



Comunicación oral
en entornos jurídicos

Funciones del lenguaje y Preguntas Asociadas



Función Emotiva o Expresiva



La pregunta que podemos hacernos en torno a la función emotiva o expresiva es **¿qué sentimientos y emociones me genera hablar de lo que voy a hablar y escuchar lo que estoy escuchando referente al caso?**.

Como ser humano, más que como abogado, **¿qué sentimientos y emociones me genera el conflicto jurídico que estoy resolviendo?**.

Teniendo en cuenta lo hasta aquí expuesto a lo largo de los tres módulos anteriores, reconocer e integrar nuestras emociones es fundamental para lograr una comunicación profunda y de calidad con la audiencia. Ser consciente de las propias emociones y las de los demás, contrario a la creencia extendida de que tener emociones nos hace débiles mentalmente y nos pone en desventaja frente a la contraparte.

Ser conscientes de nuestras emociones es el primer paso para hacernos cargo de ellas, valorarlas y regularlas a nuestro favor, a partir de dos preguntas importantes que se desprenden de la anterior, **¿qué quiero sentir frente a este conflicto jurídico? ¿qué quiero que sientan mi audiencia o mis interlocutores, para cumplir mi objetivo como abogado orador?**.

La pregunta **¿qué quiero sentir?** resulta desconcertante, porque nos lleva a un terreno muy cercano al de la actuación teatral o cinematográfica; sin embargo, no se trata de fingir emociones, sino de desplazar nuestras respuestas emocionales automáticas de rabia, miedo,

tristeza, aversión o sorpresa negativa y reemplazar estas respuestas automáticas emocionales por emociones que nos permitan empatizar conscientemente con la audiencia.

Emociones como la solidaridad, la admiración, el sentido de propiedad, la compasión, la seguridad, la fortaleza o la aceptación abren canales potentes con la audiencia y se trata de integrar conscientemente la emoción para que no pueda dominarme y hacerme su presa, como es demasiado fácil que pase, si pierdo la autorregulación emocional en plena audiencia; es por ello que se debe escoger y determinar conscientemente qué quiero sentir y qué quiero que sienta mi audiencia, saber hacia qué emoción los llamará a tomar la decisión necesito, como abogado, que se motiven a tomar.

Función Conativa

¿Qué estatus quiero asumir frente a los demás durante la audiencia?

De nuevo se trata de hacer consciente el estatus que se juega cotidianamente, pues en efecto, suele también jugarse un rol inconsciente o automático frente a los demás, lo cual debilita nuestra postura, aún si siempre asumimos un rol dominante de alto estatus.



El uso inconsciente y continuo del alto estatus desconecta a la audiencia y puede cerrar la comunicación ya que fácilmente nos paramos defensivamente en el alto estatus y cerramos la comunicación, resultando prepotentes, dominantes e impenetrables para los demás, aunque no pretendamos serlo o por el contrario podemos jugar el rol inconsciente del bajo estatus, asumiendo de facto una

postura débil frente a los demás. Se trata estratégicamente de definir qué estatus asumir frente a los demás que intervienen en la audiencia o reunión. Como digo, no se trata de asumir siempre el rol dominante, ni tampoco el rol del sumiso, se trata de jugar mi estatus conscientemente de acuerdo con lo que estratégicamente necesito. En este sentido propongo una posibilidad que mejora el diálogo sustancialmente, variar el estatus y no permitirse encasillar a la contraparte en el estatus contrario siempre.

Función Fática

Las preguntas que se derivan de la función fática o relacional pueden ser **¿estoy atento a la argumentación y las intervenciones de los demás en una reunión o audiencia?** **¿está atenta la audiencia durante mi intervención?**, ¿cuánto tiempo puedo mantener mi atención? Estas preguntas han sido discutidas en el módulo dos de este curso, sin embargo, surge una nueva pregunta que se deriva de estas: **¿cuál es el canal ideal para comunicar el mensaje que necesito comunicar en cada ocasión?** Muchas veces dañamos la comunicación de entrada cuando erramos escogiendo el canal. No todos los mensajes se pueden

escribir por correo electrónico o por chat. No todos se pueden comunicar directamente en una reunión o audiencia y tampoco a través de una llamada telefónica. Escoger o determinar estratégicamente el canal adecuado para cada mensajero interlocutor es un paso importantísimo.

Función Referencial

En este sentido, la función referencial nos sugiere preguntas importantes: **¿permito establecer un contexto suficiente, necesario y claro para los demás?** Podemos muchas veces perdernos en las ramas, tratando de traer a colación un contexto que es irrelevante para la discusión, envueltos en la trampa de la vanidad tratando de demostrar que sabemos mucho o, por el contrario, no damos los elementos contextuales necesarios para que las partes se instalen en un diálogo informado y con referentes claros y suficientes. Siempre es importante definir muy claramente el campo semántico de una argumentación y este depende de con quién o con quienes se habla, y de que se va a hablar.

Función Poética

Las preguntas que surgen en torno a esta función son: **¿no otorgo ninguna dimensión estética a mis intervenciones orales?** O por el contrario **¿adorno sin sentido mis argumentos con figuras literarias que restan claridad a mi exposición?** Cualquiera de los dos extremos resulta vicioso.



Los discursos orales tienen aspectos de forma fundamentales que deben ser tenidos en cuenta por el orador. El ritmo, el tono, la armonía sintáctica de lo que se dice ayuda a dar fluidez al discurso del orador. Cuando un orador mantiene inconscientemente un tono y un ritmo monótonos, y utiliza siempre la palabra en un estilo exageradamente coloquial y cotidiano, corre el riesgo de aburrir a la audiencia. Entender la dimensión estética del discurso argumentativo en un contexto oral, más allá de estar en el peligro de convertirse en ejercicio retórico sin sentido, enriquece la discusión y hace de los entornos jurídicos espacios mucho más interesantes, llevaderos y humanos.



Función Metalingüística

¿La forma en que expreso mi mensaje no tiene en cuenta los códigos sociales de la audiencia a la que me dirijo? ¿Mi lenguaje resulta lejano e incomprensible para los que me escuchan?



Los seres humanos, instintivamente tenemos la capacidad de imitar los complejos símbolos y señales que implican los códigos de comunicación humana, para lograr un sentido de pertenencia a un grupo o comunidad que comparte un código común. Si el lenguaje jurídico no es capaz de adaptarse a los códigos sociales de los diferentes escenarios en los que participa, el derecho se hace formal, excluyente y difícil de descifrar para muchas personas. Estas estrategias del uso de unas retóricas avejentadas y excluyentes son un riesgo para el abogado orador. En ese sentido es muy importante el sentido crítico del abogado, entendiendo que su independencia e imparcialidad implican esforzarse por hacer su discurso asequible a la audiencia.

Función Performativa

La pregunta que se deriva de la función performativa del lenguaje puede ser, **¿a qué vine hoy a esta audiencia o reunión?, ¿Qué necesito que le pase hoy en esta audiencia hoy como resultado de mi argumentación?, ¿para qué digo lo que digo?**

Trabajar la preparación de una intervención oral argumentativa en una audiencia o reunión, implica responder a estas preguntas y tomárselo como un ejercicio de interpretación de un discurso. Sabemos que un discurso por sí solo no garantiza el éxito del orador, por más de que esté bien construido. El discurso necesita una interpretación, estratégicamente elaborada, a partir de unos verbos de acción, que representan la intención con la cual digo lo que digo. Esta estrategia interpretativa consiste en dirigir conscientemente mi discurso a través de la acción. Hacer orgánico un discurso, en últimas, es entender las necesidades que tengo como orador y construir mi discurso desde allí.

De esta forma retomamos la pregunta fundamental del orador, **¿qué es lo que necesito que le pase a mi audiencia al recibir el mensaje que voy a expresar?** De esta forma me hago responsable del poder de mis palabras y encuentro las intenciones que necesita mi discurso deliberada y estratégicamente, con el objetivo que las decisiones que se tomen sean favorables a la causa jurídica que represento.

