

## **SOBRE LOS FLUJOS INFORMATIVOS DESDE EL PRESIDENTE HACIA EL JURADO.**

**DR. JORGE SOBRAL**

*Catedrático de Psicología Social*

*Universidade de Santiago de Compostela*

“La sabiduría se preocupa de ser lenta en sus discursos  
y diligente en sus acciones”

*Confucio.*

### **I.- INTRODUCCIÓN: ¿ UN *DISCURSO* INVOLUNTARIO?**

No resisto la tentación de comenzar esta exposición de un modo que, aunque escasa-mente académico, sea ilustrativo. Quién esto escribe asistía recientemente a un juicio con Tribunal de Jurado; un asunto directamente relacionado con el objeto de estas líneas llamó poderosamente mi atención: si, cuando intervenía el fiscal, uno dejaba de mirarle y dirigía su atención hacia el Magistrado-Presidente, podía observar un repertorio de expresiones faciales, de actitudes posturales, de gestualidad, que “eran todo un poema” (brillante expresión popular para referirse a la gran capacidad comunicativa del rostro). Si fuera cierto aquello de que “la cara es el espejo del alma” (otro buen compendio expresivo acerca de la capacidad de publicitar estados emocionales), les aseguro que el *alma* de aquel juez no destilaba la más mínima simpatía hacia aquel fiscal (o, cuando menos, hacia aquello que aquel fiscal decía). Por un momento volví la cabeza hacia los bancos del Jurado; no me sorprendió demasiado darme cuenta de que muchos de sus miembros, de manera intermitente pero persistente, fijaban su atención en el magistrado; parecía que cada frase del fiscal fuera *analizada* al menos en dos sentidos: uno, su sentido semántico denotativo (la literalidad verbal de sus afirmaciones), y otro, la repercusión que tales asertos tenía en el Magistrado - Presidente, a la búsqueda de indicadores de credibilidad por persona interpuesta. Claro que no se trata de una persona cualquiera, sino de una figura de autoridad y de conocimiento;

en otras palabras, una magnífica fuente de *comparación social*, esto es, de espejo *proximal* (próximo) con el que comparar lo adecuado de mis propias cogniciones y emociones. Y ello parece tanto más verosímil en la medida en que los miembros del Jurado se encuentran en una situación desconocida, enormemente ritualizada, con unas reglas extrañas y, por si fuera poco, llamados a realizar una tarea de una responsabilidad enorme y evidente. A nadie debería extrañar, pues, que se conviertan en unos grandes succionadores de indicios, esto es, de información. ¿Y alguien podría ser más adecuado que el Magistrado - Presidente para subvenir a esa necesidad de seguridad, de puntos de referencia?.

Así que, de entre los muchos aspectos a cuidar en el desarrollo de un proceso psicosocial en un escenario tan complejo como es un juicio con Jurado, no es el de menor interés aquel que tiene que ver con el flujo de información que desde el Magistrado- Presidente se dirige hacia los miembros del Jurado; bien cuando tal información es fruto de un acto explícito, voluntario y controlado (instrucciones, objeto del veredicto, aclaraciones), bien cuando ese flujo se genera por *absorción* por parte de los jurados (lecturas de los mensajes no verbales y paraverbales, presuntamente involuntarios, presentes en el *discurso* de los magistrados).

Este trabajo quiere dirigirse a ambas vías de influencia sobre los jurados, en el bien entendido de que tiene la pretensión de ser claro, conciso, lo menos intrincado posible, evitando los academicismos tan frecuentes en los textos sobre comunicación humana; si, como consecuencia de ello, fuera de utilidad para sus destinatarios, nos sentiríamos muy satisfechos. (Ahora bien, quién desee revisar algún texto con información relativa a los aspectos más teóricos acerca de la comunicación humana - significados denotativos y connotativos, los símbolos significantes, la génesis del significado, la teoría semántica y el interaccionismo simbólico, el marco biosocial de comprensión de la comunicación humana, etc - puede hacerlo, por ejemplo, en De Fleur y Ball-Rokeach, 1982.)

Para satisfacer los objetivos propuestos seguiremos este plan: primero, nos referiremos a toda una serie de aspectos no verbales y paraverbales implicados en el flujo informativo jueces-jurados; después haremos hincapié en algunos elementos de la comunicación verbal/oral y verbal/escrita implicadas en impartir instrucciones (con especial atención a su momento, eficacia y a lo que hace al concepto de duda razonable). Siempre que nos sea posible, presentaremos la información al respecto transformada en recomendaciones prácticas, susceptibles de ser razonablemente incorporadas a nuevos hábitos comunicativos.

## II.- MÁS ALLÁ DE LA PALABRA

No es difícil argumentar acerca de la importancia de la información transmitida por canales no verbales en la interacción social. No solo es cierto que gran parte de la información relevante circula por esas vías, sino que, además, es una información a la que concedemos un

estatus privilegiado en cuanto a su capacidad ilustrativa acerca de las intenciones, las emociones y procesos internos de las otras personas. De una u otra manera hemos aprendido que con la palabra es relativamente fácil mentir; incluso como parte de lo que se suele considerar “buena educación”: por ejemplo, decir que un plato intragable está muy sabroso suele formar parte de los comportamientos aconsejados cuando uno ha sido invitado a casa ajena. Ahora bien, impedir ciertas contracturas faciales cuando uno es víctima de un exceso de pimienta, es harina de otro costal. (Quién desee una rápida y eficaz lectura al respecto podría consultar el magnífico trabajo de Fernández-Dols, 1994). De una u otra manera, sabemos que gran parte de la información que nos resulta personalmente significativa y relevante se transmite por circuitos que van más allá de la palabra. Cervantes debía saber mucho de eso; así, hace decir a Don Quijote cuando encomienda a Sancho su embajada amorosa ante Dulcinea:

“Anda hijo, y no te turbes cuando te vieres ante la luz del sol de hermosura que vas a buscar. Dichoso tu...ten memoria y no se te pase della como te recibe, si muda los colores al tiempo que la estuvieres dando mi embaxada, si se desasossiega y turba...., si está en pie, mirala, si se pone aora sobre uno, ahora sobre el otro pie...., si levanta la mano al cabello para componerle, aunque no esté desordenado; finalmente, hijo, mira todas sus acciones y movimientos; porque si tu me los relatares como ellos fueron, sacaré yo lo que ella tiene escondido en los secretos de su corazon acerca de lo que al fecho de mis amores toca; que has de saber, Sancho si no lo sabes, que entre los amantes las acciones y movimientos exteriores que muestran, quando de sus amores se trata, son certissimos correos que traen las nuevas de lo que allá en el interior del alma passa”. Lección difícilmente mejorable.

Volvamos al expresivo magistrado del inicio. Si tuviéramos en cuenta algunas de las funciones a cuyo servicio se pone la comunicación no verbal, entenderíamos todavía mejor la necesidad de prestar una atención más consciente (más “controlada”) a sus elementos. Se ha convenido que las principales funciones de la comunicación no verbal serían: expresar ciertos estados emocionales, informar más fidedignamente que a través de la palabra de ciertos estados internos del sujeto, exteriorizar (hacer públicas) ciertas actitudes relevantes en el episodio concreto de interacción de que se trate, apoyar y complementar la comunicación verbal y, en su caso, sustituirla, proporcionar feed-back (retroalimentación) a los otros participantes en la interacción de los efectos de la comunicación y servir a las estrategias de *autopresentación* de los individuos. Es decir, un amplio conjunto de indicadores no verbales se ponen al servicio de una extensa panoplia de funciones. Por ello sería necesario ser un poco más precisos. Veamos algunas de las señales no verbales que, en la literatura sobre el tema, se ha sugerido que tienen más poder informativo; dicho de otro modo: si el juez de nuestro ejemplo quisiera someterse a un curso de “autocontrol de los indicadores no verbales”, sus eventuales profesores dirigirían su atención hacia:

- a) La orientación corporal; en el caso que nos ocupa, tronco y cabeza girados hacia el fiscal, acompañando la fijación de la mirada en él o, por el contrario, una rotación en otra dirección (el caso extremo sería el de orientar el cuerpo en la dirección

- opuesta). Es una señal muy potente respecto al grado de interés que provoca el emisor.
- b) En interacción con el ángulo corporal, hay diversas posturas que pueden resultar muy informativas; por ejemplo, una postura de inclinación hacia delante del torso, en lugar de permanecer recostado, con el torso hacia el interlocutor, manifiesta una actitud más positiva hacia esa persona (y hacia sus mensajes). Y viceversa.
  - c) Los movimientos de cabeza; la inclinación de cabeza es un signo no verbal sencillo y frecuente. Está bien demostrado que juegan un papel significativo con respecto a la palabra en tanto que *reforzadores*: aquellas conductas verbales a las que siguen movimientos de cabeza rítmicos y verticales se hacen mucho más probables en el futuro por parte del emisor. Además, los observadores entienden que el receptor acepta el mensaje del emisor cuando efectúa ese tipo de movimientos de cabeza, y justamente lo contrario cuando los movimientos son rítmicos y laterales. Es interesante aclarar que no es necesario que tales movimientos sean muy ostensibles; por muy leves que sean son percibidos y dotados de significado en el modo que hemos señalado.
  - d) Las expresiones faciales; no es necesaria demasiada argumentación acerca de su importancia informativa. Es uno de los indicadores de mayor relevancia entre los que utilizamos para regular el curso de nuestro comportamiento comunicativo. Las expresiones faciales del otro son indicativas del éxito de un argumento, el agrado / desagrado del interlocutor, la credibilidad que se está otorgando a nuestras aseveraciones, etc. Sería imposible hacer aquí un listado de todas aquellas expresiones faciales relevantes; ahora bien, ¿qué creen ustedes que pensaría un jurado sobre la credibilidad que merece a un magistrado la argumentación de un fiscal si, mientras éste habla, interroga, etc., aquel aprieta los labios, arquea hacia arriba la comisura lateral de los labios, frunce el ceño, elevando una ceja mientras descende la otra...?. Ahora combinen esa imagen con otra: ese juez está, además, recostado, mira hacia otro lado o hacia el fiscal de modo intermitente y de soslayo, y, además, de modo leve pero perceptible balancea lateralmente su cabeza. La respuesta a la pregunta no es nada difícil.
  - e) La mirada; hemos mencionado líneas arriba el papel de la mirada. Es uno de los aspectos estrella de la investigación en comunicación no verbal; a través de ella expresamos incomodidad, ternura, amenaza, vergüenza, intimidad... y también interés / desinterés. Mirar hacia el suelo o hacia el techo o hacia una ventana mientras habla cualquier interviniente en la escena judicial contiene un mensaje enormemente clarificador.

Es imposible en un trabajo de esta naturaleza referirnos a la infinita lista de posibles unidades no verbales capaces de transmitir mensajes; y, por supuesto, es interminable la cantidad de *frases* posibles surgidas de la combinación de tales unidades simples de significado. Todos nos hemos sorprendido alguna vez al comprobar la elocuencia que puede llegar a tener un mimo. Sin ir tan lejos, baste a nuestro propósito recordar aquí que el comportamiento no

verbal de los jueces en un escenario como el de un juicio con Jurado es una gran fuente de información para aquellos que más *sed* tienen de ella: los individuos jurados. Pues bien; siendo así, no llegaríamos a recomendar a los magistrados un fuerte entrenamiento en el control de la expresividad corporal a través del método Stanislavsky, pero, eso sí, parece muy recomendable que presten una cierta atención a estos aspectos, so pena de influir de manera mucho más fuerte de lo que pudiera parecer en la decisión de los jurados. Una vez más se hace cierto aquel aforismo de que “no hay un buen Jurado sin un buen Juez”.

Y no nos gustaría cambiar de tercio sin una alusión a ciertos aspectos que están, sino más allá de la palabra, cuando menos *alrededor de la palabra*. Nos referimos a los llamados elementos *paraverbales*: es decir, factores que no afectan a la literalidad de la carga semántica de los términos empleados, pero que inciden directamente sobre los significados vehiculizados a través del mensaje. Así, el tono de voz, la inflexión, la tensión, el ritmo en la expresión, la intensidad, etc., configuran un conjunto de elementos de enorme importancia, bien para reforzar el contenido estrictamente semántico, bien para contradecir ese contenido. Cualquiera sabe como las mismas palabras pronunciadas con combinaciones diferentes de los elementos que acabo de mencionar pueden tener significados radicalmente diferentes; el sarcasmo, la ironía, la ridiculización, etc., son posibilidades expresivas que suelen depender del manejo más o menos sutil de estos recursos. Pues bien: en sus intervenciones (para reconducir interrogatorios, para hacer aclaraciones a los peritos, para proporcionar instrucciones al Jurado,...) los jueces deberían ser cuidadosos con la utilización de estas posibilidades retóricas, con la finalidad de controlar el grado en que desea que sus propias percepciones y convicciones sobre el asunto se dejen traslucir.

### III. JUECES E INSTRUCCIONES: ¿HACIA UN JURADO OBEDIENTE?

Una buena prueba de la complejidad e importancia del rol del juez en los juicios con Jurado es que, como hemos visto hasta ahora, por una parte parece razonable exigirle que se cuide de influir lo menos posible sobre los jurados; se le insta a no ser excesivamente expresivo, a no condicionar con su comportamiento no verbal y paraverbal las cogniciones de los ciudadanos jurados; pero, por otra parte, enseguida se le hará una demanda en sentido contrario: cuando proporcione instrucciones al Jurado (para hacerles llegar el sentido de ciertas prescripciones legales, para clarificar que pruebas son inadmisibles, etc.), cuando formule aclaraciones (por ejemplo sobre el objeto del veredicto), se desea que el juez sea lo más influyente (esto es, lo más persuasivo) que pueda. Alguien podría decir que difícil tarea es ésta, en la que se exige a alguien que sea maestro del disimulo y de la seducción, consecutivamente. (Para una recapitulación precisa y esquemática del papel del Magistrado - Presidente en las diferentes fases del juicio y sus correlativas demandas psicosociales, véase De Paul;1995).

Si revisásemos las diferentes funciones que los magistrados - presidentes tienen asignadas en las diferentes fases de un juicio con Jurado, convendríamos sin dificultad que en

algunas de ellas puede ser decisivo para la buena marcha del proceso que se establezca una buena comunicación entre el Jurado y el Presidente. No es nada difícil hacer un listado de los principales factores que eventualmente pudieran dificultar el logro de esa buena sintonía comunicativa entre ambos. Por ejemplo, Cate y Minow, (1994), encuentran que, tanto en la selección como en diversos aspectos esenciales de la función del Jurado, influyen muy negativamente los siguientes factores: uso excesivo del argot jurídico; ausencia de claridad en la explicación sobre qué debe hacer el Jurado; falta de aclaraciones en casos complejos; y, por último, no tener presente que los jurados pueden tener dificultades para comprender las instrucciones. Dicho sea de paso, es muy difícil explicar con claridad aquello que es intrínsecamente confuso y que, muy probablemente, el encargado de explicar tampoco tiene absolutamente claro, además de no existir consensos básicos acerca de tal asunto; a saber, ¿es fácil explicar a alguien el concepto, alcance y consecuencias de la *duda razonable*, en evidente conexión con la destrucción de la *presunción de inocencia* y la *carga de la prueba*?. ¿Cuándo sigue existiendo una *duda razonable*?. ¿Cuándo nos hemos situado ya en un nivel de convicción *más allá de toda duda razonable*?. Enseguida volveremos, aunque sea someramente, sobre esa cuestión.

Sin embargo, no es tan frecuente que se hagan esfuerzos por ofrecer soluciones a esas dificultades comunicativas harto denunciadas. Esa es la intención de las siguientes páginas, aunque se haga desde la modestia del que sabe que no existen soluciones mágicas, perfectas, universalmente aplicables, que puedan convertir a cualquier juez que las conozca en un modelo de comunicación eficaz. Pero, en cualquier caso, si se pueden mejorar una serie de habilidades ad hoc. Pero antes de entrar de lleno en ese terreno, quisiéramos hacer algunas consideraciones de orden más general y estructural sobre las instrucciones al Jurado, con un apartado específico relativo a la *duda razonable*.

Aunque no es el objetivo central de este trabajo, y aunque sea sin ánimo alguno de exhaustividad, nos gustaría recordar algunos de los hallazgos más consolidados de la investigación empírica al respecto. (En una reciente publicación del CGPJ, Rechea hace un buen resumen de algunos de los aspectos centrales de la cuestión; Rechea, 1999; También De Paul señala de manera clara los problemas a debate y algunos indicios de soluciones; De Paul, 1995; Un tratamiento mucho más extenso puede consultarse en Sacau, 1995; y en Vila, 1993).

De modo muy sintético, ¿qué sabemos al respecto?. Al menos lo siguiente:

- a) Es relativamente frecuente que los jurados no entiendan las instrucciones que los jueces les proporcionan sobre determinados aspectos del proceso en general, y de su función en particular. Investigaciones como las de Liberman y Sales (1997) sobre aquello que las ciencias sociales podrían enseñarnos sobre las instrucciones a los jurados, concluyen que las tasas de incomprensión se sitúan alrededor de un 30%, mientras que otros trabajos por ellos citados encuentran que prácticamente la mitad de las instrucciones no se entienden.

- b) Sabemos también que, a falta de instrucciones bien entendidas, los jurados no renuncian a su labor, sino que rellenen los valores ausentes de información con lo que tienen a mano; y ello no es otra cosa que sus particulares concepciones acerca de la justicia (la moralidad, la bondad, la equidad, etc.), es decir, aquello que se ha denominado como “justicia del sentido común”. (Por ejemplo, Finkel, 1995).
- c) En clara conexión con lo expuesto en el apartado anterior, sabemos que, cuando no se hace el hincapié suficiente (o resulta ignorado por los jurados) en que no se debe tomar una decisión hasta el final del juicio, prestando atención a todas y cada una de las piezas de información que en él aparezcan, la decisión resultante suele estar sesgada a favor de la acusación. Las consecuencias de una decisión temprana por parte del jurado van a ser casi siempre perjudiciales para los intereses de la defensa: la acusación ha conseguido generar un marco interpretativo que provoca una *acomodación* de la información subsecuente.
- d) Sabemos también que, aunque se pueda superar el problema de la comprensibilidad (asunto sobre el que volveremos más adelante), seguimos teniendo el problema de la obediencia a tales instrucciones. Y, además, existe un acuerdo bastante amplio al considerar que el grado de obediencia a las instrucciones interactúa con los momento(s) en que son presentadas. Los resultados empíricos al respecto muestran con bastante claridad (p.ej. Smith, 1990 - quién examina al respecto la opinión de 328 jueces californianos sobre las ventajas de las preinstrucciones -, Smith, 1991; Severance y Loftus, 1982; Fosterlee y otros, 1993) que el duplicar las instrucciones, esto es, ofrecerlas tanto al principio de la vista como al final, justo antes de la deliberación, tenía los siguientes efectos beneficiosos (en comparación, claro está, con la modalidad de instrucciones solo al final): los jurados fueron más capaces de integrar hechos y ley, retrasaron más su toma de decisión interna y mostraron más capacidad para diferenciar diversos aspectos de casos muy complejos.
- e) Ahora bien; es conocido que, con independencia del momento de presentación de las instrucciones y de la claridad de las mismas, ciertas instrucciones tienden a ser desobedecidas; concretamente, aquellas instrucciones en que se pide al Jurado que ignore cierta información considerada *inadmisibile*. Así, los jurados no ignoran, como se supone que deberían hacer, los antecedentes del acusado. En el magnífico trabajo al respecto de Thompson y otros (1981) quedaba bastante claro que, aunque los jurados sí eran influidos por la información inadmisibile cuando esta favorecía a la acusación, lo eran sobre todo cuando esa información favorecía a la defensa. Los jurados de su estudio nunca condenaron cuando sabían de la inocencia del acusado a través de informaciones declaradas inadmisibles. Es decir: una instrucción obedecida sobre la necesidad de la convicción acerca de la destrucción de la presunción de inocencia puede conducirnos a desobedecer otra instrucción sobre que datos podemos utilizar a tal efecto. Bonita paradoja, que muestra una vez más aquello tan sabido de que los jurados están más preocupados por lo *justo* que por lo legal. (L.S.E. Jury Project, 1973).
- f) Sabemos, además, sobre la información inadmisibile :que es utilizada a pesar de las instrucciones en contra cuando es coherente con otras informaciones admisibles;

que, en ocasiones, la insistencia en que una información no sea atendida provoca el lógico efecto “boomerang” de focalizar el interés sobre tal información; y, por último, algo muy importante: que en general los jurados acuden a la información teóricamente inadmisibles cuando la admisible es débil, ambigua y/o contradictoria. Con pruebas fuertes los jurados “se dan el lujo” de *ignorar* aquello que realmente conocen y hacerse pasar por *legalmente obedientes*.

- g) La investigación sobre la comprensión del concepto de la duda razonable en relación con la carga de la prueba y la destrucción de la presunción de inocencia nos hace saber, al menos: 1) que existe una enorme variabilidad interindividual e intraindividual (según el caso) en el entendimiento de lo que este concepto significa; mientras en ocasiones la gente entiende que se está más allá de toda duda razonable cuando se supera un umbral de convicción del 50%, otros (o los mismos en otras ocasiones) situarían el umbral de destrucción de la presunción de inocencia del acusado en una seguridad superior al 90%; 2) la estimación media del criterio de duda razonable se ha situado empíricamente en: el 86% (Simon y Mahan, 1971), el 91% (Martin y Schum, 1987) o en el 86% (Cowan, Thompson y Ellsworth, 1986); 3) que en estudios simulados se ha encontrado que la diferente fuerza con que los jueces se refieren en sus instrucciones a la necesidad de destruir la presunción de inocencia influye notablemente en la *facilidad* con que los jurados otorgarían veredictos de culpabilidad (p.ej., Kerr y otros, 1976); 4) que la investigación en psicología básica ha puesto de manifiesto reiteradamente la vaguedad de los términos probabilísticos no numéricos: probable, muy probable, etc. (P.ej. Budescu y Wallsten, 1985); 5) que solo las definiciones cuantificadas de la duda razonable producían efectos simétricos y controlables en los jurados (Ej.: “debe estar usted seguro por encima del 90%”, o “debe estar usted seguro por encima del 60%”). Ahora bien: ¿cuál elegiríamos?; ¿por qué no un estándar interno del 75%, o del 81%, o...?

Sabiendo que las instrucciones acerca de la duda razonable son tan importantes por lo que se refiere a su impacto en los jurados, algo debería hacerse al respecto. Tal vez el CGPJ podría arbitrar medios para uniformizar (tras todo el estudio que se considerase pertinente de la cuestión) y estandarizar el proceder de los magistrados. Si así no se hace, estaríamos de nuevo ante otra notable fuente de disparidad de veredictos ante casos eventualmente idénticos (Véase Sobral, en prensa). Todas las opciones tienen ventajas e inconvenientes. Pero, a nuestro juicio, habría que elegir alguna.

#### IV. SE INSTRUYA COMO SE INSTRUYA, *QUE SE HAGA BIEN*

Ya hemos comentado antes que no es difícil señalar algunos de los problemas implicados en las eventuales dificultades de comprensión de un discurso cualquiera, y, particularmente, de las instrucciones judiciales al Jurado. En el trabajo ya citado de Rechea (1999) puede el lector encontrar unas atinadas recomendaciones acerca de la elaboración de estas

instrucciones: brevedad, claridad, feed-back de los instruidos hacia el instructor, eliminación de la jerga legal, utilización de palabras familiares, evitación de las abstracciones excesivas, huir de términos multívocos, usar lo menos posible las frases que expresan ideas en negativo y tener mucha precaución con las oraciones pasivas. Además, por supuesto, llama la atención acerca de la necesaria organización lógico - secuencial de las instrucciones.

Pues bien; andando un poco más en ese camino, nos proponemos ahora presentarles algunas reflexiones que maticen y ayuden a hacer operativos tales consejos. (Resulta muy aconsejable en este contexto la lectura del interesantísimo y práctico trabajo de Merayo, 1998).

Cuentan que obsesionado por la necesidad de transmitir las órdenes con claridad en la cadena de mando, el Conde de Moltke, general del ejército alemán conocido popularmente como “el Gran Estratega”, al comenzar la guerra franco - prusiana arengó a sus oficiales así: “Recuerden, caballeros, que órdenes que puedan ser mal interpretadas, serán mal interpretadas”. Y, dado que hemos hablado de claridad, convendría recordar aquello que Quintiliano entendía por tal cosa: “claridad no es decir las cosas de forma que nos puedan entender, sino decirlas de manera tal que no exista la más remota posibilidad de que no nos entiendan”. Revisemos ahora algunos principios básicos acerca de la **claridad**, aplicables tanto a aquellos que deben escribir o hablar para un determinado público:

- a) *Es imposible comunicar con claridad si no hay una clara y total comprensión por parte del comunicador.* Decía San Bernardino de Siena: “No se puede hablar diáfanoamente si no se tiene diáfano el espíritu”. Mutatis mutandis, ¿estamos seguros de que los magistrados tienen para sí absoluta claridad por lo que concierne al estándar interno de evaluación de la duda razonable; puede alguien transmitir con claridad hacia otros aquello que él entiende por algo “probable”? Difícil será, cuando sabemos que unos individuos califican como “probable” un suceso que solo ocurre una de cada tres veces, mientras que para otros un suceso solo sería probable cuando ocurre “casi siempre”. Creemos imprescindible que se avance en la estandarización de cuestiones de este tipo a través de la puesta en común de las diversas experiencias y puntos de vista de amplios grupos de magistrados.
- b) *Busquemos la sencillez en el léxico.* En uno de sus Ensayos, Michael de Montaigne dice: “En el lenguaje, la búsqueda de frases nuevas y de palabras poco conocidas, proviene de una ambición escolástica y pueril; ¡ojalá yo pudiera servirme nada más que de aquellas que se emplean en los mercados de París!”.
- c) *Se debe hacer un esfuerzo por traducir* neologismos, extranjerismos, tecnicismos, siglas, que podamos suponer poco conocidos para la mayor parte de la gente.
- d) *Debemos hacer comprensibles las cantidades;* las personas corrientes no estamos familiarizados con las grandes cantidades. ¿Cuánto son 200.000.000 de pesetas?. Seguro que lo traduciremos a estándares accesibles si acompañamos esa cantidad de aclaraciones como “... es decir, lo que cuesta hacer tres estadios de fútbol o

20 Institutos de Enseñanza Media”. Si hablamos de hectáreas, comparémoslas con campos de fútbol, etc.

- e) *Mostrémonos con naturalidad*; ya Don Quijote decía: “Llaneza, muchacho, no te encubras, que toda afectación es mala”. Debemos huir de las actitudes envaradas, de las palabras rebuscadas y de los tonos grandilocuentes.
- f) *Huyamos de los tecno - eufemismos*; las acciones de una empresa no son *papel*, los despidos son lo que son y no *flexibilizaciones de plantilla*, aborto se entiende mucho mejor que *interrupción voluntaria del embarazo*, los viejos o mayores siempre han sido eso y no *tercera edad*, y así sucesivamente.
- g) *Utilicemos frases cortas*, siempre que sea posible. De hecho, cuando se construyen largas frases en las que se insertan varias subordinadas, muchas personas llegan a perder la referencia de cuál es el sujeto y cuál el verbo de la oración principal;
- h) *Estructuremos las expresiones con un orden gramatical lógico*; en comunicación oral sobre todo, las frases, además de cortas han de mantener el orden lógico fundamental: sujeto + verbo + complementos, huyendo del hipérbaton que tan malos resultados suele tener en el discurso. Aunque esta parezca una recomendación demasiado elemental, lo cierto es que resulta frecuente encontrarse con estructuras como esta: “ En los almacenes de El Corte Inglés, a las doce del mediodía, los guardias jurados se emplearon a fondo, deteniendo a un grupo de manifestantes contra el consumismo; desde la comisaría convocaron una rueda de prensa...”; el sujeto se retrasa innecesariamente, se comienza con complementos, no se sabe bien quién convocó la rueda de prensa... Algunas de las reglas de oro del periodista para la buena redacción de una noticia serían aplicables a multitud de pretensiones y ámbitos comunicativos; también a la relación juez - jurados.
- i) *La claridad exige repetición*; sobre todo en el discurso oral. Que nosotros sepamos lo que queremos transmitir no implica que nuestros receptores capten nuestras ideas a la primera; ello será tanto más cierto cuanto más matizados o sutiles sean las ideas a transmitir. Ahora bien, en la reiteración debemos reverbalizar, esto es, usar palabras y enunciados diferentes, de modo que se repita el núcleo duro del mensaje sin que los destinatarios tenga la desagradable sensación que se suele asociar con la *machacona* repetición. Dicen que Napoleón solía decir (y lo decía muchas veces) que “la repetición es el único principio serio de la retórica”. Cuentan también que una madre repetía mucho las ordenes, consejos e instrucciones a sus hijos, de modo tal que estos solían decir de ella que parecía un disco rayado; un buen día los hijos encontraron la solidaridad de su padre, quién preguntó a su esposa “por qué les repetía cincuenta veces las cosas a los niños”; ella solo respondió: “porque no se las han aprendido con las cuarenta y nueve anteriores”. (Cfr. Merayo, op.cit.).
- j) *Usemos tiempos psicológicamente cercanos al presente*; parece bien demostrado que en el lenguaje oral es mejor usar el presente y las formas continuas, en detrimento de los tiempos pasados y futuro. Por razones de *actualización*, también son preferibles los tiempos compuestos para referirse al pasado (*he cantado* mejor que *canté*), y los simples para referirse al futuro (*cantaré* mejor que *habré cantado*). Las

locuciones y perífrasis adverbiales de tiempo ayudan a acercar el contenido principal al momento presente, compartido por emisor y receptores, facilitando así una mejor sintonía (*esta misma semana, hace apenas unas horas...*).

- k) *Prefiramos las construcciones verbales a las nominales*; ejemplo nominal: “juzgó la imposibilidad de la situación”; ejemplo verbal: “juzgó que la situación es imposible”. Pues bien, se aconseja utilizar construcciones de base verbal porque permiten oraciones más cortas y más sencillas, evitan términos excesivamente largos, permite más variedad que el estilo nominal y permite un tipo de creatividad y expresividad más cercana al mundo coloquial.
- l) *Es aconsejable utilizar expresiones que evoquen imágenes*; a través del recurso a la comparación (*rápido como un rayo*), a la metáfora, a los refranes y dichos populares, máximas y aforismos (*la verdad es la verdad, la diga Agamenón o su porquería*), y a la ironía.

En el trabajo de Merayo antes citado aparecen algunos ejercicios prácticos que pueden ayudar mucho a una buena aplicación práctica de estos principios generales; curiosamente uno de los ejercicios recomendados por el autor consiste en aclarar ante un público no especializado el contenido de una farragosa normativa jurídica.

Hasta aquí las recomendaciones sobre la claridad (para más detallada información al respecto puede ser muy útil al lector consultar materiales como *El Libro de Estilo de El País* o *del ABC*, además de Lázaro Carreter, 1997; o Aroca, 1997).

Sin embargo, la claridad es una condición necesaria pero no suficiente; podría haber mensajes clarísimos pero excesivamente extensos para lo que se pretende, clarísimos pero sobre aspectos nada concretos u operativos en ese contexto concreto. Por lo tanto no debemos olvidar la recomendación de **brevedad**, teniendo en mente la sencilla máxima que nos recuerda que no hay ningún motivo para explicar de modo prolijo aquello que puede ser explicado de modo lacónico. Ya decía Gracián que “...hay que hablar como los testamentos: cuantas menos palabras, menos pleitos”. No sea que tengan que tomar con nosotros medidas como las dispuestas al efecto, según cuenta Carnegie (1997), por la tribu africana de los Gwangwara: es habitual que los miembros de la tribu terminen unilateralmente con el más engolado de los oradores gritándole: ¡imetosha, imetosha! (suficiente); aunque, seguramente, el récord en cuanto a medidas disuasorias lo ostente otra tribu que únicamente permite que el orador continúe hablando mientras sea capaz de mantenerse sobre un solo pie. Lo cierto es que no parece necesario extenderse en argumentaciones contra los mensajes inútilmente prolijos.

Además de la claridad y la brevedad, y aunque parezca innecesario, no estaría de más un recordatorio hacia la necesidad de **precisión**; solo así estaremos seguros de exponer el concepto que nos interesa y no otro. En general es una tarea de documentación, de diccionario; decía Azorín que “...hay para todo momento una palabra, la precisa, esa y no otra”. Y no deberíamos olvidar que, en general, en la selección de la palabra precisa suelen acertar más

frecuentemente aquellos que saben bien lo que quieren decir, esto es, que manejan cognitivamente la idea de una manera precisa. Baste mencionar que el diccionario de la RAE entiende por precisión, en lo que al lenguaje toca, “concisión, exactitud rigurosa”. La precisión es, pues, prima hermana de la concisión y del rigor.

Pues bien; un asunto en el que la precisión y demás virtudes referidas deberían darse la mano y hacerse cortejo imprescindible, es el de la redacción del objeto del veredicto. Para evitar innecesarias duplicaciones, remito al lector interesado a las *precisas* recomendaciones al respecto contenidas en el trabajo de Rechea (1999).

No hace falta insistir en que estas recomendaciones deben ser entendidas como lo que son: llamadas de alerta, estímulos para que seamos vigilantes acerca de nuestros propios hábitos comunicativos; no son recetas infalibles ni universales; y es bien cierto, *hablando de hablar*, aquello de que es más fácil predicar que dar trigo; pero hoy sabemos con certeza que hacen referencia a un conjunto de habilidades que se pueden entrenar. Por ello nadie (tampoco juez alguno) debería renunciar a mejorar sus capacidades comunicativas.

## V. ALGUNAS REFLEXIONES FINALES

La comunicación es el combustible de la interacción social, de la vida social misma. Su importancia se argumenta por sí misma en cualquier ámbito; ahora bien, hay contextos en que ciertas capacidades comunicativas pueden ser decisivas. El contexto judicial es un buen ejemplo de ello. Las decisiones de los Jurados tienen la evidente importancia de afectar a vidas y haciendas ajenas, y no es difícil suponer que los jueces influyen sobre tales decisiones. Hace ya algún tiempo que nosotros mismos mostramos en un trabajo (Sobral y Prieto, 1994) la sensibilidad de los jurados (esto es, de cualquier ciudadano) a ciertos indicadores *periféricos* a la hora de dejarse persuadir por una u otra versión de una historia. En nuestra modesta opinión, sería muy aconsejable que el CGPJ ofreciese a los jueces españoles cursos de formación en estos asuntos, con una orientación eminentemente práctica; aunque todos tendemos a pensar que ya sabemos comunicarnos de modo suficiente, eso puede no ser cierto. Y, en cualquier caso, la virtud nunca se da en exceso; también el atleta sabe andar sobradamente, y no por ello considera superfluas sus carreras de entrenamiento.

Amplíemos un poco el concepto de habilidad comunicativa ya presente en la intención de Sócrates cuando dijo: “Cuatro características corresponden al juez: escuchar cortésmente, responder sabiamente, ponderar prudentemente y decidir imparcialmente”.

## REFERENCIAS

-ABC (1993). *Libro de estilo*. Barcelona: Ariel.

-AROCA, J. (1997). *Diccionario de atentados contra el idioma español*. Madrid: Del Prado.

-BUDESCU, D.V. y WALLSTEN, T.S. (1985). "Consistency in interpretation of probabilistic phrases". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 34, 391-405.

-CARNEGIE, D. (1997). *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*. Barcelona: Círculo de Lectores.

-CATE, F.H. y MINOW, N. (1994). Communicating with juries. *Persuasion in the '90s. The selection and Function of the modern jury*. ABA Annual Meeting. Nueva Orleans.

-COWAN,C.L., THOMPSON,W.C. y ELLSWORTH,P.C. (1984). "The effects of death qualification on jurors predisposition to convict and on quality of deliberation". *Law and Human Behavior*, 8(1/2), 53-79.

-DE FLEUR, M.L. y BALL-ROKEACH, S. (1982). *Teorías de la comunicación de masas*, Barcelona: Paidós.

-DE PAUL, P. (1995). *El Tribunal del Jurado desde la Psicología Social*, Madrid: Siglo XXI.

-EL PAIS (1996): *Libro de estilo*, 11ª ed., Madrid.

-FERNANDEZ-DOLS, J.M. (1994). "Comunicación no verbal". En

F. Morales (ed.) *Psicología Social*, Madrid: McGraw Hill.

-FINKEL, N.J. (1995). *Commonsense justice: Jurors' notions of Law*. Cambridge, M.A.: Harvard University Press.

-FORSTERLEE, L., HOROWITZ, I.A. y BOURGEOIS, M.J. (1993). "Juror Competence in Civil Trials: Effects of Preinstruction and Evidence Technicality". *Journal of Applied Psychology*, 78 (1), 14-21.

-KERR, N.L., ATKIN, R.S., STASSER, G, MEEK, D., HOLT, R.V. y DAVIS, J.H. (1976). "Guilt beyond a reasonable doubt: effects of concept definition and assigned decision rule on the judgments of mock juries". *Journal of Personality and Social Psychology*, 34 (2), 282-294.

-LAZARO CARRETER, F. (1997). *El dardo en la palabra*. Barcelona: Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores.

-LIBERMAN, J.D. y SALES, B.D. (1997). "What Social Science teaches us about the Jury instruction process". *Psychology, Public Policy, and Law*, 3, 589-644.

-L.S.E. JURY PROJECT (1973). "Juries and the rules of evidence". *Criminal Law Review*, April, 208-223.

-MARTIN, A.W. y SCHUM, D.A. (1987). "Quantifying burden of proof: a likelihood ratio approach". *Jurimetrics Journal*, summer, 383-402.

-MERAYO, A. (1998). *Curso práctico de técnicas de comunicación oral*. Madrid: Tecnos.

-RECHEA, C. (1999). "El Jurado: relaciones del Juez hacia el Jurado". En C. Rechea (ed.) *La criminología aplicada II*. Madrid: Consejo General del Poder Judicial.

-SACAU, A. (1995). *Efectos de evidencia y orden en la formación de juicios*, Tesis de licenciatura. Universidad de Santiago.

-SEVERANCE, J.L. y LOFTUS, E. (1982). "Improving the ability of Jurors to comprehend and apply criminal jury instructions". *Law and Society Review*, 17 (1), 153-197.

-SMITH, V.L. (1990). "The feasibility and utility of pretrial instruction in the substantive Law. A survey of judges". *Law and Human Behavior*, 14 (3), 235-248.

-SMITH, V.L. (1991). "Impact of pretrial instruction on Jurors information processing and decision making". *Journal of Applied Psychology*, 72 (2), 220-228.

-SIMON, R. Y MAHAN, L. (1971). "Quantifying burdens of proof: a view from the bench, the jury, and the classroom". *Law and Society Review*, 5, 319-330.

-SOBRAL, J. (en prensa). "Comportamientos y leyes: una visión contractualista del asunto de la disparidad de sentencias". En E.Larrauri (ed.) *Política Criminal*. Madrid: Consejo General del Poder Judicial.

-SOBRAL, J. Y PRIETO, A. (1994). "Presentación, discurso y persuasión en testigos". *Revista de Psicología Social*, (9), 1, 13-18.

-THOMPSON, W.C., FONG, G.T. y ROSENHAN, D.L. (1981). "Inadmissible evidence and Juror verdicts". *Journal of Personality and Social Psychology*, 40 (3), 453-463.

-VILA, C. (1993). *Sobre las instrucciones judiciales al Jurado*, Tesis de licenciatura. Universidad de Santiago.