos los sentidos: la vista, el oído, el tacto, el olfato.

3.2 El Lenguaje no verbal

El concepto de comunicación no-verbal ha llamado la atención durante siglos de los no científicos como escultores y pintores quienes tuvieron conciencia de cuánto puede lograrse con un gesto o una pose especial.

Sin embargo sólo a comienzos del siglo pasado se inicio una verdadera investigación acerca de la comunicación no verbal. Desde 1914 hasta 1940 hubo in creciente interés a cerca de cómo se comunica la gente por las expresiones del rostro, sin embargo los psicólogos que experimentaron con ello llegaron a la desalentadora conclusión de que el rostro no expresa emociones de manera segura e infalible. Durante el mismo período los antropólogos señalaron que los movimientos corporales no eran fortuitos, sino que se desprendían de igual manera que el lenguaje. Aún después de esto en esa época la comunicación no verbal fue aún una especialidad esotérica.

Todo eso ha cambiando, el nuevo interés científico por la investigación proviene de cinco disciplinas diferentes que son: la psicología, la psiquiatría, la antropología, la sociología y la etología. "En el enfoque de investigación de cada una de estas ciencias se han encontrado diferencias radicales por ejemplo la psicología divide los movimientos visuales, la sonrisa a diferencia de la cinesis que estudia el moviendo del cuerpo humano lo toma como algo sistemático" (Davis Flora, La comunicación no verbal, Pág. 17). Los especialistas en cinesis suelen salir llevando sus máquinas fotográficas al campo, al zoológico, al parque o las calles de la ciudad y al analizar estas filmaciones se confirma la existencia de una comunicación tan sutil y veloz que parecen las personas no ser concientes de esto. Los etólogos también han hecho su contribución tras varias décadas de estudiar a los animales en la selva, han descubierto asombrosas similitudes entre el comportamiento no-verbal del hombre y el de los otros primates, sorprendidos ante este fenómeno, algunos se están volcando ahora hacia la "etología humana".

Davis (2006) relaciona que en los comienzos de la raza humana, antes de la evolución del lenguaje, el hombre se comunicaba en la única forma en que era capaz de hacerlo: no verbalmente. Los animales continúan comunicándose de este modo y muchos de ellos son capaces de intercambiar información en una medida mucho mayor de lo que se hubiera creído posible hasta hace muy poco tiempo. En cierta forma, el

comportamiento no verbal de los seres humanos es notablemente parecido al de los animales, especialmente al de los viejos primates. Nos comunicamos algunas cosas en la misma forma que los animales; pero desde la aparición de la palabra no somos conscientes de que lo hacemos. Los estudios se han realizado sobre comportamientos básicos por ejemplo cómo se cortejan los seres humanos, cómo crían a sus hijos, cómo dominan a otros o transmiten su sometimiento, cómo pelean entre sí o hacen las paces. Este comportamiento físico tan concreto puede compararse a la forma en que los monos y los primates mayores encaran el mismo tipo de relaciones. “El profesor Birdwhistell es el padre de esta nueva ciencia llamada cinesis y en su trabajo sobre las características genéricas han demostrado que los movimientos corporales masculinos y femeninos no están programados biológicamente, sino que se adquieren a través de la cultura y se aprenden en la niñez” (Davis, 2006, Pág. 33). También después de numerosos años de estudios llega a la conclusión de que la base de las comunicaciones humanas se encuentra en un nivel por debajo de la conciencia, en el cual las palabras sólo tienen una importancia relativa el estima que no más del treinta y cinco por ciento del significado social de cualquier conversación corresponde a las palabras habladas. En estas investigaciones llegó a la conclusión que existe una analogía entre la cinesis y el lenguaje. Así como el discurso puede separarse en sonidos, palabras, oraciones, párrafos, etc., en cinesis existen unidades similares. El mensaje que se transmite por el aspecto personal no es sólo el que se refiere a la persona en sí sino también a lo que ella expresa. Un acalorado discurso político pronunciado por un hombre de mirada apagada, de rostro de rasgos caídos y de posición corporal incorrecta, no resulta atractivo. El orador nos indica con su aspecto que no tenemos necesidad de prestarle atención, ya que nada interesante tiene que decir. Algunos observadores políticos afirman que en el famoso debate televisivo entre Kennedy y Nixon en el año 1960, el contraste entre la obvia vitalidad de Kennedy y el cansancio de Nixon (sumado a su habitual poca expresividad) fue más definitorio que todas las palabras que dijeron.

Uno de los interrogantes a la hora de estudiar el lenguaje no verbal han sido varios experimentos que dan conclusiones diferentes por un lado científicos afirman que existen gestos universales y por otro los que manifiestan que no. Los que afirman que efectivamente existen gestos universales dicen que los hombres de todo el mundo se ríen cuando están alegres o quieren parecerlo, y fruncen el ceño cuando están enojados o pretenden estarlo. Los que discrepan sostienen que algunas expresiones anatómicas son similares en todos los hombres, pero el significado que se les da difiere según las culturas. Sin embargo, ésta es una opinión minoritaria. (La mayoría de los científicos considera que por lo menos algunas expresiones son universales.)

La prueba más citada por aquellos que creen en las expresiones universales es el estudio realizado en niños ciegos de nacimiento. Se ha observado que todos los bebés realizan una especie de sonrisa a partir de las cinco semanas, aun los ciegos, que de ninguna manera pueden imitar a las personas que los rodean. Los niños ciegos de nacimiento también ríen, lloran, fruncen el ceño y adoptan expresiones típicas de ira, temor o tristeza.

La otra evidencia de científicos como Ekman, por el contrario, se basa en un estudio comparativo entre diferentes culturas que realizó con Friesen. Utilizando fotografías de rostros cuidadosamente seleccionados que muestran claramente las expresiones básicas —alegría, sorpresa, furia, tristeza, desprecio, disgusto o contento—, pidió a personas oriundas de Norteamérica, Brasil, Japón, Nueva Guinea y Borneo que identificaran las distintas expresiones, y la mayoría de ellas lo logró sin diferencias apreciables. Incluso tuvo éxito con la tribu neolítica Fore de Nueva Guinea, que ha estado aislada del resto del mundo hasta hace tan sólo doce años.

Ekman, sin embargo, no pretende que la sonrisa de un Fore es un gesto invariable de placer. En todas las culturas existen lo que él denomina "reglas demostrativas", que definen cuáles son las expresiones apropiadas a cada situación. Estas reglas pueden exigir que una expresión sea disimulada, exagerada, ocultada o tal vez suprimida por

completo. Y cada cultura cuenta además, no solamente con sus propias reglas, sino con sus propios estilos faciales. Los italianos, cuyo comportamiento facial es extremadamente volátil y expresivo, suelen encontrar difícil de interpretar el rostro parco de los ingleses.

A pesar de estos experimentos que dan resultados contradictorios, lo que sí podemos afirmar es que el lenguaje no verbal facial tiene similitudes reveladoras sin importar la cultura y como es razonable algunas diferencias sutiles en la interpretación misma del acto.

En el aspecto territorial y espacial el sentido del yo de un individuo está limitado por su piel; se desplaza dentro de una especie de burbuja invisible, que representa la cantidad de espacio aéreo que siente que debe haber entre él y los otros. Esto es algo que cualquiera puede demostrar fácilmente acercándose en forma gradual a otra persona. En algún momento, ésta comenzará, irritada o sin darse cuenta, a retroceder. Las cámaras han registrado los temblores y los mínimos movimientos oculares que dejan al descubierto el momento en que se irrumpe en la burbuja ajena. Edward Hall, profesor de antropología de la Northwestern University, observó por primera vez, y comentó este fuerte sentido del espacio personal; y de su trabajo surgió un nuevo campo de investigación denominado proxémico (proxemics, en inglés), que él ha definido como "el estudio de cómo, el hombre estructura inconscientemente el microespacio". La preocupación principal de Hall consiste en los malentendidos que pueden surgir del hecho de que las personas de diferentes culturas disponen de sus microespacios en formas distintas. Para dos norteamericanos adultos, la distancia cómoda para conversar es de aproximadamente setenta centímetros. A los sudamericanos les gusta colocarse mucho más cerca, lo que crea un problema cuando un norteamericano y un sudamericano se encuentran frente a frente.

La burbuja del espacio personal de un ser humano representa al mismo tiempo su margen de seguridad. Dejemos que un extraño irrumpa en ella, e inmediatamente

surgirá la necesidad de huir o de atacar. Los libros de texto policiales reconocen esto cuando aconsejan a los detectives, que al interrogar a un sospechoso se sienten cerca de él, sin ninguna mesa u otro obstáculo intermedio, y se acerquen a él a medida que avanza el interrogatorio. El grado de proximidad puede transmitir mensajes más sutiles que una amenaza. Hall ha sugerido que expresa claramente la naturaleza de cualquier encuentro. De hecho, ha confeccionado una escala hipotética de distancias, consideradas apropiadas en este país para cada tipo de relación. El contacto de hasta cuarenta y cinco centímetros es la distancia apropiada para reñir, galantear o conversar íntimamente. A esta distancia las personas se comunican no sólo por medio de palabras sino por el tacto, el olor, la temperatura del cuerpo; cada uno está consciente del ritmo respiratorio del otro, de las variaciones en el color de la piel. La distancia que Hall considera espacio personal es de cuarenta y cinco a setenta y cinco centímetros. Cuando un hombre se coloca de pie a una distancia que oscila entre dos y tres metros de donde está sentada su secretaria, y la mira desde allí, obtendrá un efecto dominador. La distancia social más alejada, entre tres y cuatro metros, es la que corresponde a conversaciones formales, los escritorios de personas importantes suelen ser muy anchos para mantener distancia con sus visitantes. Elegir las distancias adecuadas puede llegar a ser crucial a la hora de persuadir.

Dentro de los diferentes canales de comunicación no verbal esta también la postura por ejemplo cuando se reúnen cuatro o más personas, es común descubrir varios grupos de posturas distintos. Rápidamente nos daremos cuenta de que esto no es mera coincidencia. Si una de las personas reacomoda la posición de su cuerpo, los otros miembros de su grupo la imitarán hasta que todas las posturas resulten congruentes. Si escuchamos la conversación nos daremos cuenta que los que opinan igual sobre el tema también se sientan de igual modo o cuando una persona está por cambiar de opinión, probablemente emitirá una señal reacomodando la posición de su cuerpo. En el campo de la medicina y psicología las teorías psicosomáticas tienen

gran peso hoy en día, señalan que el estado del cuerpo afecta al de la mente y viceversa. La postura de un hombre nos habla de su pasado, la sola posición de sus hombros nos da la pauta de las penurias sufridas, de su furia contenida o de una personalidad tímida. En centros de investigación, se considera que algunas veces los problemas psicológicos personales coinciden con la estructura corporal. Cuando una persona atraviesa un largo período depresivo, su cuerpo se descontrola, los hombros se encorvan bajo el peso de sus problemas. Tal vez desaparece el motivo de su depresión pero la postura se mantiene igual, puesto que algunos músculos se han acortado, otros se han estirado y se ha formado un nuevo tejido conjuntivo. Debido a que su cuerpo aún continúa agobiado, sigue sintiéndose deprimida. Es posible sin embargo, que si su cuerpo pudiera redisciplinarse, y volver a su equilibrio adecuado, mejorarían también sus condiciones psíquicas. La postura a veces es tan obvia que durante un juicio famoso en Chicago el abogado defensor, William Kunstler, hizo una protesta formal en cuanto a la postura del juez. Señaló que durante el alegato del fiscal, el juez Julius Hoffman se inclinaba hacia adelante, sumamente atento, pero mientras actuaba la defensa, se echaba hacia atrás en el asiento de tal manera que parecía estar durmiendo.

Especialistas en cinesis han investigado en base a películas estudiando, analizando y buscando patrones. De sus estudios surgió un fenómeno sorprendente y fascinante: en formas mínimas, el cuerpo del hombre baila continuamente al compás de su propio lenguaje. Cada vez que una persona habla, los movimientos de sus manos y dedos, los cabeceos, los parpadeos, todos los movimientos del cuerpo coinciden con este compás. Resulta interesante saber que este ritmo suele alterarse cuándo se trata de casos patológicos o de daños cerebrales. Cuando dos personas conversan, están unidas no sólo por las palabras que se intercambian mutuamente sino por ese ritmo compartido, es como si fueran llevados por una misma corriente. Algunas veces aun durante intervalos de silencio, la gente se mueve simultáneamente, porque en

apariencia reacciona ante claves visuales en ausencia de otras verbales. Esta sincronía interaccional se ve limitada en el caso de que una de las personas involucradas en una conversación empieza a moverse a diferente ritmo, el arte de un buen orador será mantener esa fluidez del ritmo con una cantidad considerable del auditorio y en el caso de un abogado deberá lograr que ese ritmo se mantenga a lo largo de su exposición. La sincronía interaccional es variable, algunas veces está presente sólo de manera muy leve y otras se nota en forma más acentuada por ejemplo si dos personas que están sentadas pueden mover solamente sus cabezas al compás; luego pueden agregar movimientos de pies o de manos, hasta que finalmente parecen acompañarse con todo el cuerpo. La experiencia interna en un momento así es un sentimiento de gran armonía, de que realmente uno llega a comunicarse con la otra persona —a pesar de que la conversación puede parecer enteramente trivial—. Por lo tanto en un nivel subliminal, la sincronía interaccional expresa variaciones sutiles aunque muy importantes en una relación.

El lenguaje, por sobre todas las otras diferencias, es lo que separa al hombre del resto de los animales. Sin él, la cultura, la historia y casi todo aquello que hace del hombre lo que es serían imposibles. En la conversación frente a frente, sin embargo, el lenguaje se desarrolla en un marco de comunicación no-verbal que es parte indispensable del mensaje. Esto debería resultar obvio; algunos científicos han llegado a afirmar que el lenguaje hablado sería imposible sin los elementos no-verbales. Tal aseveración parece algo arriesgada en esta era avanzada de la telecomunicación. Evidentemente, se puede intercambiar información con otra persona sin verla; efectuar citas por teléfono, transmitir noticias y lograr muchos otros objetivos. Pero esta comunicación queda seriamente limitada. Una breve consideración sobre el papel que juegan los ingredientes no verbales en la conversación, debería dejar bien aclaradas todas las dudas que el lector pueda tener acerca de cómo se complementan los diferentes elementos de la comunicación.

En esta introducción a la comunicación no verbal están recopilados diversos estudios y teorías que posteriormente servirán de fundamento en un intento por constituir una estructura que nos permita comunicarnos mejor.

3.3 Estructura del lenguaje no verbal

Para empezar con una posible estructura de lenguaje no verbal que sea útil a la hora de comunicarnos y específicamente que aporte en la efectividad en una exposición oral, debemos hacer referencia especial a la congruencia de un mensaje, con esto queremos decir a que el mensaje verbal tenga relación con el mensaje no verbal que estamos emitiendo, eso le da mucha fuerza a lo que decimos.

La comunicación no verbal, es inevitable en presencia de otras personas. Un individuo puede decidir no hablar, o ser incapaz de comunicarse verbalmente; pero, todavía sigue emitiendo mensajes acerca de sí mismo a través de su lenguaje gestual y corporal. Los mensajes no verbales a menudo son también recibidos de forma semiconsciente: la gente se forma opiniones de los demás a partir de su conducta no verbal, sin saber identificar exactamente qué es lo agradable o irritante de cada persona en cuestión.

Para que un mensaje se considere transmitido de forma socialmente hábil (efectiva), las señales no verbales tienen que ser congruentes con el contenido del mensaje que se está transmitiendo como se puntualizó al inicio de este capítulo. Las personas no asertivas carecen a menudo de la habilidad para dominar los componentes verbales y no verbales apropiados de la conducta, y de aplicarlos conjuntamente, sin incongruencias como se expuso anteriormente. A la hora de evaluar una conducta asertiva, la postura, la expresión facial y la entonación son las conductas no verbales que más altamente se relacionan con el mensaje verbal. Dentro del aporte en negociación y diversos estudios se toman como posibles elementos esenciales en la comunicación asertiva los siguientes:

En cuanto al espacio:

El uso que hacemos del espacio (nuestro espacio propio o el de otros) puede afectar dramáticamente nuestra capacidad para conseguir ciertas metas deseadas de comunicación.

En nuestra propia casa, el padre tiene su silla particular, y aunque tolere que un visitante la ocupe, es de mal grado. La madre tiene su propia cocina, y no le gusta nada que su madre cuando viene a visitarla se adueñe de "su" cocina. La gente tiene su asiento preferido en el tren, su banco preferido en el parque, su silla preferida en las conferencias, etc. Todo ello es la necesidad de un territorio, de un lugar que pueda considerar suyo. Es quizás una necesidad innata universal, aunque la sociedad y la cultura le dan una gran diversidad de formas. Así, cada ser humano tiene su propia "burbuja de aire" portátil cuyas dimensiones dependen también de la densidad de población en su lugar de origen.

Una ciencia llamada proxémica que fue desarrollada por el Dr. Edward Hall (1989), al estudiar el espacio personal del hombre, acuñó la palabra proxémica, que abarca sus teorías y observaciones sobre las zonas de los territorios y cómo las utilizamos.

El las clasificó del siguiente modo:

1- Zona íntima (15 a 34 centímetros). Es la más importante y es la que una persona cuida como su propiedad. Sólo se permite la entrada a los que están emocionalmente muy cerca de la persona en cuestión: el amante, los padres, el cónyuge, los hijos, los amigos íntimos y los parientes. Hay una subzona que llega hasta unos 15 centímetros del cuerpo y a la que otra persona puede llegar sólo mediante el contacto físico: es la zona íntima privada.

2- Zona personal (entre 46 centímetros y 1,22 metros). Es la distancia que separa a las personas en una reunión social, o en la oficina, y en las fiestas.

3- Zona social (entre 1,23 y 3,6 metros). Esa es la distancia que nos separa de los extraños: el lampista o el carpintero que hace reparaciones en casa, el cartero, los proveedores, el nuevo empleado en el trabajo o la gente que no conocemos bien.

4- Zona pública (a más de 3,6 metros). Es la distancia cómoda para dirigirnos a un grupo de personas.

Gestos:

El gesto es el movimiento corporal propio de las articulaciones, principalmente de los movimientos corporales realizados con las manos, brazos y cabeza. El gesto se diferencia de la gesticulación. La gesticulación es un movimiento anárquico, artificioso e inexpresivo.

En su libro Lenguaje del rostro y de los gestos la autora Infante (1986) clasifica cinco tipos de gestos:

- a) Gestos emblemáticos o emblemas: Son señales emitidas intencionalmente. Su significado es específico y muy claro, ya que el gesto representa una palabra o conjunto de palabras bien conocidas. Por lo tanto, son gestos traducibles directamente en palabras. Ejemplo serían agitar la mano en señal de despedida.
- b) Gestos ilustrativos o ilustradores: Se producen durante la comunicación verbal. Sirven para ilustrar lo que se está diciendo. Son gestos conscientes que varían en gran medida en función de la cultura. Son gestos unidos al lenguaje, pero a diferencia de los emblemas, no tiene un significado directamente traducible, la palabra a la que van unidos no les da su significado. Este tipo de gesto sirve a esa palabra no la significa. La forma de servirla reside en su capacidad para recalcar lo que se dice, enfatizar o imponer un ritmo a la palabra que esta por sí no tendría. Cualquier tipo de movimiento corporal que desempeña un papel auxiliar en la comunicación no verbal, es un ilustrador.

- c) Gestos que expresan estados emotivos: Este tipo de gesto cumple un papel similar a los ilustradores y por ello se pueden confundir. Es similar en el sentido en que también acompañan a la palabra, y le confieren un mayor dinamismo pero difieren en que este tipo de gestos reflejan el estado emotivo de la persona, mientras que el ilustrador es emocionalmente neutro. En este sentido, el ilustrador constituye una forma de expresar cultural, mientras que el patógrafo es resultado del estado emocional del momento. A través de este tipo de gestos se expresan la ansiedad o tensión del momento, muecas de dolor, triunfo y alegría, etc.
- d) Gestos reguladores de la interacción: Son movimientos producidos por quién habla o por quién escucha, con la finalidad de regular las intervenciones en la interacción. Son signos para tomar el relevo en la conversación, que tienen también un importante papel al inicio o finalización de la interacción (por ejemplo, darse la mano en el saludo o la despedida). Pueden ser utilizados para frenar o acelerar al interlocutor, indicar que debe continuar o darle a entender que debe ceder su turno de palabra. Los gestos reguladores más frecuentes son las indicaciones de cabeza y la mirada fija. Las inclinaciones rápidas de cabeza llevan el mensaje de apresurarse, acabar de hablar, y alzar las cejas mientras que las lentas piden que el interlocutor continúe e indican al oyente que le parece interesante y le gusta lo que se está diciendo.
- e) Gestos de adaptación o adaptadores: Son gestos utilizados para esconder emociones que no queremos expresar. Se utilizan cuando nuestro estado de ánimo es incompatible con la situación interaccional particular, de forma que tenemos no podemos expresar nuestras emociones reales directamente con la intensidad con la que realmente las sentimos. Ante esta situación se produce un situación incómoda, que necesitamos controlar, y es cuando aparece el gesto como una forma de adaptarnos a esa situación. Gestos de este tipo son pasarse

los dedos por el cuello de la camisa cuando nos sentimos ahogados por la tensión de la situación, o cepillarnos el pelo cuando nos sentimos nerviosos.

Expresión facial

La expresión facial es el medio más rico para expresar emociones y estados de ánimo, junto con la mirada. Principalmente, y aparte de la expresión de emociones, la expresión facial se utiliza para dos cosas: para regular la interacción, y para reforzar al receptor. No toda la comunicación que se transmite a través de la expresión facial es susceptible de ser percibida por el interlocutor conscientemente, sin embargo si se sabe que las impresiones que obtengamos de los otros están influidas también por los movimientos imperceptibles de la comunicación verbal del otro. Así observamos que tienen tanta importancia para la transmisión emocional, la captación de impresiones y juicios del otro, los movimientos faciales perceptibles (cambio de posición de las cejas, de los músculos faciales, de la boca, etc.) como de los imperceptibles (contracción pupilar, ligera sudoración). Por otra parte se trata de movimientos muy difíciles de controlar. De esto han podido emanar las siguientes conclusiones:

- a) Para una misma mímica existe un amplio abanico de interpretaciones que se confirman unas a otras de forma muy coherente.
- b) Si para cada palabra del vocabulario de los sentimientos intentamos encontrar una manifestación facial correspondiente, en algunos casos la encontramos muy fácilmente y en otros con gran dificultad.
- c) Hay un número limitado de emociones que la mayoría de nosotros puede reconocer con cierta fiabilidad.

La investigación ha determinado la existencia de seis expresiones faciales principales, las cuáles son indicadores de emociones como: alegría, tristeza, asco, enfado, temor e

interés. Son prácticamente las únicas emociones que tienen probabilidad de ser reconocidas por la mayoría de nosotros cuando las vemos expresadas en los demás.

Por otra parte, la expresión facial sirve para comunicar otras muchas cosas no tan universales, y que dependen del contexto y del estado emocional de la interacción. Así se ha observado que la expresión facial la utilizamos para comunicar cosas como:

- Estoy encantado de verte (rápido movimiento de subida y bajada de las cejas acompañado de una sonrisa)
- Expresar nuestro actual estado de ánimo
- Indicar atención hacia otros
- Nuestro disgusto por ver a alguien
- Qué estamos de broma (una ceja levantada y una mueca en la boca)
- Qué estamos escuchando (cabeza inclinada de lado)
- Qué alguien ha dicho algo fuera de lugar, un reproche
- Sirven para reforzar la comunicación verbal (si una madre regaña a su hijo, con la expresión facial le informa de la intensidad y veracidad de su enfado)

Queda claro que la función principal de la expresión facial es la expresión de emociones, pero además también comunicamos sobre la intensidad de las mismas. Pero la expresión facial también ha sido estudiada como medio de expresión de la personalidad, de las actitudes hacia los demás, la atracción sexual y el atractivo personal, el deseo de comunicarse o iniciar una interacción y el grado de expresividad durante la comunicación.

La expresión facial está en continuo cambio durante la comunicación. Entre los cambios que las nuevas técnicas de investigación nos han permitido identificar podemos citar las denominadas expresiones faciales 'micromomentáneas'. Su duración es de una fracción de segundo y suelen reflejar los verdaderos sentimientos de una persona. Por ejemplo,

una persona puede estar diciendo que está encantada de ver a alguien y quizá incluso sonría, pero su verdadera actitud se reflejará en una expresión micro momentánea.

La mirada:

La mirada se estudia aisladamente, aunque forma parte de la expresión facial por la gran importancia que tiene en la comunicación no verbal por si sola. Se le atribuyen un importantísimo papel en la percepción y expresión del mundo psicológico. La variedad de movimientos posibles que podemos llevar a cabo con los ojos y su área próxima resulta ínfima si la comparamos con la de las expresiones faciales. Sin embargo, una elevación de cejas, por ejemplo, es un acto físico localizado, que nace y muere en un área física localizada. La mirada, aunque ubicada y originada en los ojos, no muere en ellos, va más allá. Esa capacidad de proyección es la que confiere tanta importancia a la mirada. El estudio de la mirada contempla diferentes aspectos, entre los más relevantes se encuentran: la dilatación de las pupilas, el número de veces que se parpadea por minuto, el contacto ocular, la forma de mirar.

La mirada cumple varias funciones en la interacción, las más relevantes son estas:

- a) Regula el acto comunicativo: con la mirada podemos indicar que el contenido de una interacción nos interesa, evitando el silencio.
- b) Fuente de información: la mirada se utiliza para obtener información. Las personas miran mientras escuchan para obtener una información visual que complementa la información auditiva
- c) Expresión de emociones: podemos leer el rostro de otra persona sin mirarla a los ojos, pero cuando los ojos se encuentran, no solamente sabemos cómo se siente el otro, sino que él sabe que nosotros conocemos su estado de ánimo.

Asociamos diversos movimientos de los ojos con una amplia gama de expresiones humanas.

- d) Comunicadora de la naturaleza de la relación interpersonal: al encontrarse las miradas se dice el tipo de relación que mantienen, del mismo modo que la intención de que no se encuentren.

La dilatación de las pupilas es un indicador de interés y atractivo. Nuestras pupilas se dilatan cuando vemos algo interesante. Además nos gustan más las personas que tienen pupilas dilatadas que las que tienen pupilas contraídas. De esta forma no sólo se puede establecer la actitud de una persona hacia algo, ya que cuanto más favorable se la actitud mayor será la dilatación de las pupilas, sino que es posible evaluar los cambios de actitudes a través del tiempo mediante los cambios paralelos en las respuestas de las pupilas. La fiabilidad de estas medidas tiene que ver con el hecho de que no podemos controlar conscientemente la conducta de nuestras pupilas.

El número de veces que se parpadea por minuto está relacionado con la tranquilidad y el nerviosismo. Cuánto más parpadea una persona, más inquieta se siente. El contacto ocular consiste en la mirada que una persona dirige a la mirada de otra. Aquí se estudian dos aspectos: la frecuencia con la que miramos al otro, y el mantenimiento del contacto ocular. La información que podemos obtener es muy importante cuando dos personas hablan entre sí. Los que hablan necesitan tener la seguridad de que alguien los escucha, y los que escuchan necesitan sentir que su atención es tenida en cuenta y que el que habla se dirige directamente a ellos. Ambos requisitos se cumplen con un adecuado uso del contacto ocular. Por otra parte, la disposición de una persona a brindar oportunidades de contacto ocular suele revelar sus actitudes con respecto a ella. Las personas que se agradan mutuamente mantienen mucho más contacto ocular, que las que no se gustan. La frecuencia con la que miramos al otro es un indicador de interés, agrado o sinceridad.

La evitación de la mirada o el mirar a los otros sólo fugaz y ocasionalmente impide recibir retroalimentación, reduce la credibilidad del emisor y da lugar a que se atribuyan a éste características negativas

La frecuencia de la mirada al otro aumenta cuando:

- cuando están muy separados entre sí
- cuando están hablando de temas impersonales o sencillos
- cuando está interesada por el otro y sus reacciones
- cuando ama o le gusta la otra persona
- cuando intenta dominar o influir al otro
- si es extrovertido
- si depende de la otra persona y ésta no da señal de respuesta

La frecuencia con la que miramos al otro disminuye cuando:

- si están muy juntos
- si están discutiendo un asunto íntimo o difícil
- si no está interesada en las reacciones de la otra persona
- si no le gusta la otra persona
- si el que mira tiene un status superior
- si es un introvertido
- si padece ciertas formas de enfermedad mental

Por otra parte se mira más cuando se escucha que cuando se habla, pero además el contacto ocular indica el final de una intervención, como si la persona que habla le pasara el relevo a la otra. El mantenimiento ocular se refiere a cuánto tiempo prolongamos el contacto de nuestra mirada con la de la otra persona. Las miradas prolongadas sin parpadear se usan cuando se intenta dominar, amenazar, intimidar o influir sobre otros. También las utilizan las personas que se agradan mucho, pero en

este caso la frecuencia de parpadeo es mayor. Un prolongado contacto ocular se considera, generalmente como manifestación de superioridad (o al menos la sensación de que así es), falta de respeto, amenaza o actitud amenazante y ganas de insultar. Un contacto ocular poco prolongado suele ser interpretado como falta de atención, descortesía, falta de sinceridad, falta de honradez, inseguridad o timidez. El dejar de mirar a los ojos, bajando la vista suele ser tomado como signo de sumisión. El contacto ocular forma parte de la forma de mirar al otro. La forma de mirar es una de las conductas más significativas para diferenciar a las personas de status alto, dominantes y poderosas, de aquellas de bajo status, sumisas y no poderosas. El interlocutor de menor poder mira más a la persona poderosa en general. La persona menos poderosa tiene más necesidad de vigilar la conducta del que tiene más poder. Esta vigilancia puede proporcionar al que tiene poco poder información referente a las actitudes de la persona de más poder.

Por otra parte así puede mostrar que está pendiente del que tiene poder, de que le interesa lo que dice, y acepta su posición de status en la interacción. La comunicación entre dos personas será más efectiva cuando su interacción contenga una proporción de contacto ocular que ambos consideren apropiada a la situación. Y en esto hay que considerar que los resultados que hemos ofrecido sobre la mirada, pueden cambiar o ser matizadas en interacciones interculturales.

Dentro de la Programación Neuro lingüística, se utilizan los accesos oculares como fuente de información para determinar los sistemas representacionales que está utilizando una persona o el que prefiere utilizar, esto junto con los predicados que sean utilizados nos puede ser dar útil información.

Es importante destacar que los accesos oculares funcionaran para el 70 por ciento de las personas puesto que en los zurdos las claves de acceso son diferentes y en ciertas personas varían, también mientras más edad tiene una persona se hace más difícil

percibir estas claves de acceso puesto que son muy rápidas y poco pronunciadas en comparación con un niño.

Estas claves son:

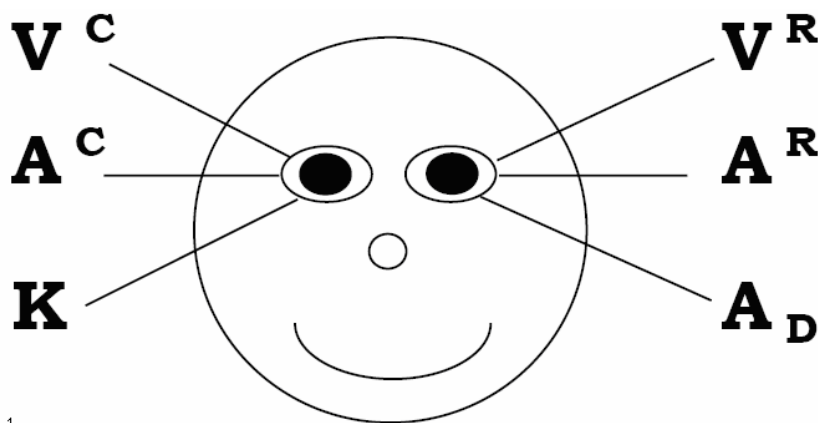


Fig.1

V^c = visual creado **V^r** = visual recordado **A^c** = Auditivo creado

A^r = Auditivo recordado **K** = Kinestésico **A_d** = Dialogo Interno

A continuación explicaremos el gráfico que esta arriba:

Si estamos viendo a una persona de frente cuando una persona mira hacia la izquierda arriba estará creando imágenes visualmente, cuando vea a la arriba y hacia la derecha estará recordando imágenes. Es decir con esto comprobaremos que la persona está realizando imágenes lo cual nos puede sugerir el sistema representacional preferido por la persona. Si la persona ve a la izquierda por la mitad estará creando sonidos y si es hacia la derecha estará recordando sonidos, si esto es muy frecuente es posible que el sistema representacional preferido sea el auditivo de ahí podremos utilizar predicados auditivos como vimos en el capítulo anterior para comunicarnos más efectivamente.

La K en el grafico a continuación representa lo que se conoce como kinestésico que se conoce como la respuesta de una sensación, y esto se comprueba cuando miramos hacia la izquierda abajo. Y cuando se vea abajo a la derecha determinará que estamos decidiendo algo, conversando con nosotros mismos para entender lógicamente lo que sucede. Esto se complementa con lo visto en el capítulo dos a cerca de los sistemas

representacionales y puede darnos información muy útil a la hora de determinar el sistema preferido por la persona sumando una herramienta más al momento de persuadir.

Paralingüística:

El comportamiento lingüístico está determinado por dos factores: el código y el contenido que se pretende comunicar. Sin embargo estos dos factores no constituyen la totalidad del comportamiento ni verbal ni comunicativo. Existen variaciones lingüísticas, entre las que se puede citar la elección del idioma, la utilización de un lenguaje simple o elaborado, la elección de los tiempos verbales, etc., y existen, por otro lado, variaciones no lingüísticas como el ritmo, el tono y el volumen de la voz. Al estudio de las variaciones no lingüísticas se dedica la paralingüística.

El tono: La cualidad del tono que interesa aquí es el tono afectivo, esto es, la adecuación emocional del tono de voz utilizado en la conversación. El tono es un reflejo emocional, de forma que la excesiva emocionalidad ahoga la voz y, el tono se hace más agudo. Por lo tanto, el deslizamiento hacia los tonos agudos es síntoma de inhibición emocional.

El volumen: quién inicia una conversación en un estado de tensión mal adaptado a la situación, habla con un volumen de voz inapropiado. Cuando la voz surge en un volumen elevado, suele ser síntoma de que el interlocutor quiere imponerse en la conversación, y está relacionado con la intención de mostrar autoridad y dominio. El volumen bajo sintomatiza la intención de no quiere hacer el esfuerzo de ser oída, con lo que se asocia a personas introvertidas.

El ritmo: El ritmo se refiere a la fluidez verbal con que se expresa la persona. Se ha estudiado en los medios psiquiátricos pues uno de los síntomas de la tendencia al

repliegue neurótico o psicótico, de la ruptura con la realidad, es un ritmo de alocución átono, monótono, entrecortado o lento. En la vida normal el ritmo lento o entrecortado, revela un rechazo al contacto, un mantenerse a cubierto, un deseo de retirada, y frialdad en la interacción. El ritmo cálido, vivo, modulado, animado, está vinculado a la persona presta para el contacto y la conversación.

Rapport:

Dentro de la programación neuro lingüística y como complemento a la teoría de los ritmos expuesta anteriormente mediante el estudio a efectivos comunicadores, vendedores y negociadores se ha logrado establecer que existe la posibilidad de crear una condición favorable a que el acto comunicativo se de y esto se logra con la imitación de los diferentes elementos no verbales que emite una determinada persona al momento de comunicarse, obviamente sin que esto sea demasiado notorio puesto que lo que se puede lograr es producir un efecto contrario a la efectividad a al hora de comunicarnos. El crear rapport es una destreza que parece natural en los comunicadores efectivos y esto se ve en personas con más de un canal de comunicación abierto entre sí como por ejemplo, cuando vemos dos enamorados.

Debemos acompasar o imitar:

La respiración, después de igual el ritmo respiratorio de la persona con el nuestro, aumentamos o disminuimos nuestro propio ritmo. Si hemos realizado un buen acompasamiento con la otra persona seremos capaces de lograr que esta nos siga.

Los aspectos vocales también podemos acoplar el ritmo del habla, el volumen y el tono de la voz con los de la persona a la que queremos comunicar.

La parte gestual también se puede acompasar sobre todo si sus movimientos son rápidos y agitados, podemos seguirle hasta empalizar físicamente con él.

Para que esto sea posible debemos estar atentos de las señales que la otra persona emite tanto verbales como no verbales. Una vez que igualamos la mayor cantidad de actos no verbales podemos dirigir los signos y la persona inconcientemente una vez que hemos creado esa empatía podremos dirigirla al estado de animo en el cual nos queremos comunicar.

3.4 El lenguaje no verbal como aporte para la efectividad en la retórica jurídica

Después de obtener valiosa información con la introducción en este capítulo y luego para efectos didácticos conformar una posible estructura del lenguaje no verbal es necesario conectar algunas ideas. Dentro de una defensa oral de un argumento en un juicio están presentes la mayoría de los elementos no verbales al momento de comunicarnos, sin embargo existe una especie de ambiente artificial, diferente del que tenemos en la vida diaria. En este ambiente existen ciertas reglas aceptadas por la costumbre y también de carácter legal que constituyen un protocolo que delimita el ámbito retórico en el cual el abogado puede actuar. Estas reglas serán analizadas en ultimo capítulo en donde apuntaremos a unificar lo escrito con lo que podamos verificar en la practica, sin embargo es preciso enmarcar todo lo anterior en ese campo de acción. De estos algunos de los elementos analizados no tendrán el mismo impacto práctico en el campo jurídico pero si nos dan una pauta de cómo funcionamos.

Para comenzar debemos hacer alusión a la importancia de la congruencia a la hora de emitir un mensaje, esta se debe evidenciar en la posición corporal, el tono de la voz, el ritmo, los gestos, movimientos del cuerpo, cosa que es más natural cuando defendemos algo de lo cual estamos convencidos, sin embargo mediante la observación de nuestra postura, gestos, palabras, podemos ir corrigiendo mientras hacemos dicha exposición. Esto es algo con lo que se puede jugar debido a que si

queremos dar más importancia a determinados puntos de vista dentro de la exposición podemos presentarlo con más congruencia, más énfasis y si queremos dar menos importancia a hechos o argumentos podríamos deliberadamente presentarlos incongruentes y así obtener una interpretación que despierte duda. Es preciso acotar que los buenos oradores antes de empezar se ponen en un estado mental óptimo y relajado en el cual pueden estar más alertas y en control de todos los elementos no verbales que conciente e inconcientemente saben y aplican. A la hora de defender un caso el hecho de que manejemos el espacio que tengamos de forma adecuada, no será lo mismo una defensa en la que un abogado este parado en una sola posición sin moverse que la de uno que si lo permiten las circunstancias físicas del lugar moverse de lado al lado caminando de manera tranquila con una posición erguida que demuestre su dominio del espacio, y del argumento que esta defendiendo. Para esto nos sirve el estudio proxémico que vimos anteriormente así podremos utilizar según nuestra necesidad una distancia prudencial o intimidatoria de ser el caso. En el manejo de los espacio se puede realizar una marcación de ciertas ideas espacialmente ya sea con movimientos de desplazamiento o con las manos, es decir si quiero hablar sobre cosas que yo considero positivas o valiosas puedo utilizar una parte del auditorio en especial a la cual acudo cuando hablo de esto, y al momento de hablar de mi defendido puedo acudir a esa zona, con esto se logra que de manera inconciente las personas asocien ese lugar de cosas positivas con mi defendido. Esta es una técnica muy simple en el uso de espacios y de marcaciones pero muy eficaz, esto lo puedo realizar con las manos de la misma forma que desplazándome a diferentes lugares.

El hacer empatía con el juez mediante generar lo que en programación neuro lingüística se conoce como rapport, imitando el ritmo respiratorio del juez, postura y gestos en medida de lo posible, también el tono, ritmo y volumen de voz. Para lograr esto debemos desarrollar un agudo sentido de observación pero para esto debemos estar relajados observando lo que hacemos. El tono, volumen y ritmo de voz en la

descripción de diferentes premisas utilizando la parte que el estudio de la paralingüística pone a nuestra disposición es trascendental cuando sabemos que el contexto de lo que se dice puede no tener el mismo peso sino se lo apoya con la estructura paralingüística pertinente. Podemos afirmar con este pequeño análisis del aporte del lenguaje no verbal que es indiscutida su eficacia al relacionarla con la retórica teniendo en cuenta que esta busca persuadir, considerando más bien incompleta un análisis de la retórica que deje de lado el lenguaje no verbal.

3.5 Conclusiones:

Las conclusiones de este análisis al empirismo del lenguaje no verbal en la retórica jurídica podemos afirmar que son las siguientes:

- Lo que sabemos empíricamente sobre el comportamiento no verbal es que sin duda esta parte del lenguaje está presente en todo acto comunicativo entre los seres humanos, al ser la retórica el arte de persuadir a un auditorio por medio del lenguaje, mantener un lenguaje no verbal asertivo hará una gran diferencia al momento de exponer un caso.
- Existe una relación dinámica entre las palabras y el lenguaje no verbal, están íntimamente ligados entre sí es por esto que el tener claro el planteamiento del caso, las palabras que se utilicen afectará sin duda al lenguaje no verbal que presentemos.
- Para el dominio de una exposición oral es preciso que la persona que va a exponer este en control de lo que realiza para esto es necesario que se encuentre en un estado de relajación, esto permite dos cosas básicamente: la primera es manejar el lenguaje verbal a su antojo y la segunda auto observarse para saber como esta su cuerpo para deliberadamente manejar su lenguaje no verbal.

- Como técnica para crear empatía el generar rapport es un buen comienzo al de todo acto comunicativo, y considero fundamental en la retórica.
- Si se realizan las recomendaciones del negociador asertivo en mediación, mediante una comunicación asertiva, se puede lograr que sus interlocutores siempre se mantengan motivados y quieran llegar a un acuerdo equitativo para ambas partes, esto como un complemento a la retórica. La interrelación entre los negociadores va a depender de la habilidad asertiva para lograr un clima de paz y armonía.

CAPÍTULO 4

4 Retórica en los procesos orales en el Ecuador

4.1 Introducción

Para que un sistema como el oral pueda existir en un sistema jurídico determinado primero debe constar en la normativa vigente como en este caso en la constitución, y debe estar desarrollado para su aplicación en la norma adjetiva como el caso del código de procedimiento penal y el código de trabajo. Cumpliendo esto se deberá aplicar como conste en dichos cuerpos legales, para que luego esto pueda ser contrastado con lo que ocurre en la práctica, a que, de esto provengan recomendaciones y más específicamente una pauta en la que los abogados sepamos como podemos actuar.

4.2 Referencia a los procesos orales consagrada en la norma positiva:

4.2.1 Constitución Política de la República

Como primer punto debemos hacer una necesaria alusión a la constitución ya que al ser la jerárquicamente superior señala en el artículo 194 que “la sustanciación de los procesos en lo referente a la presentación y contradicción de las pruebas se llevará a cabo mediante el sistema oral” (Constitución Política de la Republica, 2006, Art. 194), apoyado esto en los principios de concentración e inmediación procesal que implican la comunicación personal del juez con las partes y el contacto directo de aquél con los actos de adquisición, fundamentalmente de las pruebas, como instrumento para llegar a una íntima compenetración de los intereses en juego a través del proceso y de su objeto litigioso. Así como la importancia de que el juicio debe continuar ininterrumpidamente hasta su conclusión salvo excepciones que señala la ley esto en concordancia con el principio de concentración que al final ayudan a la agilidad del

proceso. Existe también el principio de publicidad con las excepciones en delitos sexuales y contra la seguridad del estado.

4.2.2 Código de procedimiento penal

Dentro de las regulaciones en campos específicos debemos hacer referencia a lo que consta en la rama penal y como normativa el código de procedimiento penal que en su artículo 229 que hace referencia a la etapa intermedia está establecido que el juez será el encargado de instalar la audiencia en la que se escucharán al fiscal, al imputado y al acusador particular directamente o a través de sus acusadores particulares para que se recepan alegatos sobre la existencia de requisitos de procedibilidad, cuestiones prejudiciales, de competencia y cuestiones de procedimiento. Y luego se alegue sobre el fundamento del dictamen fiscal, del acusador particular y de la defensa. Después de esto si es que el juez emite auto de llamamiento a juicio la finalidad de éste consta en el artículo 250 (Código de procedimiento penal) y reza que en la etapa del juicio se practicarán los actos procesales necesarios con el objetivo de comprobar la existencia de la infracción y la responsabilidad del acusado para, según corresponda, condenarlo o absolverlo (Código de procedimiento penal, 2006, Art. 250). Es la etapa en la cual según consta en el artículo 252 del código de procedimiento penal se obtendrán las pruebas de cargo y descargo que aporten los sujetos procesales.

En este mismo cuerpo legal se consagra la oralidad como reza en el artículo 258 “El juicio es oral; bajo esa forma deben declarar las partes, los testigos y los peritos. Las exposiciones y alegatos de los abogados, serán igualmente orales. Las resoluciones interlocutorias deben pronunciarse verbalmente, pero debe dejarse constancia de ellas en el acta del juicio”. Bajo esta norma la oralidad de la etapa de juicio se regula en lo Penal. El tribunal que tiene un presidente será el encargado de resolver en esta instancia según consta en el artículo 260 (Código de procedimiento penal) en el que se

dice que “la integración, el nombramiento, los requisitos y la distribución territorial de los Tribunales Penales, se regirán por lo que disponga la Ley Orgánica de la Función Judicial”.

Dentro de la audiencia el encargado de llevarla a cabo y de controlar que se cumpla con regularidad será el presidente del tribunal según consta en el artículo 274(Código de procedimiento penal) “Corresponde al presidente del tribunal el control de la disciplina en la audiencia. El presidente del tribunal puede limitar el ingreso del público a una cantidad determinada de personas, según las posibilidades de la sala de audiencia. Puede también imponer arresto de hasta veinticuatro horas por la violación de los deberes previstos en el artículo siguiente”. Con esto se pretende que las personas asistentes estén obligadas a comportarse de manera adecuada teniendo en cuenta dicha sanción a los que no cumplieren con lo que reza en el artículo 275(Código de procedimiento penal) en el cual se manifiestan los deberes “Quienes asistan a la audiencia deben permanecer en silencio y comportarse respetuosamente. No pueden llevar armas u otros elementos para molestar u ofender, ni adoptar un comportamiento intimidatorio, provocativo o contrario al decoro, ni producir disturbios”. También se tomará en cuenta lo que consta en el artículo 276 (Código de procedimiento penal) en el que se señala que: “El presidente rechazará todo lo que prolongue inútilmente el debate y lo terminará oportunamente. Está investido de facultades para disponer cuanto estime necesario, recurriendo a todo lo que la ley no prohíbe expresamente”.

Para que la audiencia se lleve a cabo se ha regulado la ubicación de las partes dentro de la sala de audiencias y está regulado en el artículo 281 (Código de procedimiento penal): “Constituido el tribunal, el presidente ordenará que el acusado y su defensor, se sitúen a su izquierda, frente al tribunal; y que el fiscal, el acusador particular y su defensor, se sitúen a su derecha, frente al tribunal. El público estará convenientemente separado”. De esta forma se regula la ubicación en el espacio de las partes procesales con relación al tribunal.

Luego de esto la ley hace referencia al inicio del juicio como figura en el artículo 285 (Código de procedimiento penal) “En el día y hora fijados, el presidente del tribunal después de verificar la presencia del acusado, del fiscal, del acusador particular si lo hubiere, del ofendido, de los testigos, peritos o traductores, debe declarar abierto el juicio, advertir al acusado que éste atento a lo que va a oír y, ordenar la lectura del auto de llamamiento a juicio”. A continuación que se da inicio a la audiencia el fiscal realizara su exposición como consta en el artículo 286 (Código de procedimiento penal) presentando primero el motivo de la acusación relatando los hechos, circunstanciadamente, sin emplear invectivas contra el acusado, y concluirá solicitando la práctica de las pruebas que determinará expresamente de esta forma se regula la intervención del fiscal. Luego siguiendo con el juicio el ofendido rendirá su testimonio según consta en el artículo 287 del código de procedimiento penal. Después de que el ofendido diga los generales de ley es deber del tribunal hacer las siguientes preguntas que constan en el artículo 288 (Código de procedimiento penal):

1. Los nombres y apellidos de quienes participaron en infracción;
2. El día, fecha, hora y lugar en que fue cometida;
3. Los nombres y apellidos de las personas que presenciaron la infracción y de los demás testigos referenciales;
4. La forma en que fue cometida; y,
5. La indicación de los instrumentos usados por el autor de la infracción.

Luego de esto según figura en el artículo 289 (Código de procedimiento penal) se procederá al interrogatorio de los demás jueces y de las partes al ofendido sin embargo el presidente del tribunal cuidará que las preguntas sean legales.

Después de esto es turno del acusador particular quien por sí mismo o a través de su abogado defensor, expondrá el motivo de su acusación debiendo relatar los hechos de una manera circunstanciada y sin emplear invectivas contra el acusado teniendo que concluir pidiendo la práctica de las pruebas que determine específicamente como reza

el artículo 290 (Código de procedimiento penal). Después el presidente dispondrá de inmediato que el secretario llame uno a uno a los peritos y testigos solicitados por el Fiscal y el acusador. Así como el presidente tomará juramento a los peritos y a cada testigo, advirtiéndoles de su obligación de decir la verdad de todo cuanto supieren y fueren preguntados sin que se les pueda interrumpir. Antes que el testigo rinda testimonio si es que existió un testimonio como anticipo jurisdiccional de prueba se le ordenará al secretario que lea esa declaración, antes de recibir el nuevo testimonio. Si en este nuevo testimonio se advirtiera alguna contradicción o variación, entre una y otra, se le hará notar al testigo para que explique la diferencia. Es necesario tomar en cuenta que existe la presunción de perjurio en el caso de que el testigo de testimonio variante o que discordare consigo mismo, del que usare respuestas evasivas o del que en su declaración vacilare de un modo equívoco, siempre que estas circunstancias no procedan de la rusticidad o torpeza del testigo esto con relación a lo que consta en el artículo 293 y 137 del código de procedimiento penal.

Concluida la declaración del perito o del testigo, el presidente y los miembros del tribunal podrán interrogarles para que amplíen o aclaren puntos especiales de su declaración. Terminado el interrogatorio de los jueces podrán interrogar al testigo el Fiscal, el acusador particular mediante su defensor y el acusado o su defensor pero el presidente cuidará que las preguntas no sean capciosas, impertinentes o sugestivas como reza el artículo 294 (Código de procedimiento penal).

Después de esto es turno del acusado quien podrá rendir testimonio bajo juramento o no y también podrá acogerse al derecho de guardar silencio. Si declara testimonio el acusado indicará sus nombres, apellidos, edad, nacionalidad, domicilio residencia, estado civil, oficio u ocupación. El Presidente dispondrá que el acusado haga una exposición completa sobre el hecho que motiva su presencia en el tribunal y le hará las preguntas conducentes, cuidando en todo caso que, las preguntas sean directas acerca de la infracción e indirectas respecto del acusado y, en ningún caso, capciosas, sugestivas o que tiendan a incriminarle. Luego de su declaración, pueden interrogarlo

los demás jueces del tribunal, el Fiscal, el acusador particular y su propio defensor, en ese orden. En cualquier momento, el acusado puede consultar con su defensor antes de responder una pregunta o puede negarse a contestar las preguntas que se le formulen, como está en el artículo 295 (Código de procedimiento penal).

Una vez terminada la declaración, cuando sea del caso, se hará que el acusado, si lo quiere, reconozca los instrumentos con que se hubiese cometido la infracción y los vestigios que ésta haya dejado una vez reconocidos le preguntará el presidente si anteriormente ha conocido los mencionados instrumentos u objetos, en poder de qué personas, en qué lugar, en qué fecha y en qué circunstancias. Esto esta regulado por el artículo 296 (Código de procedimiento penal).

Luego de esto el defensor “hará una exposición detallada de los hechos y circunstancias que fueren favorables para su defendido y concluirá pidiendo la práctica de las pruebas que determinará expresamente”. Siguiendo con el procedimiento el presidente ordenará que el secretario llame uno a uno a los peritos y testigos de la lista presentada por el acusado, estando sujetos a las mismas normas que los testigos de la otra parte (Arts. 297 y 298 Código de procedimiento penal). Una vez examinados los peritos y los testigos anteriores, el presidente ordenará que se llame a los propuestos por las partes dentro de la audiencia, debiendo observarse las mismas reglas previstas para los testigos que les precedieron (Código de procedimiento penal). Terminada la declaración, el perito o el testigo regresará al lugar en que se encontraba antes de salir a declarar, del que no podrá retirarse hasta que el presidente declare abierto el debate. Tendrá el presidente la facultad por sí o a pedido de las partes de ordenar que los peritos y los testigos que ya hubiesen declarado se presenten para ampliar sus declaraciones. También el presidente podrá llamar a cualquier persona para interrogarla y de ordenar que se exhiban ante el tribunal los objetos o documentos que considere necesarios para esclarecer el hecho o alguna circunstancia alegada por las partes (Arts. 299, 300 y 301 Código de procedimiento penal).

En el presente trabajo una correcta utilización de la retórica jurídica será más importante en la etapa de debate que se inicia concluida la prueba debiendo el presidente mandar a que se inicie el debate. Si fueren varios los acusados, habrá un debate particular sobre cada uno de ellos, en el orden que indique el presidente (Art. 302 Código de procedimiento penal). El primero en intervenir será el fiscal y su alegato se reducirá a una exposición clara y metódica de los hechos imputados al acusado, de las pruebas rendidas durante la audiencia y de las que constan en el proceso. También deberá determinar si el acusado es autor, cómplice o encubridor y pedirá la imposición de la pena correspondiente, en caso de encontrarle responsable. Cuando haya acusador particular, hablará después del fiscal. En su exposición observará las normas establecidas en el inciso anterior y concluirá solicitando las penas y el pago de las indemnizaciones civiles que crea procedentes para que luego conteste el defensor. Será permitida la réplica, pero concluirá siempre el defensor. Una vez que concluya de hablar el acusado o su defensor, el presidente declarará cerrado el debate (Arts. 303 y 304 Código de procedimiento penal). Dentro de las normas analizadas consta la etapa de juicio que se desarrolla de manera oral.

4.2.3 Código del trabajo

Continuando con esta breve referencia la norma positiva es preciso ahora adentrarnos al código de trabajo en el cual su artículo 575 señala que “Las controversias individuales de trabajo se sustanciarán mediante procedimiento oral” (Código de trabajo, 2007, Art.575).

En la audiencia de conciliación en que las partes serán convocadas para que lleven pruebas, y el juez procurará un acuerdo entre las partes esto de manera oral en la que la intervención del abogado será determinante (Código de trabajo, 2007, Art.576).

De no haber acuerdo el juez convocará a una audiencia definitiva como esta establecido en el código de trabajo, esta audiencia será pública estará presidida por el

juez de la causa con la presencia de las partes y sus abogados, así como de los testigos que fueren a rendir sus declaraciones. En el caso de la realización de las preguntas al confesante o a los testigos no podrán exceder de treinta, debiendo referirse cada pregunta a un solo hecho, serán formuladas verbalmente y deberán ser calificadas por el juez al momento de su formulación, el juez podrá realizar preguntas adicionales al confesante o declarante. Para mantener la fidelidad de la declaración en los testigos ellos lo harán individualmente y no podrán presenciar ni escuchar las declaraciones de las demás personas que rindan su testimonio y una vez rendida su declaración, abandonaran la sala de audiencias. Las partes podrán repreguntar a los testigos, dando paso a que con preguntas bien formuladas se logre sacar a flote incongruencias que estos pueden tener en su testimonio. Receptadas las declaraciones en la audiencia, las partes podrán alegar en derecho en donde el buen manejo de la argumentación y la retórica pondrán de manifiesto el punto de vista de cada una de las partes y con esto el juez pueda decidir (Código de trabajo, 2007, Art.581).

De lo que se haya actuado en las audiencias se dejará constancia en las respectivas actas sumarias y se respaldarán con las grabaciones magnetofónicas y sus respectivas transcripciones, así como de otros medios magnéticos, las mismas que serán agregadas al proceso, con esto queda evidencias de lo actuado (Código de trabajo, 2007, Art.582).

En cuanto al como se llevarán a cabo las audiencias algunas garantías son necesarias para el normal desenvolvimiento de las diligencias y para esto se contará con la presencia de la Policía Nacional asignada a la Función Judicial y será de responsabilidad de los jueces el velar por el estricto cumplimiento de las normas legales y por el normal desenvolvimiento de las diligencias. Las personas quienes sin ser partes procesales o declarantes concurran a las audiencias deberán guardar silencio y observar una conducta respetuosa.

Dentro de las facultades del juez está la de suspender las audiencias única y exclusivamente por fuerza mayor o caso fortuito, que deberán ser debida y suficientemente justificadas y fundamentadas. Lo que el juez opine para procurar un acuerdo de las partes, no podrán servir de fundamento para ninguna acción en su contra. El juez también tendrá plenos poderes y amplias facultades para exigir que se cumpla con todo lo atinente al procedimiento oral también en lo relativo a las actuaciones de las partes y los principios señalados en la Constitución Política de la República, especialmente el de lealtad procesal (Código de trabajo, 2007, Art.585).

Con esta corta reseña deseo proponer la base normativa en la que la oralidad en el sistema jurídico ecuatoriano se sustenta, y de esto la necesidad de que la intervención de los abogados sea asertiva. Al proponer la retórica como el arte de persuadir al auditorio considero un gran aporte a dicha intervención.

4.3 Como se llevan a cabo los procesos orales en la práctica en el Ecuador.

En este capítulo constarán únicamente experiencias acumuladas del haber asistido a audiencias penales públicas y audiencias definitivas laborales con este sustento realizaré una descripción de lineamientos generales y específicos en cuanto al espacio físico de las salas y a la forma de llevarse a cabo en la práctica:

a) Espacio físico:

En lo penal las audiencias penales públicas son realizadas en las oficinas de los tribunales penales las que cuentan con una sala que la utilizan con ese fin. En esta sala las partes tienen la ubicación siguiente (Fig. 2) con ligeras variantes entre una sala y otra:

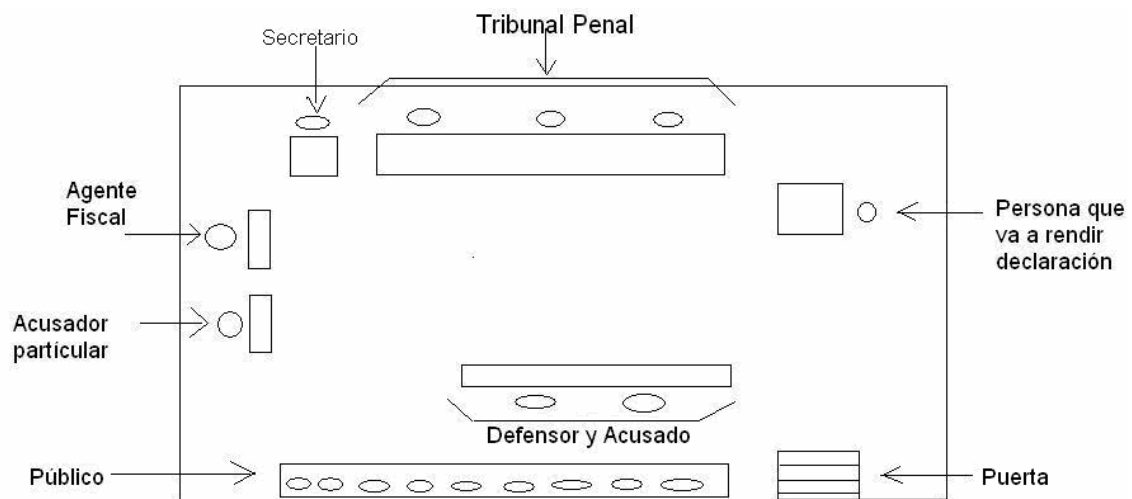


Fig. 2

Dentro de las regulaciones del código de procedimiento penal en su artículo 281 expresamente se dispone la ubicación de las partes en la que tanto el agente fiscal como el acusador particular deben estar al frente del tribunal sin embargo por razones del reducido espacio físico que se utiliza se colocan a la derecha sin estar de frente.

La sala esta equipada con escritorios representados en la figura 2 como rectángulos y sillas en las cuales se sientan las partes representadas como óvalos en el grafico anterior. Sobre los escritorios están micrófonos que serán para todas las partes que intervienen y todo lo actuado queda grabado por medios magnetofónicos.

En lo laboral la distribución es parecida pero la diferencia es que se las audiencias se dan en un espacio más pequeño como se expresa en figura 3 que muestra lineamientos generales en la distribución:

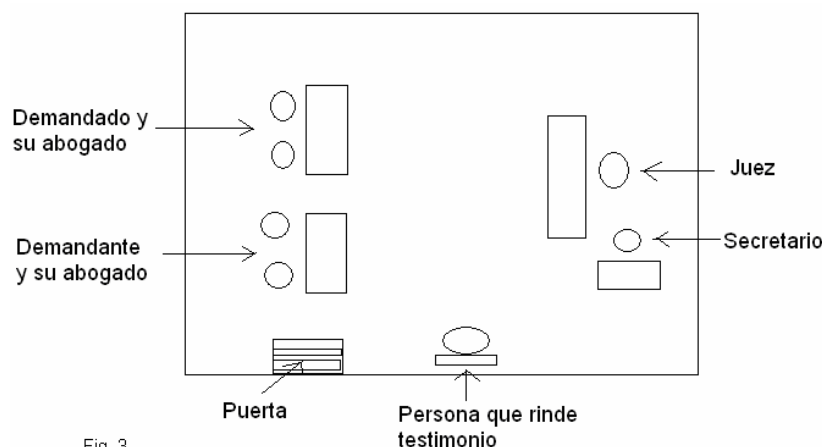


Fig. 3

b) Procedimiento de las audiencias de juicio en lo penal:

En la práctica lo que he podido observar de los jueces es que actúan dentro de las facultades que les confiere la ley en cuanto a dar inicio a la audiencia, a mantener la disciplina y a dirigirla. Dan por iniciada la audiencia una vez que se pueda proceder como indica la ley, una vez comenzada se sigue el orden establecido en el código de procedimiento penal para la intervención de las partes procesales peritos, testigos correspondientes. El juez da por iniciada la audiencia, le dice al imputado que escuche bien lo que va a ser leído a continuación y pide a la persona que cumpla la función de secretario lea el auto de llamamiento a juicio dictado por el juez penal. A continuación el juez le da la orden al fiscal a que comience con la exposición de los hechos para dar el motivo de la acusación y así configurar la teoría del caso. Esta tesis el fiscal la sabrá fundamentar con la prueba testimonial que pide a continuación de la presentación del caso.

Luego cuando esta presente el ofendido después de responder a las generales de ley que el presidente del tribunal le pedirá, rinde su testimonio sin embargo en la practica el interrogatorio para obtener la información señalada en el art. 288 del código de procedimiento penal no siempre son planteadas y eso provoca que posteriormente se presenten confusiones. Luego se da paso a que las demás partes procesales le hagan las preguntas que crean necesarias eso si en la práctica tal como lo reza la ley no se permiten preguntas ilegales.

Después se pedirá la exposición del acusador particular de existirlo así mismo armando la teoría del caso explicando el porque de la acusación vale destacar que en el caso de las exposiciones orales tanto en la del fiscal como en la del acusador particular y abogado defensor he observado que para el presidente del tribunal no es importante que cuando iba a hablar se ponga de pie o este sentado sugiriéndole más bien que permanezcan sentados, una situación que puede parecer irrelevante sin

embargo con el presente trabajo exponemos que un principio importante dentro de la exposición será el manejo del espacio para poder tener mayor impacto y efectividad en la exposición oral. El acusador particular también termina pidiendo la práctica de la prueba.

Siguiendo con la audiencia el presidente pide que entren a la sala a rendir testimonio uno a uno los peritos y testigos, a quienes una vez terminada su exposición podrán ser interrogados por el presidente o miembros del tribunal penal y luego por las partes procesales. Continuando el presidente del tribunal pide al acusado que se pare y se acerque al tribunal entonces le pregunta si es que desea declarar bajo juramento o sin juramento o si es que simplemente desea acogerse al derecho al silencio. Si declara también los jueces y las partes realizan preguntas sin embargo el presidente le deja claro que antes de responder puede consultar con su defensor antes de responder una pregunta. Siguiendo con el juicio si es que existen objetos y vestigios el presidente del tribunal pide que el acusado reconozca de conocer estos le hará preguntas que esclarezcan en poder de quien estaban, lugar, fecha en que vio referidos objetos.

Después el presidente da la palabra al abogado defensor quien hace la exposición del caso y pide se practique la prueba, a continuación el presidente pide que pasen los testigos o peritos para que declaren a quienes se les puede preguntar el presidente, los miembros del tribunal y las partes pidiendo al presidente hacerlo.

Posteriormente el presidente declara iniciado el debate en el cual intervienen primero el fiscal haciendo una exposición detallada del caso, de las declaraciones escuchadas en la audiencia, para dar su argumento final en el cual por los motivos antes expuestos manifiesta si el acusado el autor, cómplice o encubridor del delito que es acusado, pidiendo que se le sancione con la pena correspondiente. Luego el acusador particular deberá hacer lo mismo pidiendo a demás las correspondientes indemnizaciones de carácter civil. Luego interviene el defensor.

Posteriormente puede realizarse la replica o contrarréplica pero siempre tendrá la defensa la última palabra. Concluido el debate el presidente dice cuando dará a conocer la sentencia y da por terminada la audiencia.

c) Procedimiento en las audiencias definitivas laborales:

En lo laboral como antes se menciona en la práctica las audiencias se llevan a cabo en la oficina del juez, el juez da por iniciada la audiencia definitiva primero recordando a las partes que se ha llegado a estas instancias puesto que no existió un acuerdo en la audiencia preliminar preguntándoles si es que no han llegado a un acuerdo o existe alguna propuesta de arreglo por alguna de las partes. De no ser el caso el juez da por iniciada la audiencia. Dando la palabra primero al abogado que representa al demandante luego de una breve narración de los hechos y de las pretensiones pedirá se tome la declaración de los testigos que va a presentar, después es turno del abogado del demandado quien hará lo mismo para que luego pedir se recepen las declaraciones de los testigos. En el orden correspondiente los testigos van ingresando primero los de la parte demandante y luego los de la demandada quienes deben responder a las preguntas que les hagan las partes si estas así lo quisieren con las limitaciones establecidas en la ley. El secretario toma nota de todo lo actuado y también la audiencia es grabada por medios magnetofónicos. Después de las declaraciones el juez da la palabra a la parte demandante quien expondrá ya fundamentado en las declaraciones y con los demás argumentos su tesis para luego dejar clara su pretensión. A renglón seguido hará lo mismo la parte demandada, luego de esto el juez dará por terminada la audiencia.

4.4 Incidencia de la retórica jurídica en los procesos orales en el Ecuador

Una de las principales motivaciones para hacer este trabajo fue delimitar la incidencia de la retórica jurídica en los procesos orales, después de hacer un análisis sobre la retórica y con bases suficientes mi papel fue adentrarme en el campo práctico en los procesos orales, luego con una visión diferente asistí a audiencias preliminares, audiencias de juicio en lo penal, y también audiencias definitivas en lo laboral. La importancia de la retórica en los procesos orales es indiscutible ya que como punto de partida es respaldar el argumento con bases legales, luego que la teoría del caso se sustente con las declaraciones de los testigos y peritos a que exista una coherencia de lo que se presenta. Todo lo anterior se debe consumir con una buena exposición por parte del abogado que acuse o defienda por esto podemos afirmar que la incidencia es aportar al esclarecimiento de la verdad persuadiendo al juez o tribunal con un argumento contundente sobre un hecho y como fin último el alcanzar la justicia. Al determinar como incide específicamente en el desarrollo de los procesos orales la retórica debemos encasillar primero su campo de acción que será todo momento en el cual el abogado interviene oralmente inclusive en el rato de realizar preguntas o repreguntas a testigos o peritos pero en su mayor expresión en la exposición inicial en donde se establece la teoría del caso y en la exposición final o cierre. Tomando en cuenta esto en capítulos anteriores se han analizado valiosas herramientas y estrategias de persuasión que lograran mediante la comunicación verbal y no verbal efectiva la exposición precisa de un argumento. Podemos con estas premisas afirmar la importancia del correcto manejo de la retórica jurídica como sustancial a la hora de defender un argumento mismo que será base para que el juez o tribunal decidan sobre la aplicación de la ley que corresponda a un caso específico siendo esto lo esencial en los procesos orales.

Dentro de los casos prácticos que pude observar me encontré con grandes intervenciones por parte de fiscales y abogados en donde su postura verbal y no

verbal fue asertiva sin embargo también defensas deficientemente hechas desde el punto de vista argumentativo que no es principal materia de este trabajo e intervenciones retóricas que demuestran talvez falta de conocimientos, preparación, experiencia o una mezcla de todas estas, esto también sucede con los otros procesos pero no podemos desechar la posibilidad de que la preparación argumentativa y retórica no se la tome en cuenta.

Pienso que no es necesario redundar en el hecho de que el conocimiento de la retórica jurídica constituye uno de los pilares para alcanzar efectividad en la intervención de los abogados en los procesos orales, y también desde el punto de vista de la negociación en la mediación como exitoso medio alternativo de solución de conflictos.

4.5 Conclusiones:

- Después de analizar la normativa vigente, desde la jerárquicamente superior que es la constitución hasta lo que reza el código de procedimiento penal y el código de trabajo en lo que respecta a la oralidad, se puede afirmar que este sistema lo que busca mediante el principio de inmediación es la comunicación personal del juez con las partes y el contacto directo de aquél con las pruebas para valorarlas de mejor manera, y esa valoración depende estrictamente de la coherente exposición del abogado que las sustente. Por ello es fundamental que abogados y jueces que pongan a funcionar este sistema de una forma más eficiente para que constituya una ventaja al sistema anterior en lo que respecta no solo a la inmediación sino a la concentración como un principio importante. Esto debido a que en la práctica se observa que todavía este sistema no es elevado a su máxima expresión no solo por el espacio físico en el que se

desarrolla sino que podría estar aun más estar cargado del protocolo necesario para que la exposición de las partes pueda darse con naturalidad.

- En el caso de los jueces llama la atención en lo laboral que no existe un control de la Policía Nacional asignada a la Función Judicial para velar con el normal desenvolvimiento de las audiencias siendo una seguridad imprescindible como consta en el artículo 585 del código de trabajo, siendo esto elemental para la seguridad de las personas que acuden a dar testimonio y las partes del proceso en general. Con esto recalco en como se realizan en la practica para mejorar la eficacia de este sistema.

CAPÍTULO 5

5 Conclusiones

- Al ser la retórica jurídica el arte del bien decir para lograr la persuasión del auditorio ante el cual se expone un argumento determinado, coincido con Perelman cuando el expone la importancia que debe tener la filosofía en la retórica dándole una dirección, una fuerza más trascendental transformándola en lo que el denomina la “nueva retórica” en la que prima la dirección hacia la verdad, ya que sino sería como una simple técnica de la apariencia por ello la necesidad de que esté fundamentada en valores éticos. Esta dirección que se propone será alcanzable tomando en cuenta a la retórica como un medio de expresión que logrará interponer argumentos para llegar a dilucidar una dirección hacia la verdad y posteriormente aportar al fortalecimiento de la justicia como restauradora del orden social y la vida pacífica.
- En una exposición oral lo primero que podemos captar es la voz del orador siendo por este medio que se dan a conocer los argumentos. También se vuelven provechosos los consejos que brinda la fonética para mejorar la voz notablemente. En cuanto a las formas rítmicas en las que se producen las expresiones, nos da luces para manejar algo que si se hace de forma inconciente no posibilita ningún avance exitoso.
- En la constitución de un mensaje se dan elecciones directivas, expresivas, operativas o mixtas según sea el tipo de interacción sociocultural de que se trate. Estas tendrán diferentes efectos en los interlocutores según el contexto y la pragmática apunta específicamente a enriquecer la comprensión para que se haga un uso eficaz del lenguaje deliberadamente.
- La programación neuro lingüística como un modelo empírico, ha resultado ser útil a la hora de especificar información de una manera taxativa, con la ayuda

del metamodelo que a través que al posibilitar el reconocimiento de procesos mentales como la eliminación, la distorsión y generalización sirve a la formulación de preguntas correctas que conectan a la persona con la parte más objetiva de una experiencia determinada que sería su relación sensorial. Sabiendo que en una comunicación efectiva debemos estar atentos a la persona con la que nos comunicamos las técnicas para ganar empatía y para obtener información acerca del sistema representacional preferido son de gran utilidad siendo lo óptimo con estas premisas exponer con congruencia no verbal y un mensaje que cuente con la mayor cantidad de predicados para los diversos sistemas representacionales para finalmente alcanzar claridad y coherencia en la presentación del caso.

- Con la premisa de que aproximadamente el 65% la comunicación se da de manera inconsciente, según estudios realizados al respecto y de que se representa de manera no verbal es útil conocerlo e irlo incorporando a nuestra manera de hablar a que sea congruente con lo verbal al momento de exponer. También puede ser muy valioso para obtener información sobre testigos, peritos o la otra parte cuando se presenten incongruencias notorias o sutiles que muy posiblemente denotarán al menos un poco de duda.
- En la oralidad la forma como acoplemos a nuestra exposición recomendaciones que emanen de la retórica, lingüística y del lenguaje no verbal van a ser determinantes al momento de lograr el gran objetivo de la retórica que es persuadir al auditorio, este acoplamiento debe ser realizado mediante el reconocimiento de como estamos interviniendo para agregar elementos útiles y mejorar lo que estemos haciendo bien. Lo que se logra mediante la auto observación y la práctica, que puede favorecerse mediante la auto filmación hasta lograr adiestramiento, mayor control y seguridad.
- Algo esencial y punto fundamental de este trabajo fue analizar brevemente la norma positiva que hace posible la oralidad en lo laboral y penal debido a que

es el fundamento mismo que me permitió adentrarme en un tema como el de la retórica, que de no ser por la normativa vigente que avala los procesos orales con certeza no tendría el mismo peso. Después de este sustento que enmarca también la actuación del abogado puesto que define asuntos de orden práctico, pongo a consideración un análisis del como se están realizando las audiencias en la práctica en las que la oralidad es el sistema idóneo. En las audiencias es común encontrarse con el caso de que algunos abogados evidentemente no preparan la defensa de sus argumentos con la anticipación necesaria, esto demuestran cuando en vez de utilizar el sistema oral como medio para enriquecer sus defensas se limitan a leer cortos fragmentos de la ley para fortalecer sus argumentos.

- En cuanto a la incidencia de la retórica jurídica en los procesos orales en el Ecuador, parte medular de éste trabajo, pienso que es decisiva dentro de las facultades de las que goza el abogado en el sistema oral que. Para esto desarrollé brevemente el manejo de herramientas de carácter verbal que derivan de ciencias como la fonética, pragmática y la lingüística en general, para en la parte no verbal continuar con conocimientos empíricos y también basados en estudios científicos como son la programación Neurolingüística, negociación, proxémica, paralinguística mismas que ayudan de cierta forma a esclarecer a los abogados que es lo que estamos haciendo a la hora de exponer y porqué no mejorar la presentación de un caso determinado.
- Por las razones antes expuestas creo necesario que se incluya en el pensum de estudios en nuestras facultades de derecho una materia de retórica jurídica, ya que este sistema demanda de los abogados un desempeño eficiente en los juicios orales en el Ecuador.

BIBLIOGRAFÍA:

BARTHES Roland. Investigaciones retóricas, Buenos Aires, Ediciones Buenos Aires, 1982.

CARSOZO Elius, Comunicación y Oratoria, Ediciones Acto y Palabra, Caracas, 1998

CARRION Salvador, Curso de Master en PNL, Ediciones Obelisco, 2003

CARRION Salvado, Curso de Practitioner en PNL, Ediciones Mandala, Madrid, 2001

CODIGO DE PROCEDIMINETO PENAL, Quito, 2007.

CODIGO DEL TRABAJO, Quito, 2007.

CONSTITUCIÓN Política de la República del Ecuador, Quito, 2006, Página Web de la Presidencia de la República: <http://www.presidencia.gov.ec/>

DAVIS Flora, La comunicación no verbal, Editorial Alianza, Madrid, 1982

DEPAOLI Marta, La asertividad y la negociación, Documento electrónico.

GARCÍA AMADO Juan, Retórica Argumentación y Derecho, Libro pdf

HALL Edward, El lenguaje silencioso, Editorial Alianza, Madrid, 1989

INFANTE Isabel, El lenguaje del rostro y de los gestos, Ediciones Iberoamericanas, 1986

MURPHY James, Sinopsis histórica de la retórica clásica, Madrid, Editorial Gredos, 1989

LOPEZ EIRE Antonio, La Retórica de Aristóteles, Madrid 2001, libro pdf

PERELMAN Chaim, El imperio retórico, Retórica y Argumentación, Editorial Norma, Santafé de Bogotá, 1997

PERELMAN Chaim, Lógica jurídica y la nueva retórica, Editorial Civitas, Madrid, 1979

RIBEIRO, La comunicación eficaz, Ediciones Urano, Barcelona.

SAVATER Fernando, Ética para amador, Editorial Ariel, 2004.

WIKILEARNING, Cursos Abiertos, página Web: <http://www.wikilearning.com/>

WIKIPEDIA, la Enciclopedia Libre, Página Web: <http://wikipedia.org/>