

EL LENGUAJE DE LOS ABOGADOS

Llegando a un veredicto sobre la comunicación en el ámbito jurídico.

Por: **Christine Clapp, DTM**/ Traducido por: Javier Córdova González



Interrogar intensamente a un testigo o argumentar eloquentemente ante un jurado – esto es lo que generalmente viene a la mente cuando pensamos en el trabajo que los abogados hacen. Tal vez eso se deba a los explosivos procedimientos legales representados en películas clásicas que van desde *Matar un Ruiseñor* a *Cuestión de Honor*, y en programas de televisión como *Ley y el Orden* y la vieja serie británica, *Rumpole of the Bailey*.

"La mayoría de la gente no entiende que conectarse emocionalmente es de lo que se trata la comunicación".

Pero esas imágenes dramáticas de oratoria de tribunal no reflejan la típica vida laboral de la mayoría de los abogados. Sus esfuerzos diarios, los abogados dicen que, a menudo giran en torno a actividades menos glamorosas, como hacer investigación jurídica, redacción de contratos y la negociación de los acuerdos. Para muchos, las habilidades de escribir se enfatizan más que hablar en público. "La comunicación oral se considera menos importante" dice James Grant, abogado en Gordon & Rees, LLP, en Seattle, Washington. "Hay una expectativa que vas a escribir tus informes y cuando llegue la moción, irás y la discutirás".

Como en muchas carreras, la competencia para hablar simplemente se asume. Sin embargo, los abogados exitosos trabajan duro en sus habilidades de comunicación – ambas, escuchar y hablar.

Una Lección Aprendida

El Presidente Internacional de Toastmasters, Michael Notaro, DTM, abogado en bienes raíces en Alameda, California, recuerda como, al principio de su carrera legal, representó a un pescador

de San Francisco en un caso que fue a juicio. A medida que el procedimiento iba terminando, él creía que el veredicto le sería favorable. Luego hizo su alegato de clausura.

"Cuando comencé a hablar, me di cuenta que el jurado no me prestaba atención", recordó un artículo en la revista *Toastmaster* de Septiembre del 2011. "Ellos estaban aburridos. El jurado número uno estaba mirando las hormigas en el techo. El número cuatro estaba estudiando las grietas en el piso de vinilo".

Cuando se anunció el veredicto, Notaro perdió 11 a 1, más tarde

los miembros del jurado dijeron que su discurso era demasiado mecánico y rígido. El abogado, ahora Toastmasters con 27 años de experiencia, dijo que la experiencia le enseñó una valiosa lección sobre el impacto de hablar en público.

David Henderson, Campeón Mundial Toastmasters de Hablar en Público 2010, es fiscal de Bexar County, Texas, que incluye la ciudad de San Antonio. En representación de las víctimas de delitos sexuales, delitos contra los niños y violencia doméstica, argumenta ante jurados regularmente. Henderson dice que inicialmente se unió a Toastmasters para no verse visiblemente emocional en la sala de audiencias. Confiesa, "Fallé por completo," sobre mi meta original. Así que decidí hacer una nueva meta para mí mismo: ayudar a los miembros del jurado "a entender por qué me ponía emocional. Eso hizo que también ellos se pusieran emocionales".

Miembro del Brighton Toastmasters club en San Antonio, Henderson mostró que tan bien pudo conectarse con el público, cuando ganó el Concurso Internacional de Oratoria en 2010 con una presentación emotiva de gran alcance sobre cómo lidiar con la pérdida: "La mayoría de la gente no entiende que [conectarse emocionalmente] es de lo que se trata la comunicación", dice. "Ellos creen que se trata de expresarse bien a sí mismos".

La confianza es la clave

Ya sea que estén en la sala del tribunal

o en la sala de conferencias, los abogados deben transmitir confianza. Grant, quien practica el derecho laboral, dice que él demuestra confianza mediante el uso de un "un tono alto, firme y sin muchas muletillas, 'este', 'eh'; teniendo una buena postura y 'adueñándose de la sala'". Él señala que a veces esto puede ser algo complicado de equilibrar, porque tiene que mostrar una apropiada humilde confianza frente a un juez ", pero también mantener una " confianza tenaz en su posición".

La Toastmaster Karima Mariama-Arthur, que practica la ley de sociedades mercantiles en Washington, DC, dice que es importante mostrar confianza como abogada. "[Estoy] siempre pendiente de cómo estoy sentada, sosteniendo mi cuerpo y el uso de las expresiones faciales", dice. "Como mujer, a veces el género juega un papel. Trato de tener un aspecto adusto, académico, ya que si estás sonriendo demasiado, ellos [la parte contraria] no te tomarán muy en serio".

Miembro del Two Toastmasters club en Washington, DC, Mariama-Arthur dice que también muestra confianza verbalmente. "Elijo precisamente las palabras cuando describo una idea o cuando quiero llegar al corazón de un argumento".

Escuchando en la Arena Legal

Para ser un comunicador oral eficaz, un abogado primero necesita escuchar. "Tienes que escuchar a tus clientes para que puedas hacer real sus historias a un jurado", dice Henderson, agregando que escuchar es una parte clave para ganarse la confianza de sus clientes y convertirse en su celoso defensor.

Los abogados también deben es-

cuchar la parte contraria y al juez en cualquier procedimiento legal. Grant dice que a veces un cliente puede proporcionar demasiada información durante una deposición, pero el abogado contrario no se dará cuenta de una debilidad en el caso debido a una falla al escuchar. "Ellos, obviamente, revisaban la lista y tachaban la siguiente pregunta ", señala Grant. "No puedes estar muy dedicado a una lista de preguntas a las que no le prestas atención a la respuesta".

“Tenemos que reducir la velocidad, organizar nuestros pensamientos y hacer una hoja de ruta, para que el cliente entienda dónde está y a dónde va”.

David Pizarra, miembro de Westside Toastmasters club, es abogado en Santa Mónica, California, practica derecho familiar, enfocándose en los derechos de hombres y padres en casos de custodia y de apoyo. Enfatiza en la importancia de escuchar con atención al juez para asegurarte de que oyes sus instrucciones correctamente.

Las Claves de la Claridad

Mariama-Arthur hace hincapié en la importancia de la claridad para asegurarse de que era entendida por los clientes, especialmente en los litigios civiles, que tuvo que exponer como pasante en la Firma Cochran en Los Ángeles. "Asumimos que todo el mundo está escuchando o moviéndose a nuestro ritmo, pero no lo están" dice ella. "Tenemos que reducir la velocidad, organizar nuestros pensamientos y hacer una hoja

de ruta, para que el cliente entienda dónde está y a dónde va".

Los abogados también deben ser claros con los testigos y los jurados. Todd Baldwin, abogado defensor criminalista en Washington, DC, recuerda la historia de un abogado que le preguntó a un testigo si le dispararon en un riñón. El testigo respondió: "No, me dispararon entre un riñón y el ombligo. "Baldwin recomienda el uso de lenguaje sencillo y directo.

Pizarra, abogado de asuntos familiares, dice, pausar es otra técnica para mejorar

la claridad. "El valor de la pausa no es sólo para eliminar el desorden en las palabras", señala, " sino que permite a la otra parte, en particular al juez, entender lo que se ha sido dicho. Muchos abogados tratan de acribillar al juez con hechos, en lugar de dejar que un solo hecho llegue y sea entendido por el juez. Una pausa es mejor que un bombardeo de hechos".

Preparado para la Habilidad

No sólo los abogados necesitan tener confianza y ser claros, tienen que tener la confianza y ser claros de manera improvisada. "Tienes que pensar de pie en la corte", dice Baldwin. "Los buenos abogados están escuchando y reaccionando, en lugar de sólo seguir un guión legal". Esto sigue a la naturaleza de la presentación legal, en la cual (con la excepción de los argumentos de apertura y cierre a menudo dramatizados en un juicio) los abogados rara vez hablan ininterrumpida durante largos períodos de tiempo. Ellos tienen que estar alertas

para escuchar, analizar y expresar con fluidez en cosa de segundos.

Hablar improvisadamente no quiere decir improvisar. "Es difícil tener un discurso preestablecido, pero sí necesitas un completa comprensión de lo que está pasando y lo que podría suceder", dice Grant, abogado en derecho laboral en Seattle. Él prepara y ensaya sus líneas de apertura, pero habla de un borrador de una página de su argumento principal y una carpeta gruesa con pestañas para cada área de investigación jurídica que ha hecho para abordar los puntos que podrían ser planteados por el abogado contrario.

Mariama-Arthur coincide que no es efectivo seguir una estrategia establecida y un guion. Ella se ve a sí misma "como un camaleón" y señala que los abogados "tienen que ser flexible, y a veces tienes que retractarte de una estrategia planificada para que puedas hacer lo mejor para tu cliente en un situación particular".

Siempre Mejorando

Los abogados de éxito necesitan destrezas de comunicación oral y de escucha bien desarrolladas, pero no todo el mundo las adquiere de la misma manera. Muchos abogados tienen la experiencia de haber participado en grupos de teatro en la prepa o en la universidad, o en debates o haber hablado en público.

Baldwin, quien se ha entrenado en actuación, no descarta la experiencia que obtuvo vendiendo Aspiradoras Kirby en la universidad. "Yo siempre estaba cerrando [ventas], lo que me enseñó mucho a trabajar con personas y a vender". Encuentra, también, que continuar con sesiones educativas jurídicas que proporcionan práctica en argumentos de cierre, como también las clases ofrecidas en las conferencias organizadas por la Asociación Nacional de Abogados Ejecutivos Litigantes, son útiles.

Otros abogados, como Henderson, Mariama-Arthur, Notario y Pisarra, se unieron a Toastmasters para perfeccionar sus habilidades de comunicación. "Una de las cosas que Toastmasters ha mejorado radicalmente es mi capacidad de hablar en el momento a través de los Tópicos de Mesa", dice Pisarra.

Y los aspirantes a abogados con miedo escénico no deberían permitir que sus miedos los frenen de seguir su carrera legal – incluso los abogados experimentados se ponen nerviosos. Después de 15 años como abogado defensor penal, Baldwin admite, "Todavía me siento nervioso cuando voy a juicio".

Pero dice que las audiencias rutinarias son mucho más fáciles. "Si lo haces muy a menudo, no te sientes tan nervioso".

Para la mayoría de los profesionales del derecho, practicar leyes no debiera llenarse de momentos dramático "no-puedes-manejar-la-verdad", como se ve en *Cuestión de Honor*. Pero la verdad acerca de ser un abogado exitoso - sin importar cuánto tiempo pasa el abogado en el tribunal – se trata de desarrollar destrezas efectivas al escuchar de la escucha efectiva y poderosas habilidades para hablar. T

Christine Clapp, DTM, es miembro del United State Senate Toastmasters Club en Washington, DC. Como presidente de Spoken with Authority, ella desarrolla la voz de los expertos que quieren ampliar su impacto. Su nueva aplicación iTunes se llama *Master Public Speaking for All Occasions*. Contáctala en christine@spokenwithauthority.com.

Traducido del artículo, "THE LANGUAGE OF LAWYERS", Págs. 18 - 21, de la revista TOASTMASTER, FEBRUARY 2012.

Traducido por: Javier Córdova González, DTM. Miembro del Club Maz Líder, Mazatlán, Sin. dtmjcg@gmail.com

Que conste que...

El Presidente Internacional de Toastmasters, Michael Notaro, DTM, es un agente de bienes raíces con licencia y el abogado principal de Notaro Law Group. Él ofrece el siguiente consejo para los abogados y aspirantes a abogados que quieran perfeccionar sus habilidades comunicación a través del programa educativo Toastmasters:

CONSEJO

Aprender a pensar y hablar de pie para que puedas argumentar exitosamente las mociones en el tribunal.

Aprende a hacer un argumento persuasivo.

Aprende a hacer contacto visual con los miembros del jurado - no sólo con el juez.

Aprender a pensar en el propósito de la comunicación en cada etapa de un juicio. Por ejemplo, un abogado debe ser el centro de atención durante el argumento de cierre, pero no durante el interrogatorio de un testigo.

PONIÉNDOLO EN PRÁCTICA

Participa regularmente en Tópicos de Mesa y dar evaluaciones, lo cual requiere de analizar la información y presentar claramente con poco o nada de tiempo de preparación.

Considera también el "Proyecto 1: Hablando Improvisadamente" en el manual de *Discursos de Especialidades* de la Serie de Comunicación Avanzada. Este proyecto te enseñará cómo anticipar y prepararse para un discurso improvisado de 5 a 7 minutos de duración.

Aborda el "Proyecto 9: Persuadir con el poder" en el Manual de Comunicación Competente. Después trabaja con el manual *Hablando Persuasivamente* en la *Serie de Comunicación Avanzada*.

Al pronunciar discursos de los manuales, conoce tu material lo suficientemente bien para referirte a tus notas brevemente, para que puedas hacer contacto visual duradero. Ve también el "Proyecto 5: Tu Cuerpo Habla" en el Manual de Comunicación Competente, que incluye consejos sobre contacto visual.

Trabaja en el "Proyecto 3: Vaya al Grano" en el manual de Comunicación Competente para practicar identificar el propósito general y específicos de un discurso.