

EMOCIONES Y SENTIMIENTOS EN EL JUICIO ORAL CIVIL

EDMUNDO VÁSQUEZ MARTÍNEZ*

I. Introducción

La impartición de justicia en México y el mundo ha transcurrido por muy variados caminos, con procedimientos orales, escritos, mixtos, de cognición limitada, reducidos en su términos procesales, etc., y a pesar de ello vemos que día tras día las normas procesales se transforman con el objetivo de hacer que el mandato Constitucional de una justicia pronta y expedita se cumpla.

Actualmente la oralidad ha ido permeando nuevamente los procedimientos judiciales. A partir de la reforma Constitucional en materia penal se generó un interés por los procedimientos mixtos, con preponderancia oral. Cabe aclarar que la oralidad en los procedimientos actuales no pretende de ninguna manera eliminar la escritura. Todos los procedimientos modernos son mixtos, con tendencia hacia la oralidad o la escritura; siempre entendidos como complementarios. Así, en el Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal se creó un procedimiento mixto, con preponderancia a la oralidad, que se denominó oral, con la etapa de fijación de la *litis* de trámite escrito, y otra etapa probatoria y de juicio o sentencia orales.

El nuevo procedimiento tiene como puntos relevantes evitar el uso excesivo de recursos; promover el uso de medios alternativos de solución de conflictos; rediseñar los órganos jurisdiccionales; provocar la transparencia en el dictado de resoluciones judiciales; que el juez esté presente en el desarrollo de las audiencias; la sencillez del procedimiento a través de una legislación breve; y la posibilidad de que las partes hagan las manifestaciones que a sus intereses convengan al momento de la audiencia.

* Magistrado adscrito a la 10ª Sala Civil del Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal.

Este mismo juicio lo podemos encontrar también en el Código de Comercio. En otras entidades del país podemos ver también intentos de dar mayor cabida a la oralidad, así encontramos procedimientos mixtos en materia de arrendamiento o la materia familiar.

Sin embargo, es necesario preguntarse qué es lo que se requiere para estos procedimientos predominantemente orales, sean un éxito y respondan a las necesidades de los ciudadanos.

Parece insuficiente el esfuerzo del legislador para regular un procedimiento preponderantemente oral, ya que la legislación no lo es todo. En este caso se requieren diversas competencias en jueces y abogados, que permitan desempeñarse adecuadamente en las audiencias.

Pensar que intervenir en las audiencias de juicio oral es exactamente lo mismo que las audiencias que se desahogan actualmente, es un error. Jueces y litigantes requieren de habilidades distintas. La argumentación ha retomado fuerza y litigar un asunto por el abogado o conducir un juicio por el juez, requiere de sostener racionalmente una teoría del caso; más allá de la simple subsunción de los hechos a la norma; pero además convencer y comunicarse efectivamente.

La argumentación se define como:

“...la operación intelectual en cuya virtud se expresan razones para estipular un determinado punto de vista y así persuadir al interlocutor, con el fin de que asuma una posición u obtener su adhesión”.¹

El objetivo del litigante o del juez es comprobar que es acertada su teoría del caso y convencer sobre ella. Puede darse el supuesto que el abogado considere que le asiste la razón desde un punto de vista de lo que estima justo o injusto; así como contar con los fundamentos de derecho necesarios para elaborar un argumento racional; sin embargo, si el abogado no sabe expresar sus ideas es muy probable que no obtenga resultados favorables a los intereses de su cliente. Sabemos que no siempre el abogado más conocedor del derecho y la teoría es el mejor litigante.

Los principios de oralidad e inmediatez generan gran responsabilidad en quienes deseen intervenir exitosamente en las audiencias orales. Lo que busca el litigante es comunicar eficientemente su teoría del caso, o bien refutar la de su contraparte, mostrando los errores o falacias existentes en ella; mientras que el Juez busca el acierto intrínseco en la decisión; o sea, llegar a la verdad histórica, por encima de la verdad legal; así como convencer a los ciudadanos de que la decisión tomada fue justa.

¹ Muro, Ruiz Eliseo. *Algunos principios de retórica y argumentación jurídica para la práctica jurisdiccional tradicional y juicios orales*, México, UBIJUS Editorial, 2012, p. 156.

En ambos casos, foro y judicatura, deben atender las emociones y los sentimientos de los comparecientes. La presencia del juzgador implica que “lea” en las partes y los testigos los signos no verbales que forman parte de la comunicación, para lograr sentenciar con apego a verdad.

En las partes implica el manejo de las emociones frente a su contraparte, aquella persona que lo agravió, que lo retó a cobrarle si podía, a quien se burló por la falta de pago de una mercancía; en fin, implica lograr una comunicación acertada de sus ideas, frente a una persona que no quiere ver.

Para el abogado postulante, la oralidad implica buscar una comunicación efectiva de su teoría del caso, el uso de la argumentación verbal, el manejo del escenario, tener una adecuada pronunciación; así como todos aquéllos signos o gestos que le ayuden a darse a entender.

La legislación no regula este tipo de cosas, por lo que todos los interesados deberemos preocuparnos por capacitarnos, adicionalmente al conocimiento del derecho, en argumentación, comunicación y el manejo de las emociones, para afrontar el nuevo reto que representa la justicia oral.

La mejora en la impartición de justicia no se genera de la noche a la mañana, ni por decreto; sino por las acciones correctas que se tomen para ello. Es necesario un esfuerzo conjunto de la judicatura y del foro. El país entero lo demanda. La implementación de la justicia oral es una tarea de todos. No adelantemos resultados; vamos por acciones y los buenos resultados vendrán como consecuencia.

Argumentación en juicio oral civil

En la introducción de este trabajo se señaló que la forma de conducirse del abogado, ya sea del foro o de la judicatura, debe cambiar. Lo importante en el juicio oral es lograr que la impartición de justicia sea más ágil, pero además que sea menos arbitraria y más certera. Para ello se requiere, sin lugar a dudas, lograr una comunicación efectiva, a través de la argumentación racional. Litigar o juzgar un asunto que se ventila en justicia oral es también un acto de comunicación.

“Dentro del ámbito jurídico, la argumentación responde a la necesidad de establecer una estructura del pensamiento tal, que permita no solo manifestar las ideas, sino justificarlas en sí y para los otros, para esos que en el argumento deben ser defendidos, excusados, condenados,

declarados vencedores o vencidos. En la racionalidad del argumento jurídico, también aparece la urgencia de convencer”.²

Existen dos formas de argumentar, la oral y la escrita, pero en ambos casos se trata de una comunicación establecida, cuando menos, entre dos personas. La intención de quien argumenta es transmitir un punto de vista y una justificación para ello; para él es indispensable darse a entender; independientemente de que ambas personas compartan o no el punto de vista. Más allá de que una de las personas convenza a la otra, en un principio está la intención de darse entender y partiendo de ello, a través de la solidez de sus argumentos, podrá generar en el otro, una convicción sobre la veracidad o legalidad de lo argumentado.

En el juicio oral cobra mayor relevancia el argumento convincente, pues no basta con que sea formalmente perfecto, es insuficiente que no se pueda objetar su estructura lógica, sino que requiere de efectos de convencimiento. Así, debe considerarse el uso de argumentos jurídicos, fundados en un orden normativo (lógico) y deben producir convencimiento en el ánimo del juez y del justiciable. En caso de que el argumento sea vertido por el juzgador, debe servir para que explique lo correcta que es su sentencia.³ Así entendido, el argumento tiene una doble función: convencer y justificar.

El juicio oral requiere de un abogado, ya sea litigante o juez, que sea buen orador, para ello se deben cubrir ciertas características, que Ricardo Hormazábal Sánchez⁴ sintetiza en: informar bien, argumentar sólidamente, hacer presentes las fuentes que se usa, y transmitir credibilidad.

Así, también es lícito preguntarse cuáles son las herramientas para lograr una comunicación efectiva y resultados favorables en el trámite del juicio oral y para ello me permito citar a Eliseo Muro Ruíz:

- “Conocer el uso de las ramas del derecho o la ciencia jurídica.
- “Acostumbrarse a relacionar temas y áreas diferentes.
- “Desarrollar temas transversales, ejemplo: delitos usando contratos, defensa constitucional de la familia, etcétera.
- “Emplear técnicas de uso de modelos mentales para tomar decisiones (Lógica de Aristóteles).

² Escoto, Mora Iván. *El impacto de la argumentación jurídica en los juicios y en la oralidad*. México, UBIJUS Editorial, 2012, p. 12.

³ *Ibidem*, p. 29.

⁴ Hormazábal Sánchez, Ricardo. *Manual de retórica, oratoria y liderazgo democrático*. Chile. Propiedad intelectual. 144.351.

- “Destinar técnicas de negociación para incentivar a las partes a un acuerdo para aprovechar las oportunidades conciliatorias, como negociación, mediación, solución de conflictos, principios de oportunidad, etcétera.
- “Manejar habilidades retóricas, como lingüísticas, de síntesis, para superar deformaciones del lenguaje.
- “Valerse de principios, como honestidad, etcétera”.⁵

Como podemos ver, se requieren múltiples habilidades o herramientas para afrontar el juicio oral. Estamos lejos de pensar que la práctica profesional y el conocimiento del derecho positivo puedan considerarse en forma aislada como la única herramienta necesaria. De la misma manera, el conocimiento de la filosofía del derecho, es insuficiente para desempeñar adecuadamente el papel de litigante o juzgador.

A la hora de argumentar hay que tomar en cuenta también la existencia de riqueza del vocabulario; pronunciación correcta; mensajes con orden lógico; explicar y justificar.⁶ Asimismo, hay circunstancias accidentales que se deben considerar, como el tiempo que se conceda para el uso de la voz; la existencia de micrófono; la ubicación dentro de la sala de audiencia de la persona a la que nos dirigimos, la posibilidad de mostrar pruebas mientras se habla, etc.

Para narrar un hecho es útil revisar las propuestas de construcción narrativa de Ítalo Calvino, citado por Iván Escoto Mora,⁷ consistentes en:

Levedad.- Se relaciona con la precisión y la determinación; o sea, describir la realidad del mundo, a través de un lenguaje adecuado, breve, pero certero, sin vaguedad, desprovisto de pesantez o aburrimiento, alejado de lo frívolo o irrelevante.

Rapidez.- La economía de las palabras es indispensable para mantener la atención de quien escucha. Por ello hay que decir solo lo necesario y mantener un ritmo. En este caso, la rapidez no se relaciona con la velocidad del habla, sino con el ritmo que se mantiene en la exposición. Lo que se busca es encontrar un justo medio entre decir de más o expresar de menos. Tiene que ver con la exactitud.

La rapidez se logra con reflexión, planeación, proyección que permite una exposición ágil y contundente.

⁵ *Op. cit.* Nota 1, p. 32.

⁶ *Op. cit.* Nota 1, p. 123.

⁷ *Op. cit.* Nota 2, p. 127.

Exactitud.- Al igual que los dos elementos anteriores, éste se logra a través del orden. El uso adecuado del lenguaje genera ideas claras, sin ambigüedades. Provoca en quien escucha, ideas nítidas y ciertas. Cuando quien escucha no comparte el mismo sistema de símbolos en que se sustenta el lenguaje, la comunicación se rompe.

Multiplicidad.- Hay que tomar en cuenta que la realidad de los hechos se puede percibir de distintas maneras, dependiendo de quien recibe la información. No hay una sola forma de entender o ver las cosas. Por el contrario, la labor del abogado es aglutinar el mayor número de posibilidades de percepción de los hechos y devolverlos a un público, para convencer que entre todas las posibilidades de interpretación existentes, la que el orador ofrece es la más convincente. Es importante presentar los hechos dentro de un contexto y no en forma aislada. Si se presentan las cosas en relación con su entorno, es posible entenderlas.

Cómo empezar y acabar.- Las herramientas anteriores son las que construyen los argumentos de inicio y conclusión, ya la demanda, la contestación o los alegatos de las partes. Sin embargo, cada caso en concreto genera un abordaje distinto, dependiendo de lo que resulte más conveniente al abogado o al juez.

Por otro lado, el uso de *la retórica*, entendida como “el arte del bien hablar” es indispensable en el desempeño de jueces y abogados en el juicio oral civil.

“La retórica fundada en hechos objetivos, es una herramienta fundamental en la argumentación, porque no consiste en tratar de inducir la voluntad o el ánimo decisivo de las personas con base en tergiversaciones discursivas o trampas del lenguaje, sino enderezar una estructura lingüística que, ceñida al campo de la constatación objetiva, sea convincente...”⁸

La retórica, como veremos más adelante, se relaciona con las emociones, pues concibe a la argumentación como una actividad racional, pero al mismo tiempo emotiva. No basta argumentar, sino que el objetivo es persuadir para que el público se adhiera a nuestro argumento.

Así entendida, la “buena retórica” requiere de tomar en cuenta los siguientes elementos:⁹

Invencción.- Significa descubrir qué decir (exordio o introducción, narración, demostración y conclusión).

⁸ *Op. cit.* Nota 2, p. 39.

⁹ *Op. cit.* Nota 1, pp. 152 y 153.

Memoria.- Las palabras que encontró la invención deben ser recordadas por la memoria; cuando menos la mayor parte de ellas, ya que de lo contrario las habilidades del orador parecerán mínimas.

Acción (ademán).- Relacionado con el arte escénico, de vital importancia, atendiendo a que una vez decidido lo que se va a decir y que la memoria nos ayuda a recordarlo, es necesario dirigirse a nuestro público en forma adecuada.

Voz, ademán y semblante deben auxiliarse mutuamente.

Elocución (pronunciación).- Es bueno permanecer en el uso del sentido y el hablar común. Hay que conocer las pasiones humanas, para excitar o calmar el ánimo de los oyentes con la fuerza y valor de la oración; es útil hacer uso de la amenidad y gracia, la erudición propia de una persona culta, la rapidez y oportunidad en el responder y el atacar. Para lograr ser elocuente se debe considerar: El sonido de las palabras, su sentido, la construcción sintáctica, los juegos de ideas, la dicción y la inflexión de la voz.

Sin que sea la intención de este trabajo señalar que lo importante para un abogado es ser más actor y menos conocedor del derecho. Por el contrario, lo que debe prevalecer es el contenido del argumento, perfeccionado con la retórica que se usa como herramienta para establecer una comunicación efectiva.

Emociones en el juicio oral civil

En adición a lo que decimos y la forma en que lo hacemos, litigantes y juzgadores debemos considerar que en el juicio oral civil, habrá un solo juez para presenciar e intervenir en todo el proceso. El principio de inmediatez genera la posibilidad de que se observen directamente los gestos que hacen las partes en el desahogo de la confesional a su cargo, los de los testigos al momento de declarar y de los peritos cuando rinden su dictamen y responden preguntas. Esto implica que la participación del juez y de los abogados debe cambiar.

El lenguaje nos permite codificar la información que se percibe del mundo, enviarla al cerebro y a su vez, expresar las ideas para que los demás seres humanos las entiendan. Pero esto último no siempre es posible con facilidad. Darnos a entender requiere del uso de herramientas para la comunicación, como el conocimiento del lenguaje corporal y su relación con las emociones.

La frialdad del papel permite que el juez sea más objetivo y no se preocupe por las actitudes de los intervinientes, se limita a analizar el acta y no importa si el testigo estaba nervioso, si todo el tiempo miraba a su oferente o si declaró en forma pausada y esforzándose en recordar lo que el abogado le indicó que dijera. Asimismo, las partes tendrán emociones y sentimientos, pues la presencia ante quien les debe dinero o ante quien sienten que les engañó, genera igualmente sensaciones que por lo regular no serán buenas.

Tratándose de procedimientos judiciales, durante mucho tiempo se ha pensado que la parte emocional debe dejarse a un lado. Se ha privilegiado a la racionalidad, considerando que la parte sentimental del ser humano es irracional. Sin embargo, en palabras de Robert C. Solomon,¹⁰ la dimensión más importante de nuestra vida la podemos encontrar en la conexión de las emociones con la ética, con los valores, con la vida feliz, saludable y buena.

¿Cuál debe ser entonces la diferencia en la intervención del abogado, ya sea juez o litigante? La respuesta tendría que ser una mayor participación en la formulación de preguntas o en la solicitud de aclaraciones.

No debe ser igual la intervención del juez de oralidad, que la que tiene en los juicios tradicionales, en donde regularmente no hay contacto directo.

De ninguna manera esto quiere decir que el Juez se basará en intuiciones o en creencias subjetivas. Sino que partiendo de lo que observa en la audiencia, tendrá mayor interés en preguntar o pedir aclaraciones, que le permitan dictar una sentencia más apegada a la realidad histórica. Asimismo, es importante recordar que el manejo de las emociones permite controlar nuestro comportamiento, influir en las acciones y actitudes de los otros e inclusive también manipular. Las emociones nos acompañan siempre, más allá de la conciencia que tengamos o no de la forma en influyen en nuestra parte racional. Nos pueden preparar para la acción o pueden generar inmovilidad.

El problema que existe con las emociones en el juicio oral es que aquéllas tienen una naturaleza dual: “son emociones (con manifestaciones más o menos inmediatas en los sentimientos y la conducta) y son también disposiciones que pueden dar lugar a múltiples y variados episodios que involucren otras emociones”.¹¹

¹⁰ Solomon, Robert C. *Ética Emocional. Una teoría de los sentimientos*, España, Ediciones Paidós Ibérica, S.A., 2007, p. 15.

¹¹ *Op. cit.* Nota 10, p. 97.

Las emociones son connaturales al ser humano; por ello, las decisiones que tomamos, siempre estarán influidas por alguna emoción, ya sea momentánea (emoción propiamente dicha) o estado de ánimo (emoción prolongada en el tiempo). La ira, el amor, la envidia, los celos, son sumamente importantes para convencer o decidir algo. Cuando un orador puede cambiar el estado de ánimo de su público, habrá ganado la posibilidad de que exista empatía con su causa.

Asimismo, el litigante deberá de tener una comunicación efectiva de su teoría del caso.

Hay una dificultad para el juez al momento en que se le pide que tome en cuenta las emociones y sentimientos, en virtud de que durante mucho tiempo se le obligó a que prescindiera de ellos en cualquier etapa del juicio.

La emoción según Bisquerra, es:

“Un estado complejo del organismo caracterizado por una excitación o perturbación que predispone a la acción. Las emociones se generan como respuesta a un acontecimiento externo o interno”.¹²

Según Josep Redorta, la emoción tiene como aspectos más importantes: 1. Es un estado de ánimo afectivo subjetivo; 2. Es una respuesta biológica; 3. Es un aspecto funcional; y, 4. Es un fenómeno social.¹³

Toda emoción genera un pensamiento y ello nos lleva en un inicio, a una reacción interior, para después llegar a un comportamiento exterior, ya sea una acción u omisión; pero lo que se exteriorice dependerá de lo que nació en el interior.

Para los intervinientes de la audiencia oral esto implica lograr comunicarse efectivamente o no. Así, por ejemplo, en el desahogo de una prueba confesional, la parte que absuelve las preguntas, puede verse sorprendida por una pregunta que no esperaba. Se verá entonces obligada a razonar al instante, qué tan importante es esa pregunta para su caso; tendrá también que considerar si tiene los conocimientos necesarios para responder a ella; probablemente se enoje ante la imprevisión de la pregunta. Es posible que comience a sudar más de lo común. Los aspectos no verbales de su conducta pueden ser variados, como mostrarse incómodo en la silla; moverse constantemente, balancear un pie, etc. La sorpresa puede generar una respuesta ágil y acertada; o bien una que no lo sea.

¹² Redorta, Josep. *Emoción y Conflicto. Aprenda a manejar las emociones*, España, Ediciones Paidós Ibérica, S.A., 2006, pp. 23 y 24.

¹³ *Ibidem*, pp. 25 y 26.

“En la tarea de persuadir a un público sobre el valor de una causa, el papel que desempeñan las emociones es fundamental”.¹⁴

La emoción sincera se origina en el aspecto más elemental del ser humano como ser vivo; esto es en el nivel biológico; por lo que aquella persona que no controla sus emociones será transparente en su actuar; la expresión emocional informa de las intenciones. Sin embargo, la humanidad ha llevado su comportamiento a un nivel más racional. Mentir es un arte que no toda persona domina. Así quien tenga conocimiento de cómo se generan las emociones y como se rodean de signos no verbales, podrá acercarse a la verdad histórica, por encima de la verdad jurídica.

Es necesario que pasemos de la reacción visceral, generada por la mayoría de las emociones, consideradas como básicas, a la reflexión racional; para darle su justa dimensión a las emociones que quieran inducir los abogados y las que podamos sentir los juzgadores. Solo conociendo las emociones, podremos descubrir la intención de los argumentos y darles su justa dimensión. Entender y de alguna forma predecir el comportamiento de las personas requiere de un conocimiento previo de las emociones, para entender los motivos de las personas.

Al hallar cómo funcionan las emociones, podremos verbalizar y comprender las nuestras, generando argumentaciones sólidas, convincentes y eficientes. El gobierno de las emociones, como lo llama Victoria Camps¹⁵ es posible desde el momento que sabemos sobre su parte interior o física, además de dominar la parte social, pues la vergüenza, el temor, la compasión, etc., son aprendidas desde la familia. Es común que las personas nos equivoquemos con las emociones, aún las propias y con mayor facilidad con las ajenas por las creencias propias, prejuicios, preferencias e intereses personales.

La enumeración de las emociones es prácticamente imposible, atendiendo a la diversidad de criterios para clasificarlas, así como a la diversidad de formas de percibir la realidad, según las culturas que existen; sin embargo, siguiendo a Josep Redorta, las comúnmente reconocidas son la ira, el miedo, la tristeza, el interés, la sorpresa, la alegría, disgusto, envidia, culpa y la admiración.

A continuación hablaremos de las emociones que tienen mayor relación con el desempeño de los abogados en el juicio oral.

¹⁴ Camps, Victoria. *El gobierno de las emociones*. Barcelona, España. Editorial Herder, S.L. 2011, p. 57.

¹⁵ *Op. cit.* Nota 14, p. 14.

La ira

Esta es una emoción básica y por ende frecuente en el ser humano, se le considera como inherente a la naturaleza humana, pero la cultura occidental ha reservado su uso para Dios, procurando que los hombres la repriman en su actuar cotidiano, considerando que solo los Santos han podido dominarla. La verdadera ira es espontánea, no racional y por ende es fácil de generar. Sus signos faciales son fáciles de encontrar, como fruncir el ceño, hacer rechinar los dientes o la quijada trabada. Por otro lado podemos observar respuestas del sistema nervioso como latidos rápidos del corazón, sudor, enrojecimiento de la cara, respuestas sensibles en la piel, aumento de tensión y energía corporal, etcétera.¹⁶ Un argumento del juez o del abogado puede mover fácilmente a la ira a las partes o a los testigos o peritos. Puede alguien servirse de ella para diferir una audiencia. Por ello es necesario tener en cuenta la intención de unos y otros, para mover a la ira a sus contrarios o al propio juez.

La ira en sí, al igual que las demás emociones no es ni buena ni mala, pero llevada al extremo y prolongada en el tiempo si puede ser preocupante, pues lleva a planes de venganza y represalia. Por lo general la ira se dirige en contra de algo o de alguien. Puede convertirse en una forma de manipulación cuando se usa para intimidar y así lograr que nos den la razón, aún sin tenerla; sin embargo, en un juicio oral esto sería más complicado, pues al momento de formular alegatos, por ejemplo, podrá el abogado mostrarse iracundo, pero eso no implica que el juez deba darle la razón, sobre todo si éste identificó la emoción en el litigante y su intención de manipular, centrándose el juzgador en la legalidad del argumento.

El miedo

Considerada también una de las emociones básicas, tiene la utilidad de protegernos en contra de un ataque y prepararnos para la lucha; sin embargo, cuando el miedo es infundado, imaginario o conduce la mayor parte de nuestra vida, esto se convierte en un inconveniente. Sus manifestaciones exteriores suelen ser la aceleración del pulso y la velocidad respiratoria, la conductancia y sensibilidad de la piel.¹⁷ La emoción denominada miedo puede ser útil si nos prepara para la acción e inútil si nos inmoviliza.

La mayor parte de los miedos son aprendidos en sociedad. Aprovechado por muchas religiones, se fomenta en los niños. Puede generarse

¹⁶ *Op. cit.* Nota 10, p. 32.

¹⁷ *Op. cit.* Nota 10, p. 53.

como una reacción a lo desconocido, produciendo tristeza o que se nuble la inteligencia, impidiendo afrontar el futuro con claridad y buen sentido.¹⁸

Un abogado perteneciente al foro o a la judicatura que tenga un miedo racional de hablar en público, encontrará la utilidad de su miedo si con base en él, se prepara para su intervención en el juicio y no lo deja al azar, estudia el caso en particular, estudia sobre el proceso oral, se prepara en argumentación y oratoria, etc., lo que le permitirá tener un desempeño adecuado en el juicio. Sin embargo, cuando el mismo miedo lo paraliza, generado por un temor desmedido a hablar en público, quizá por una experiencia anterior, que le generó pena y ridículo por la audiencia oral de otro juicio, se negará a participar en otro procedimiento oral; en este supuesto estamos en presencia de un miedo irracional que impedirá al abogado enfrentar al juicio oral de manera adecuada. Lo racional en el primer ejemplo parte de lo previsible que puede ser el ridículo o el fracaso si no se prepara bien la defensa de la teoría del caso o la participación en el juicio; mientras que lo irracional del miedo en el segundo caso lo encontramos en la falsa creencia de que el abogado no podrá tener un desempeño adecuado en cualquier caso, siempre que se trate de un juicio oral.

Al igual que otras emociones, como la ira, el miedo puede llegar a ser inconsciente y por ello no susceptible de manejarse por quien lo sufre. Sin embargo, en el momento que se hace consciente se vuelve racional y por ende manejable a favor de la persona.

La compasión o simpatía

Otra de las emociones consideradas básicas, que puede ser útil conocer para el trámite de juicios orales, es la compasión. Para Robert C. Solomon, es una especie de amor, pero no implica sexualidad ni la exclusividad del eros que le da el contenido "...tiende a motivar la acción, ya sea un comportamiento de ayuda o de cuidado...".¹⁹

Implica la intención de ponerse en el lugar del otro. La compasión es connatural en el ser humano. Como seres que viven en sociedad, permite la ayuda mutua. No es necesario racionalizar los hechos para sentir ganas de ayudar a otro ser humano en su desgracia. Más aún, donde hay compasión habrá una necesidad de hacer justicia.

Por ello, el litigante deberá procurar argumentar haciendo que el receptor de su mensaje desee ponerse en el lugar de su cliente. Se pueden utilizar frases como "...a quien le gustaría..." o "...quien podría permitir que..."

¹⁸ *Op. cit.* Nota 14, p. 173.

¹⁹ *Op. cit.* Nota 10, p. 96.

Con ellas se invita al oyente a cambiar de lugar con la otra persona. Obviamente, lo que se busca es una actitud irreflexiva o irracional; esto es llegar al corazón del juzgador, antes que a su cerebro.

Por otro lado, el juez deberá tener cuidado en que su sentencia sea apegada a la realidad y la ley, independientemente de que simpatice con el planteamiento de alguna de las partes. En este sentido, él debe ser más racional que emocional. Nunca está demás cambiar de lugar con las partes y pensar que sucedería si el juez estuviese en la situación que plantean los litigantes. Esto genera una sentencia más humana y apegada a la realidad social y actual; pero llevada al extremo, la emoción que comentamos podría llevarnos a dictar una sentencia completamente fuera de la legalidad.

Litigantes y jueces debemos:

...aprender a comprender lo que sienten otras personas y debemos aprender con algo de esfuerzo y educación moral, a “ponernos en el lugar del otro”. Pero antes de eso tenemos una “reacción visceral” ante el peligro ajeno. Sin ella resulta dudoso que pudiéramos aprender a “sentir con” otras personas...”.²⁰

Es conveniente distinguir entre simpatía y compasión. La simpatía va de la mano con la empatía, o sea, tener un sentimiento compartido con alguien; supone una acción más racional de imaginarse en el lugar del otro. No se comparten las condiciones de la otra persona, sino que mediante un ejercicio racional, se busca imaginar cómo es esa situación.

Por otro lado, la compasión se relaciona con la lástima y por ende es más peligrosa en su manejo en el juicio oral, pues supone un aspecto más sentimental que pensante. La compasión es:

...esa capacidad de sentir lástima por los menos afortunados que nosotros, es, de todas las pasiones, la piedra angular de nuestro sentido de justicia.²¹

No es posible juzgar por lástima, pero si es deseable ponerse en lugar de las otras personas, para descubrir la verdad y legalidad de sus argumentos.

La reacción generada por la compasión debe rebasar la cuestión meramente visceral, para llegar a la reflexión racional, descubriendo así la intención del argumento o la actitud de las partes, para que la resolución

²⁰ *Op. cit.* Nota 10, p. 97.

²¹ *Op. cit.* Nota 10, p. 99.

permanezca en el campo de lo racional. La creación del juicio oral, conforme a la exposición de motivos de las iniciativas que les dieron origen en materia civil y mercantil, no incluyen para nada la intención de que el juez se vuelva irreflexivo, irracional o sentimental. Lo que podemos deducir de lo expuesto por el legislador es la intención de cambio en el modelo de impartición de justicia, en el que la cercanía del juzgador con las partes formales y materiales del proceso, le permitan buscar una sentencia justa, lo más apegada a la realidad posible, legal y certera.

La posibilidad de tomar acciones concretas para participar en el diseño del futuro es una responsabilidad que podemos asumir o no, pero en caso de que nos neguemos a hacerlo, sería injusto juzgar al pasado. Podemos construir tantos escenarios como nos permita la imaginación y a partir de ellos, tomar las medidas en el presente, para diseñar el futuro.

Conclusiones

Es necesario aclarar cuál es la diferencia esencial que debe existir en la forma de actuar de litigantes y jueces, entre un procedimiento tradicional y uno oral. La respuesta a esta interrogante está en la oratoria, la retórica y el manejo de las emociones y los sentimientos. El arte de convencer es vital. El conocimiento de las normas jurídicas tiene el mismo peso en ambos procedimientos.

La argumentación racional ha venido ganado terreno; por lo que el convencimiento debe originarse en razones fundadas, en busca de la verdad histórica, que genere una impartición de justicia más ágil, menos arbitraria y más certera.

Los licenciados en derecho debemos capacitarnos con nuevas herramientas para abordar la tarea de los juicios orales. No basta tener la razón, sino que es necesario darse a entender. El manejo del lenguaje es vital para comunicarnos.

Las emociones y los sentimientos en el juicio oral serán ampliamente visibles, en las partes, litigantes y juzgadores. Su manejo es muy importante, pues con base en él se podrán evitar manipulaciones indeseables que generen sentencias injustas.

La participación del juez en el procedimiento oral civil debe ser en búsqueda de la verdad histórica, haciendo uso del principio de inmediatez, podrá participar en los interrogatorios de las partes, testigos y peritos.

La sentencia en juicio oral debe dictarse conforme al resultado de las diligencias probatorias, no en base a intuiciones y creencias.

Bibliografía

CAMPS, Victoria. *El gobierno de las emociones*. Barcelona, España. Editorial Herder, S.L. 2011.

COLEMAN, Daniel, *La inteligencia emocional*. Editorial Vergara. 53ª reimpresión febrero 2012.

ESCOTO MORA, Ivan, *El impacto de la argumentación jurídica en los juicios y en la oralidad*. México, UBIJUS Editorial, 2012.

ISLAS COLÍN, Alfredo, *Juicios Orales en México* en Freddy Domínguez Náñez y Mijael Altamirano Santiago (coords). Flores Editor y Distribuidor. Octubre 2011.

HORMAZÁBAL SÁCHEZ, Ricardo. *Manual de retórica, oratoria y liderazgo democrático*. Chile. Propiedad intelectual 144.351.

MURO RUIZ, Eliseo, *Algunos principios de retórica y argumentación jurídica para la práctica jurisdiccional tradicional y juicios orales*, México, UBIJUS Editorial, 2012.

REDORTA, Josep, *Emoción y Conflicto. Aprenda a manejar las emociones*, España, Ediciones Paidós Ibérica, S.A., 2006.

SOLOMON, Robert C., *Ética Emocional. Una teoría de los sentimientos*, España, Ediciones Paidós Ibérica, S.A., 2007.