

TÉCNICAS. LA MEJOR MANERA DE MEMORIZAR LAS IDEAS BÁSICAS DEL ALEGATO

Julio García Ramírez. Abogado. Director del Máster en Perfeccionamiento de Habilidades de la Abogacía del ISDE.
www.juliogarciaramirez.com



Recientemente hemos podido observar que un gran político en un debate no ha podido memorizar ni siquiera dos minutos de una intervención crucial. Mirar a los papeles constantemente merma de manera sustancial las posibilidades de persuasión de cualquier profesional, y más en nosotros, los abogados, que tenemos que intervenir constantemente ante un auditorio en no pocas ocasiones bastante “hostil”... y no uno lleno de seguidores en los que da igual que te equivoques. Para nosotros, la menor equivocación, puede hacer que nuestro cliente salga seriamente perjudicado.

El presente artículo viene a facilitaros las labores de memorización de nuestras ideas sustanciales del alegato que vayamos a exponer en sala, y recalco lo de las ideas sustanciales, porque nunca se puede memorizar palabra por palabra, ya que podemos ponernos más nerviosos si se nos olvida alguna palabra y la naturalidad es la clave de una buena exposición pública ante cualquier foro.

Los abogados no somos trabajadores manuales sino cerebrales, pero ¿sabemos cómo funciona nuestra memoria?

Partiendo de que cualquier alegato debe ser interpretado y no leído, el hecho de memorizar las ideas básicas de nuestra exposición, **nos dará mayor seguridad en**

“El hecho de memorizar las ideas básicas de nuestra exposición, nos dará mayor seguridad en sala y facilitará la mayor credibilidad de nuestros argumentos”

sala y facilitará la mayor credibilidad de nuestros argumentos (siempre que se tengan unas pruebas que los soporten, ya que si no se tienen, ni el mejor alegato conseguirá sacar agua de un pozo seco).

El conocimiento de cómo funciona nuestra memoria para la manera mejor y más segura de retener información durante el tiempo que necesitamos, es una absoluta necesidad que todos los abogados deberían conocer y dominar, para así, plasmar mucho mejor nuestros conocimientos sobre el asunto que vayamos a defender en sala como resultado de nuestro estudio y reflexión.

Nuestra memoria funciona como un disco duro que almacena la información que recibe dividiéndose en tres partes:

- Memoria ultracorta.
- Memoria de corta duración.
- Memoria de larga duración.
- **La memoria ultracorta:** no almacena ningún tipo de información, todos los órganos sensoriales ofrecen informaciones (vista, oído, olfato), pero de la misma forma que captamos información, la mayor parte no se retiene en este tipo de memoria. Por ejemplo, cuando vamos andando por la calle, recibimos multitud de información, pero si alguien nos para y nos pregunta qué hemos visto u oído en los cinco minutos anteriores pocas cosas seríamos capaces de recordar.
- **Memoria de corta duración:** en este caso nuestra memoria almacenará datos durante un breve tiempo y después los olvidará en gran medida, como por ejemplo cuando se estudia para un examen o nuestros propios alegatos.
- **Memoria de larga duración:** es en este tipo de memoria donde se nos quedan los grandes recuerdos de nuestra vida, tanto buenos como traumáticos.

Los abogados por lo tanto debemos conseguir almacenar toda la información necesaria para nuestros alegatos en la memoria de corta duración. El motivo de que no sea en la de larga duración es evidente, ya que a ninguno de nosotros nos gustaría recordar nuestros pleitos de forma permanente.

Ahora bien, ¿cuál es la mejor forma de que los datos vayan de la memoria ultracorta (vista u oído por ejemplo) al comenzar a memorizar las ideas básicas que constituyen el centro de nuestro alegato y se sedimenten temporalmente en la memoria de corta duración, para así “usar” dicha información y luego perderla? Pues aunque resulte extraño, tanto la repetición como la comprensión no son parte esencial de dicho proceso.

El descanso y la ausencia de estrés son los principales factores que permiten que la información que percibimos en la memoria ultracorta vaya poco a poco sedimentándose en la memoria de corta duración. Un ejemplo del primero lo tenemos cuando hemos estudiado un examen por la tarde o noche, ya que a la mañana siguiente, y siempre que hayamos dormido un mínimo de siete u ocho horas, la práctica totalidad de la información la recordamos con facilidad. Y con respecto a la ausencia de estrés, un buen ejemplo sería las veces que hemos estudiado para un examen y nos hemos levantado a las seis de la mañana ya que lo tenemos a las diez de esa misma mañana y nos faltan temas por estudiar. Sin duda, hemos repetido bastantes veces y comprendido toda la información, pero a la hora de la verdad cuando llega el examen no nos acordamos ni de la mitad de lo que hemos estudiado debido precisamente a la tensión y nervios que nos provoca el examen.

Por lo tanto **además de repetir, y de comprender, lo más importante es prepararse el alegato, como mínimo, el día antes para así dejar que mientras dormimos nuestra memoria vaya trabajando sin esfuerzo y con más seguridad, ya que si estamos estresados los datos van a “resbalar”**

“Además de repetir y de comprender, lo más importante es prepararse el alegato, como mínimo, el día antes”

“Primero se deberá leer todo el alegato una o dos veces antes de proceder a su memorización”

en nuestra memoria y van a tener muchísimas dificultades en jarse.

LA “TIRITA DE LA NEURONA”

Lo llamo así porque la técnica que a continuación expongo permite, a la hora de memorizar mejor cualquier dato, unir las neuronas de los dos hemisferios en que se divide el cerebro permitiendo jarse, de manera extraordinaria, cualquier información que deseemos y en cualquier momento.

En primer lugar deberíamos saber que nuestro cerebro está dividido en dos hemisferios, el izquierdo controla el lenguaje y los pensamientos lógicos, y el derecho se encarga de la creación de imágenes, de la inspiración y formas espaciales.

A la hora de memorizar las ideas básicas que conforman nuestro alegato, por mucho que repitamos o comprendamos la información o hayamos descansado, **siempre habrá alguna parte del alegato que se nos olvide**, pues bien, dado que los abogados prácticamente sólo usamos el hemisferio izquierdo para pensar y redactar el alegato, deberemos dibujar una imagen en el margen izquierdo o derecho de dicho argumento para que se nos quede jado dicho dato.

En el momento de dibujar dicha imagen, el hemisferio derecho está ayudando al izquierdo a la hora de jarse la información y ambos hemisferios por tanto se complementarán. Si queremos que dicha imagen sea aún más efectiva a la hora de ayudarnos a jarse la información, la imagen deberá guardar alguna relación con la parte del alegato que queramos memorizar y si además le damos movimiento, la jación será prácticamente total. El apoyo de la imagen visual a la hora de memorizar es impresionante, de hecho, de una hora de conferencia que hayamos escuchado sólo podremos retener el veinte o veinticinco por ciento de toda la información percibida, mientras que

cualquiera de nosotros, después de ver la película *Titanic*, se la podría contar a un amigo prácticamente entera con multitud de detalles. ■

“Se pone al margen derecho del papel una frase o una palabra que resuma la idea básica de cada argumentación”

CÓMO MEMORIZAR LAS IDEAS BÁSICAS EN LAS QUE SE CENTRA NUESTRO ALEGATO

Un alegato está hecho para ser interpretado y no leído. La memorización de las ideas básicas en las que se basa nuestra defensa procesal ayudará a tal cometido, ayudándonos a transmitir más seguridad y una mejor imagen ante el cliente.

- Hay que tener en cuenta que para facilitar la memorización se debe hacer de más a menos, por lo tanto, primero se deberá leer todo el alegato una o dos veces antes de proceder a su memorización.
- Se deberá leer en alto. El motivo es el siguiente: la única forma de poder interpretar un alegato es haberlo leído en alto para, en primer lugar, comprobar la frase o palabras que queremos enfatizar y en segundo lugar, para practicar cómo queremos que las manos y el resto de nuestro cuerpo, nos ayude a potenciar nuestro mensaje (en este punto lo mejor es estar sentados con el cuerpo hacia delante, no hacia atrás que denota falta de interés e inseguridad).
- Se subraya lo más importante de cada argumento.
- Se pone en el margen derecho del papel una frase o palabra que resuma la idea básica de cada argumentación: es importante hacerlo porque nos permitirá en caso de que por unos segundos se nos olvide la idea básica en sala, recordarla con solo leer dicha frase o palabra.
- Se da la vuelta al papel, y sin ver nada, se recita en alto el alegato para comprobar qué hemos registrado, y qué no, mentalmente: esta operación en muchos casos no se hace y luego podemos tener alguna sorpresa desagradable en sala, cuando pensábamos que lo teníamos todo registrado mentalmente y al exponerlo no es así.
- Siempre habrá algunos argumentos que se nos olvidarán, incluso aunque los repitamos treinta veces, por lo que en este caso deberemos poner al margen de dicho argumento, algún símbolo que tenga que ver con la idea, no olvidándonos más dicho argumento: y es en este punto donde el hemisferio derecho acude en ayuda del izquierdo, puesto que, al apoyar la lógica con las imágenes, hace que la idea se consolide mucho mejor en nuestra memoria.

BIBLIOGRAFÍA

- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO. *Estrategia de oratoria práctica para abogados*. Ed. Colex. 6ª Edición.
- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO. *Las cuatro habilidades del abogado eficaz: la buena práctica*. Ed. Colex. 4ª Edición.

www.bdifusion.es

BIBLIOTECA:

- SÁNCHEZ-STEWART, NIELSON. *La profesión de abogado. Relaciones con los Tribunales, profesionales, clientes y medios de comunicación. (Volumen II)*. Madrid. Ed. Difusión Jurídica. 2008.

ARTÍCULOS JURÍDICOS:

- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO. *La seguridad del abogado en Sala*. *Economist & Jurist*. Nº 97. Febrero 2006.
- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO. *Habilidades del abogado eficaz*. *Economist & Jurist*. Nº 88. Marzo 2005.