

LAS DESTREZAS DE PERSUASIÓN Y ARGUMENTACIÓN EN EL JUICIO ORAL*

ELIZABETH RIVERA COPPO**
Pontificia Universidad Católica de Valparaíso

RESUMEN

Hoy nos planteamos el juicio oral como un discurso argumentativo en sí mismo, ya que su estructura integrada por un discurso de apertura, un período de prueba y un discurso de clausura es análoga al de este tipo de discursos, integrados a su vez, por una tesis, argumentos y una conclusión. Por lo cual es preciso elaborarlo como tal.

Por otro lado, se requiere además que seamos capaces de expresarnos de manera persuasiva para que los miembros del tribunal se convenzan de que nuestra visión de los hechos es la correcta. Para ello, nuestro discurso no sólo debe ser entretenido o interesante, sino que además deberá dar la impresión, a quienes escuchan, de que se trata de la versión más fidedigna y la interpretación de la ley más adecuada y justa. Para ayudarnos en tal cometido contamos

ABSTRACT

Currently, because of its analogous structure to the argumentative discourse – an opening, an evidence production period, and a closing– the oral proceeding is in itself considered argumentative discourse, which is made up, in turn, of a thesis, arguments, and a conclusion; therefore, it is strictly necessary to prepare it as such. Besides, it is necessary to speak persuasively so that the court members become convinced that the view of the facts presented is the correct one. For this reason, the discourse must not only be entertaining or interesting, but also it must give the listeners the impression that it is the most reliable and that the interpretation of the law is the fairest and most appropriate. Among the skills that can be relied on and are essential in oral proceedings are those of

* Trabajo presentado en las “Primeras Jornadas de Derecho Penal y Ciencias Penales” celebradas en la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, los días 18 a 20 de noviembre de 2004, en conmemoración del centésimo décimo aniversario de la fundación del Curso de Leyes de los Sagrados Corazones de Valparaíso, actual Escuela de Derecho de la mencionada Universidad.

** Profesora contratada de la Escuela de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Casilla 4059. Valparaíso. Chile. Correo electrónico: lizyrivera@yahoo.com

con distintas destrezas, entre las cuales resultan imprescindibles en el juicio oral las de persuasión y argumentación.

Presentando éstas daremos contenido a nuestra historia, la cual logrará explicar: Lo que ocurrió; Por qué ocurrió; Por qué esta versión debe ser creída; Por qué podemos estar seguros de ello.

PALABRAS CLAVE: Persuasión – Argumentación – Comunicación eficiente.

persuasion and argumentation. These will help make the discourse more attractive, with which it will be possible to explain what happened, why it happened, why this particular version must be believed, and why it is certain.

KEY WORDS: Persuasion – Argumentation – Effective communication.

Frente a los cambios producidos por la incorporación de la oralidad al Proceso Penal, en especial en el Juicio Oral, nos encontramos ante la creciente necesidad de comunicarnos de manera eficiente, para así lograr el convencimiento del tribunal.

Para ello creemos necesario desarrollar destrezas propias de la litigación oral, entendiendo por tales aquellas habilidades que debe desarrollar el abogado que opera dentro del nuevo proceso penal, las cuales favorecen la manera de proceder en un juicio que tiene como principios básicos la oralidad y la inmediatez.

En general, existen diversos tipos de discursos, como el fáctico (que describe hechos), el lógico (que es la estructura básica del pensamiento y la comunicación), y el argumentativo, etc. En el género de los discursos, nos encontramos con el discurso argumentativo, el cual pretende persuadir o disuadir, mediante argumentos y razones, a un receptor para que acepte las ideas del emisor.

Nosotros planteamos el juicio oral como un discurso argumentativo en sí mismo, ya que su estructura, integrada por un discurso de apertura, un período de prueba y un discurso de clausura, es análoga al de este tipo de discursos, integrados, a su vez, por una tesis, argumentos y una conclusión. Sin perjuicio de esta afirmación, tanto en la apertura como en la clausura desarrollamos discursos argumentativos independientes, aunque orientados en el mismo sentido que el del discurso argumentativo del juicio oral en su totalidad.

Es así que, al planificar nuestra actuación en el juicio, es necesario prestar atención a la elaboración del discurso, el cual debe ser, precisamente, de tipo argumentativo y debe contener una adecuada exposición de las ideas que queremos transmitir. Sin embargo, esto no es suficiente por sí solo, sino que requiere además que seamos capaces de expresarnos de manera persuasiva para que los miembros del tribunal se convenzan de que nuestra visión de los hechos es la correcta. Para ello, nuestro discurso no sólo debe ser entretenido o interesante, sino que además deberá dar la impresión, a quienes escuchan, de que se trata de la versión más fidedigna y la interpretación de la ley más adecuada y justa.

Para ayudarnos en tal cometido contamos con distintas destrezas que pueden ser útiles en el juicio oral, y entre las cuales resultan imprescindibles las de persuasión y argumentación.

A propósito de las destrezas de argumentación, debemos tener presente que cualquier argumentación puede estar orientada a confirmar, es decir, aportar

razones y argumentos para probar la verdad de una idea, o bien a refutar, o sea, intentar, mediante razones y argumentos, probar la falsedad o lo inadecuado de un razonamiento.

Los discursos argumentativos tienen una organización particular para lograr su finalidad de convencer o persuadir. Es así como se pueden distinguir tres etapas claras: la tesis, los argumentos (apoyo) y la conclusión.

La tesis es la idea fundamental respecto de la cual se va a razonar y que se va a defender. Los argumentos (apoyo) son el conjunto de razones que constituyen el apoyo de nuestra idea. La conclusión es el resumen de los argumentos que va a confirmar nuestra tesis.

Estos elementos los encontramos tanto en los discursos argumentativos específicos como lo son el de apertura y el de clausura, como en el Juicio Oral que desde una perspectiva general, es a su vez, un discurso argumentativo.

Cuando elaboramos un discurso argumentativo, debemos evitar los errores en la argumentación, los cuales se producen por una utilización inapropiada de los fundamentos, lo que generalmente ocurre por ignorancia o inexperiencia. Pero puede que esta argumentación errónea sea consciente, con la intención de convencer al destinatario a través de medios racionales pero falsos. En este último caso el error se denominara falacia.

Según el diccionario de la Real Academia Española, entendemos por falacia “el engaño, fraude o mentira con que se intenta dañar a otro”.

Los principales errores se pueden clasificar de la siguiente manera:

Errores que apelan a los sentimientos o afectos:

i) Apelación al hombre: se da cuando es imposible refutar racionalmente un argumento y se ataca a quien lo dice, ofendiéndolo.

ii) Apelación a la falsa autoridad: que aparece cuando, para apoyar nuestra versión, apelamos a la opinión de una persona famosa o de una autoridad, tergiversando la intención de sus palabras para forzarlas a que se adapten a nuestra postura, o cuando se cita como autoridad de un tema específico a un especialista en otra rama del saber.

iii) Apelación a los sentimientos del destinatario. Se cae en este error cuando se trata de mover la piedad de la otra persona para conseguir un trato a favor; se apela a la benevolencia de las personas en casos en los que corresponde tomar una decisión racional.

iv) *Error ad populum*. Se valida una tesis a partir de su popularidad. Estos errores argumentativos generalmente se basan en prejuicios y en ellos se ocupan expresiones que involucran a la audiencia, como “todos sabemos que...”. O bien, se utilizan dichos que no necesariamente son lógicos ni verdaderos, pero como son populares y conocidos por todos, se toman como válidos, como “Si la gente lo pide, tiene que ser bueno”.

Una segunda categoría corresponde a la de los errores que proceden de la vaguedad o ambigüedad del lenguaje, que son los que siguen:

i) Equívoco: el que se produce en razonamientos cuya formulación utiliza palabras o frases ambiguas que cambian el sentido en el transcurso del juicio o razonamiento. Por ejemplo: Referirse a los hechos durante la apertura atribu-

yéndole la calidad de abuso sexual y después, durante el transcurso del juicio, seguir hablando de violación.

ii) Ambigüedad: que consiste en presentar una información confusa por combinar palabras de manera descuidada o torpe. Ejemplo: Cuando Juan atacó a Pedro, su abuelo corrió a llamar a la ambulancia. (¿El abuelo de quién?)

Una tercera categoría es la de los errores sustentados en un razonamiento falso, que son los siguientes:

i) Falsa relación causa - efecto: En este caso, el hecho que se señala como causa no produce el efecto del que se habla, sino que solamente ha ocurrido inmediatamente antes en el tiempo.

ii) Error de división: se trata de aplicar una regla general a un caso particular excepcional, o bien asumir que lo que es verdadero para todos los sujetos o elementos del grupo en su conjunto, lo es también para cada uno de ellos en particular.

iii) Error de síntesis o generalización apresurada: en que, a partir de excepciones, se enuncia una regla que pretendemos de validez general.

iv) Pregunta compleja: que consiste en formular una pregunta que se sustenta en otra pregunta anterior respecto de la cual se da por supuesta una pregunta afirmativa. Por ejemplo al preguntar "¿Cuántas puñaladas le dio a la víctima?" Se asume una respuesta positiva a una pregunta anterior no formulada, que sería "¿Apuñaló usted a la víctima?"

v) Apelación al desconocimiento: Este error puede ser de dos tipos: un primer tipo sería afirmar que un enunciado es verdadero porque nadie ha probado que es falso, y el segundo sería afirmar que un enunciado es falso porque no se ha conseguido probar su verdad.

vi) Apelación a la ignorancia del interlocutor. Se apela al desconocimiento que la contraparte pueda tener sobre el tema en discusión.

vii) Razonamiento circular o de círculo vicioso, que consiste en hacer una afirmación y defenderla presentando razones que significan lo mismo que la afirmación original, como por ejemplo afirmar que no hay que mentir porque es malo; y que es malo porque no hay que hacerlo.

viii) Error por tradición o costumbre: que consiste en justificar una situación por el hecho de que siempre ha ocurrido lo mismo o porque las cosas siempre han sido así.

Es el momento de hacernos cargo de las destrezas de persuasión. Y, en este punto creemos conveniente plantear, someramente, la distinción entre *persuadir* y *convencer*.

En la persuasión se presenta una actividad pasiva de parte del receptor: éste es persuadido. El persuadir no tiene que ver con la razón, sino que, principalmente, con el ámbito de las emociones y sensaciones; así se podría decir que se logra la persuasión cuando lo emotivo prima por sobre las razones. Según nos dice San Agustín, el interlocutor es persuadido si "le gusta lo que prometes, teme lo que anuncias como inminente, odia lo que censuras, abraza lo que recomiendas, se arrepiente de lo que sea que presentas para su arrepentimiento, se alegra de lo que dices que es causa de alegría, simpatiza con aquéllos cuya miseria tus palabras depictan, evita a quienes le adviertes evitar [...] y de cual-

quier otro modo que tu elocuencia pueda afectar las mentes de tus auditores, no sólo haciéndolos saber lo que debe hacerse, sino haciéndolos hacer lo que saben que debe hacerse”.

Por otro lado, el convencer apela a la razón, o sea, hace un llamado a la revisión crítica, tanto de los argumentos a favor de nuestra tesis, como a los presentados en contra de nuestra propuesta, o como plantea el profesor Rivano Fisher: “la convicción trae consigo un estado contemplativo, previo a un eventual acto en consecuencia”¹.

Pese a las diferencias que existen entre persuadir y convencer, ambas finalidades deben ser perseguidas a lo largo de la audiencia de juicio oral. Esto dependerá del caso concreto y de la etapa del juicio en que nos encontremos.

No basta con que el litigante sea un gran orador o desarrolle cualidades de actuación para lograr que el Tribunal acepte su posición como la correcta, sino que es necesario que conozca ciertas técnicas que empleará a medida que se vaya desarrollando el juicio, ya que valerse sólo del talento e improvisar sobre la marcha es un error que, probablemente, conducirá a una sentencia desfavorable.

Para que los discursos a exponer durante la audiencia de Juicio Oral resulten persuasivos, deben presentar las siguientes características:

i) Punto de vista particular. Al momento de relatar nuestra historia (teoría del caso) los hechos están mirados desde el prisma de la parte que se está representando; esto es: la víctima o el defendido. Es así como unos mismos hechos van a ser descritos de diferente manera según se sea fiscal, querellante particular o abogado defensor, puesto que se pondrá acento o énfasis en diferentes puntos de la historia, declaraciones de testigos, importancia de ciertos hechos o situaciones, etc.

ii) La humanización de la historia. También se intenta *humanizar* a la persona representada. Lo que se busca cuando humanizamos es que los jueces no sólo piensen en los hechos como un caso abstracto que encuadra o no con un tipo penal, sino que noten que detrás de esto existen personas a las cuales el delito les produce una serie de consecuencias que pueden cambiar sus vidas. El abogado debe hablar de personas de carne y hueso: los llamaremos por su nombre, hablaremos de su trabajo, de su familia, de su entorno personal, etc. Con esto lo que logramos es no discutir sólo en abstracto, sino dar cuenta que en este juicio se ventilan cuestiones concretas para personas reales.

iii) Puntos de énfasis: El Cuento (como también se le llama a la Teoría del Caso) debe narrarse haciendo énfasis en los segmentos que el abogado quiere destacar, logrando mayor solidez y credibilidad en éste. Estos énfasis pueden desarrollarse a través de inflexiones de voz adecuadas, con pausas, con movimientos corporales concordantes con lo que expresamos, en general, valiéndose de las posibilidades del lenguaje no verbal o analógico.

iv) Minimizar lo negativo: Los abogados deben hacerse cargo de todos aquellos hechos perjudiciales, sea porque no es dable negarlos, o porque es imposible

¹ RIVANO FISCHER, Emilio, *De la argumentación* (Bravo y Allende editores, Santiago de Chile, 1999), p. 14.

demostrar que no son negativos para nosotros, etc. Por ello debemos minimizarlos, ofreciendo probar que tienen una explicación razonable, además de insistir en las fortalezas de nuestra teoría del caso.

También en relación con las destrezas de persuasión es necesario, además, valernos de ciertos elementos.

Lo primero, es desarrollar una teoría del caso que explique todos los hechos conocidos y donde se expresen los motivos por los cuales los protagonistas de la historia han actuado como lo hicieron.

Para probar nuestra historia requerimos que ésta sea relatada por testigos que tengan credibilidad; además, que sea apoyada por detalles que le den precisión a la historia y que, lógicamente, se ajusten al sentido común.

Presentando las características señaladas y con la correcta utilización de estos elementos le daremos contenido a nuestra historia, la cual logrará explicar:

- i) Lo que ocurrió (los hechos que finalmente conocemos).
- ii) Por qué ocurrió (causas y motivo).
- iii) Por qué esta versión debe ser creída (evidencia verosímil).
- iv) Por qué podemos estar seguros de ello (detalles auxiliares con pruebas indiciarias).

Finalmente, la argumentación y la persuasión como destrezas de la litigación oral, ayudan a desarrollar eficazmente el juicio oral, que como ya lo dijimos es un discurso argumentativo, en el cual se distinguen claramente las distintas etapas de éste; en primer lugar el discurso de apertura, que opera como tesis de nuestro discurso, pero que a su vez también se estructura como un discurso argumentativo independiente; posteriormente en la etapa de prueba desarrollamos los argumentos, los cuales sirven de apoyo a la tesis del discurso, apoyo o pruebas que deben estar en concordancia con la versión de la historia que queremos contar, tanto con el discurso de apertura como con el de clausura; finalmente en el discurso de clausura, el cual corresponde a la conclusión del discurso argumentativo.

[Recibido el 15 de marzo y aceptado el 30 de abril de 2005].