

LA ORALIDAD EN LOS PROCESOS JUDICIALES.



Con las nuevas reformas a los Códigos Procesal Laboral, Procesal Civil, eventualmente, el Código Procesal Penal y, en la actualidad, la materia de Contencioso Administrativo, se ha introducido normativa que regula las audiencias orales: la oralidad cumple una función fundamental dentro del moderno proceso judicial en vigor.

La Oratoria Judicial es el arte de persuadir y convencer en juicio. Hay que tener destrezas para persuadir y disuadir. Para, ello el profesional en derecho debe “aprender a hablar en público” y manejar destrezas orales para aspectos generales como los siguientes:

- Destrezas para comunicarse.
- Conocimiento del derecho de fondo.
- Conocimiento del derecho procesal.
- Elaboración de las estrategias del caso.
- Uso adecuado del lenguaje corporal.
- Preparación previa para la audiencia.
- Manejo de técnicas disuasivas.
- Técnicas discursivas.
- Seguridad en sí mismo.

La oratoria tiene cualidades de importancia porque implica que el discurso debe ser:

- Concreto.
- Claro.
- Sencillo.
- Coherente.
- Lógico.

Por otra parte –pero no menos importante- el orador (en nuestro caso, el profesional en Derecho) debe contar con cualidades que le ayuden a persuadir, entre las que se destacan las siguientes:

- Sinceridad: característica de toda persona que hable en público; consiste en una correlación entre el pensamiento y la palabra.
- Culto a la verdad: el orador debe difundir lo que él o ella consideren como verdadero; es mejor callarse que articular de forma temeraria una palabra que sea mentira.
- Humildad: no es una virtud en sentido estricto, pero sí una cualidad indispensable del orador.
- Coraje: el orador, al decir verdades, algunas veces le pueden ocasionar molestias o riesgos.



“La Oratoria Judicial es el arte de persuadir y convencer en juicio.”

**“El profesional
en derecho
debe “aprender
a hablar en
público”
y manejar
destrezas orales
para aspectos
generales...”**



- Paciencia: esta es necesaria para convertirse en orador, para que más tarde le permita cumplir con el fin propuesto.

De igual forma, el proceso oral considera principios generales en los que podemos mencionar:

- Principio de oralidad: todas las audiencias serán orales; lo importante es lo que se dice.
- Principio de Inmediación: relación directa del juez con las partes; el mismo Tribunal abre la audiencia y resuelve (esto no sucede en el proceso escrito), facilita la aplicación del principio de concentración y humaniza el proceso.
- Principio de concentración: en una o máximo dos audiencias se lleva a cabo todo el proceso, buscando el fin primordial: justicia pronta y cumplida.
- Principio de publicidad: va ligado a la posibilidad que tiene la sociedad de ejercer un control sobre lo que resuelven los jueces; se relaciona con la transparencia que debe imperar en el proceso judicial.

El temor a la oratoria se determina por lo siguiente:

- No conocer el tema por exponer.
- No controlar el lenguaje corporal.
- No prepararse psicológicamente para la actividad.
- Desconocer las técnicas disuasivas.
- No proyectar adecuadamente la voz.
- No conocer el auditorio.
- No prepararse para tener el apoyo requerido al momento de la audiencia (equipo, respaldo, vídeo, pruebas, otros).



Licda. Eugenia Sánchez Córdoba.
Licenciada en criminología, abogada y notaria, conferencista internacional, consultora y profesora universitaria.

