

NOTA

El dominio de lenguaje extra-verbal constituye un recurso importante en la competencia comunicativa y en el éxito del desempeño de cualquier profesional, en particular del abogado o profesional del derecho cuya misión es argumentar y convencer. El presente comentario aborda diversos aspectos de la comunicación no verbal.

* * *

The command of the extra-verbal language is an important resource in communicative competence and the success of successful performance of any professional, particularly a lawyer or legal profession whose mission is to argue and convince. This review addresses various aspects of non-verbal communication.

* * *

Consideraciones acerca de la importancia del empleo del lenguaje no verbal para el exitoso desempeño profesional del jurista / *Considerations about the importance of using non-verbal language for a successful professional performance of the law professional*

Alisvech Aguila Carralero*

Para los profesionales del derecho, el empleo consciente del *lenguaje no verbal*, así como la utilización e interpretación de sus elementos, determina la *competencia comunicativa* que deben exhibir en el ejercicio y calidad de

* Profesora en la Universidad de Camagüey, Cuba.
(alisvech.aguila@redu.edu.cu).

las funciones esenciales que desempeñan a diario.

El profesional de las ciencias jurídicas, en correspondencia con su perfil de egreso, debe tener en cuenta las exigencias de un mundo cada vez más convulso y matizado por los cambios frecuentes y acelerados que llevan como epicentro las comunicaciones. Tales cambios afectan la manera en que los seres humanos intercambian información diariamente, lo que contrasta con la realidad jurídica actual, la que continúa su ejercicio sobre la base tradicional de la comunicación humana, frecuentemente cara a cara y con el empleo de la voz. Esta profesión, aun cuando la era del Internet lucha por imponerse, se sostiene sobre los fundamentales principios que caracterizan a los sistemas de enjuiciar tradicionales, acusatorio e inquisitivo, en ambos sustentando actuaciones mediante el discurso oral o escrito. En este sentido, no son pocos los países que utilizan el primero, en el que prevalece la oralidad y por ende la rapidez de las actuaciones.

Todo lo anterior nos lleva hacia la necesidad de que los operadores del derecho posean un adecuado desarrollo de la competencia comunicativa oral, entendida ésta, en un sentido restrictivo, como una adecuada oratoria o arte de convencer a los jueces. Los seguidores de este criterio consideran que mediante la actuación durante el juicio oral, en la que —amparados por el derecho constitucional que posee toda persona a la defensa— se representan los intereses del cliente, se llega al momento en el cual tal competencia alcanza uno de sus niveles más altos.

En un sentido más amplio —con el cual coincidimos totalmente—, la competencia comunicativa oral, y de manera particular¹ para los profesionales del derecho, se asume como el dominio de una cultura comunicativa que favorece la conjugación consciente de elementos verbales y no verbales de la comunicación, de habilidades, capacidades y valores, que les permita educar y resolver situaciones jurídicas con adecuado desenvolvimiento, en las múltiples situaciones comunicativas que de ellas se derivan.²

Teniendo en cuenta los criterios antes expresados, creemos importante significar primeramente que, aunque las ciencias jurídicas poseen una amplia

historia que sustenta los criterios acerca de la oratoria forense, en nuestra opinión, las labores que asume el jurista contemporáneo trascienden sus límites; por tal motivo defendemos la idea de que debe hablarse en términos de desarrollo de competencia comunicativa como expresión más amplia que permite hacer referencia a todos los perfiles profesionales del jurista y no circunscribirlo exclusivamente al acto del juicio oral. Por otro lado, debe considerarse la complejidad de los variados contextos en que tiene lugar su ejercicio profesional y la diversidad de receptores con los que se comunica.

De esta manera, hacer que las personas que constantemente se relacionan con los juristas comprendan y crean en lo que ellos necesitan exponer, mostrar o probar, no resulta sencillo, más aún cuando este público es muy heterogéneo respecto a niveles culturales, edades, profesiones, etcétera. Además, su actuar entraña una elevada responsabilidad y tiene que ser capaz de polarizar criterios, actitudes, aclarar contenidos, educar, orientar, defender, convencer, argumentar y hasta movilizar multitudes en relación con lo que expone. Todo lo anterior es difícil de lograr sin un adecuado desarrollo de la competencia comunicativa, sustentada en gran medida en la armonización entre el empleo del lenguaje verbal y no-verbal de manera consciente (como antes expresamos).

La aprehensión de conocimientos, el desarrollo de habilidades y valores necesarios para identificarnos como un jurista buen comunicador han sido incluidas parcialmente en el currículum de varias

¹ AGUILA CARRALERO, Alisvech, *Metodología para el desarrollo de la competencia comunicativa desde lo para lingüístico en estudiantes de la carrera de derecho*, tesis doctoral, Camaguey, 2007. Esta autora particulariza la definición en el ejercicio de la profesión del jurista, debido a que no pocas investigaciones abordan tal definición desde otras especialidades, tales como la psicología y la lingüística.

² *Ibidem*, p. 59.

universidades del mundo, ya sea para la enseñanza del pregrado como para la del cuarto nivel, pero referidas a la oratoria forense de forma exclusiva. Sin embargo, es notable la idea de que ésta no constituye una de las áreas prioritarias para formar al profesional de la mencionada carrera, y en consonancia con ello es un asunto poco estudiado.

Generalmente, las personas que eligen ejercer el derecho poseen facilidades para hablar en público; sin embargo, no es frecuente que conozcan cómo emplear de forma intencionada la entonación, las pausas, la gestualidad y, al propio tiempo, interpretar todas estas señales emitidas por aquellos con los que se relacionan. De allí la necesidad de incluir entre nuestras prioridades el conocimiento acerca de la no verbalidad y el cómo educarla para tener mayor éxito en la comunicación con nuestros clientes y colegas. El uso de manera intencionada de tales elementos no verbales, en calidad de herramientas de trabajo, puede lograr que el abogado transmita confianza, interés, valor, etcétera, que para los que tienen en juego su vida o su libertad, o la defensa de sus derechos o los de sus familiares, son fundamentales.

La comunicación no verbal como subsistema de la competencia comunicativa representa un aspecto importante en la conducta expresiva del hombre. Aporta información valiosa en la comunicación interpersonal y constituye además una expresión muy genuina de la persona, porque es espontánea y difícil de controlar, es mayormente inconsciente, lo que no excluye la posibilidad

de que puedan realizarse acciones encaminadas a su uso para reforzar ciertas expresiones verbales o contenidos de manera intencional, pero esto sólo se logra por aquellas personas que son entrenadas para ello.

Un criterio de gran importancia que constituye esencialmente el fundamento teórico más relevante para nuestras valoraciones, está relacionado con el investigador y lingüista Fernando POYATOS,³ que expuso la triple estructura básica de la comunicación y tuvo en cuenta la inseparabilidad de tres de sus componentes: lenguaje, paralenguaje y kinésica; planteamiento que sustenta que cada vez que una persona emite un enunciado verbal, ambos componentes no verbales se ponen automáticamente en funcionamiento.⁴

Es importante precisar, además, que factores como la cultura, la profesión, entre otros, determinan los códigos de la comunicación en un determinado territorio, aunque existen algunos que varían poco de una cultura a otra. En la comunicación establecida mediante la expresión no verbal, los códigos son muy complejos, diversos y mayormente inconscientes, lo que supone una mayor dificultad para su interpretación. Además ocurren como haces de señales que deben ser valorados en conjunto para poder entenderlos adecuadamente, lo que supone que en la interacción de sus componentes se vislumbra mejor su importancia.

³ POYATOS, F., *El acto de lectura: su realidad verbal y no verbal*, Iria Flavia, 1997.

⁴ POYATOS, F., *La comunicación no verbal*, Barcelona, Istmo, 1994, p. 28.

Dentro del subsistema comunicación no verbal, según el criterio de la doctora REY BENGURÍA,⁵ se encuentran los elementos siguientes:

- Kinésica.
- Medio ambiente.
- Sistemas sensoriales preferidos.
- Señales fisiológicas.
- Paralingüística.

La *kinésica*, de acuerdo con la definición aportada por Fernando POYATOS, son los movimientos y posiciones de base psicomuscular conscientes o inconscientes, aprendidos o somatogénicos, de percepción visual, audiovisual y táctil o cinestésica que, aislados o combinados con la estructura lingüística y paralingüística y con otros sistemas somáticos y objetales, poseen valor comunicativo, intencionado o no.⁶

En la definición anterior, el autor primero alude que la kinésica “indica” movimiento y deja entrever su concepción sobre la unidad entre estos elementos kinestésicos y los paralingüísticos como estructuras inseparables (anteriormente comentado). Debemos añadir que el estudio de la kinésica se ha hecho aislando cada uno de los posibles ámbitos de este comportamiento y sus expresiones comunicativas. Así que las principales fuentes estudiadas han sido: contacto físico, gestos, expresiones faciales y corporales, las posturas, la mirada y la

sonrisa, entre los que se establece una estrecha relación y al producirse cambio en uno se afecta el resto; son, por tanto, interdependientes.

Este elemento es importante en cada uno de los roles a desempeñar por el profesional del derecho, debido a que un empleo exagerado en los gestos (ya sea con las manos o con la expresión facial) a utilizar durante su intervención en los escenarios en los que ejerce su labor, no sólo muestra falta de elegancia y cultura o respeto, sino que también puede ser mal interpretado por su interlocutor o auditorio, en tanto transmite nerviosismo o inseguridad, lo que afectaría de manera negativa el éxito de su intervención.

A la mirada por sí sola se le atribuye un importantísimo papel en la percepción y expresión del mundo psicológico del otro y de nosotros mismos. Ella permite valorar diferentes aspectos, entre los más relevantes se encuentran: la dilatación de las pupilas, el número de veces que se parpadea por minuto y el contacto ocular. Cada uno de estos elementos posee una importancia vital para el jurista porque no sólo puede transmitir determinado mensaje con el empleo consciente de ellos, sino que puede advertir de la persona con la que se comunica rasgos de su personalidad o incluso si está mintiendo (según la dirección de la mirada).

El *medio ambiente* es uno de los elementos no verbales más amplios y diversos que se conocen. Es muy especial, puesto que en él se incluyen múltiples componentes que interaccionan con el sujeto constantemente y que no se en-

⁵ REY BENGURÍA, Carmen, *Modelo pedagógico para la formación del subsistema no verbal de la competencia comunicativa de los docentes de la educación preescolar*, tesis de doctorado, Ciego de Ávila, 2006.

⁶ POYATOS, F., *El acto de lectura: su realidad verbal y no verbal*, cit.

cuentran o dependen propiamente del mismo. Dentro de ellos se encuentran: la imagen que proyecta, el territorio que se considera propio, la distancia a la que se comunica, artefactos y objetos, y las dimensiones espaciales, todos ellos relacionados con la proxémica u organización espacial. También se incluye la percepción del tiempo de que se dispone (cronémica), así como las características del entorno (color e iluminación) en que se mueve, que influyen en el individuo y en su comunicación con los demás. Este último elemento, muy connotado en relación con las normas de protección e higiene del trabajo.

En este caso debemos comentar que la ubicación de los muebles es de gran relevancia para la comunicación con nuestro cliente, sobre todo si necesitamos que confíe en la profesionalidad del servicio que le brindamos; para ello es preciso que no existan muebles entre ellos y nosotros a la hora de lograr acuerdos, o que las sillas estén a la misma altura, todo lo cual varía si, por el contrario, queremos mostrar autoridad o dominación. Por otra parte, si se mira constantemente el reloj se percibe gran ansiedad y puede llevarnos a un fracaso en la comunicación o a interpretar que nuestro interlocutor desea salirse del asunto o que nos oculta información. De igual manera, un espacio agradable, debidamente iluminado y cómodo hace que la espera, la conversación o negociación tengan mejores resultados.

Los *sistemas sensoriales preferidos* es uno de los elementos más controvertidos entre los especialistas, puesto que pocos lo aceptan como un subsistema

propiamente dicho. La doctora REY BENGURÍA plantea que se relaciona con los canales para la comunicación,⁷ y se manifiesta cuando una persona ha desarrollado un tipo de representación mayor con respecto a uno, en detrimento del resto, y tiende a utilizarlo de manera habitual. Aunque debe significarse que pueden ser (y de hecho son) utilizados los tres canales: el auditivo, el visual y el kinestésico; es decir, constituyen la vía a través de la cual los sujetos de la comunicación perciben e interpretan los mensajes que son emitidos consciente e inconscientemente. Tales elementos se identifican generalmente mediante las palabras que preferencialmente empleamos para comunicarnos. Los verbos y adjetivos con los que las personas describen sus experiencias y construyen su actividad afectiva y cognitiva son un indicador de los canales preferidos que utilizan.

Reconocer nuestro canal preferido y el de las personas con las que necesitamos comunicarnos es importantísimo. Para los profesionales del derecho es vital su identificación en los demás y en ellos, porque así aseguran el éxito en los interrogatorios y en general en la comunicación con otros. Por ejemplo, si un abogado de defensa necesita extraer de un testigo cierta información que para la investigación es relevante, requiere conocer por qué canal “prefiere”⁸ comunicarse, y en dependencia de ello seleccionará las palabras adecuadas para

⁷ REY BENGURÍA, Carmen, *op. cit.*

⁸ Aunque empleamos esta palabra, debemos señalar que esta preferencia es inconsciente; es decir, las personas no eligen el canal de percepción a utilizar.

que exista una mejor comprensión de su pretensión.

El *fisiológico*. Para explicar este componente de la comunicación no verbal es preciso recordar que el sistema nervioso realiza entre sus funciones la de regular y coordinar el funcionamiento del organismo como un todo. De esta manera acopia, procesa, almacena, transforma información y la utiliza. Estas funciones se manifiestan en los seres humanos cuando se produce una interacción del hombre con el medio que lo circunda. Allí se originan cambios en el metabolismo corporal de éste y emite señales que el interlocutor capta con relativa facilidad y que se expresan a través de emociones, actitudes y estados que está viviendo el sujeto en ese instante y pueden percibirse como mensajes que llegan al otro sujeto como información, por ejemplo: cambios en la tonalidad del color de la piel, temblores, sudoraciones, dilatación-contracción de las pupilas, entre otros que pueden ser percibidos por los juristas en su actuación, e interpretarlos en función del trabajo que realizan.

La *paralingüística* se reconoce como modalidad de comunicación no verbal que atañe al cómo se dice; es vocal, fónica, sonora y se expresa mediante la calidad de la voz y diversos tipos de vocalizaciones o ausencia de éstas. Incluye, según Fernando POYATOS:⁹

a) La calidad de la voz (cualidades vocales no verbales: tono, timbre, volumen,

ritmo, etcétera, y sus modificadores): cualidades primarias y secundarias.

- b) Los diferenciadores, sonidos fisiológicos o emocionales (reacciones): la risa, el llanto, el bostezo, el ronquido, el jadeo, la tos, el carraspeo, el estornudo, el hipo, el eructo, el castaño de dientes, las flatulencias, entre otros.
- c) Los elementos cuasiléxicos o alternantes paralingüísticos: interjecciones, onomatopeyas y emisiones sonoras con nombre propio pero sin grafía, y otros sonidos carentes de nombre y grafía, con valor comunicativo relevante.
- d) La ausencia de sonidos: pausas y silencios.

Los parámetros paralingüísticos forman parte del discurso oral. Éstos enriquecen las conversaciones y son parte esencial de la comunicación. Sin embargo, el paralenguaje también está presente en el discurso escrito, aunque de una forma más limitada.

En sentido general, el paralenguaje constituye uno de los componentes más complejos del subsistema no verbal de la competencia comunicativa. Complejidad que radica esencialmente en la multivocidad y dispersión criterial encontrada en la escasa bibliografía que la contempla. Sin embargo, compartimos los criterios de Isabel ANTÚNEZ y Fernando POYATOS antes expuestos.

El prestigioso jurista español Javier PÉREZ ROYO¹⁰ planteó que la mayor difi-

⁹ POYATOS, F., *El acto de lectura: su realidad verbal y no verbal*, cit.

¹⁰ PÉREZ ROYO, Javier, *Curso de derecho constitucional*, Madrid, Marcial Pons, 1997, p. 18.

cultad del estudio del derecho radica en buena medida en el buen uso de la palabra. Además refiere que “en el ejercicio del derecho no se necesitan ni reactivos químicos ni microscopios [...] ni nada. Solamente la palabra. Pero con la palabra hay que alcanzar la misma precisión que con los reactivos químicos [...]”. Éste es el reto ante el que se encuentra el jurista, y de ahí que en aprender a hacer uso correcto de ella consista buena parte de su proceso de aprendizaje.

El lenguaje no verbal influye directamente en la percepción de las personas al comunicarse entre sí. Ésta depende en gran medida de la manera en que directa o indirectamente, consciente o inconscientemente, llegan los mensajes que se transmiten con la apariencia personal, posturas, expresiones del rostro, las miradas, movimientos de las manos y gestos en conjunto, todo lo que puede descalificar o afirmar lo que se dice con palabras. De esta forma, en el actuar del jurista es tan importante saber estructurar el discurso como conjugar elementos no verbales en función de enfatizar en las cuestiones sobre las que necesita llamar la atención. Así se manifiesta la necesidad de manejar eficientemente tanto lo verbal como lo no verbal. Este profesional debe ser consciente de que todo en su cuerpo “habla”.

Para un contexto jurídico específico, la palabra por sí sola no posee el mismo valor que cuando se le imprime ritmo, entonación, volumen; allí es cuando ella adquiere verdadero significado, porque es tan importante el cómo se dice que lo que se dice, por lo que es importante

dedicarle unas líneas a la percepción de los signos no verbales, aunque haremos una especial referencia a los paralingüísticos.

Si bien hemos planteado ya que los signos no verbales se emiten y se reciben como haces de señales, no podemos aplaudir que los juristas las interpreten por separado en su comunicación diaria. Para ello es preciso que aprendan a discriminar cuáles resultan significativas para un entorno jurídico. Para lograr este acto debe poseer de antemano un conocimiento general sobre las cualidades, necesidades, credos, cosmovisión, aspiraciones y valores del otro sujeto con quien o quienes establecerá comunicación. Tales sujetos varían en dependencia de los perfiles a desempeñar y los contextos en que se desarrolle la relación comunicativa: abogado-fiscal, abogado-cliente, juez-abogado, juez-fiscal, fiscal-acusado, por sólo mencionar algunas. Las pautas a significar también pueden percibirse de manera diferente porque los sujetos difieren en las representaciones internas que conforman la experiencia interior y que se manifiestan mediante el acto de la comunicación a través de las cualidades vocales, el comportamiento, la gestualidad, etcétera.

En este sentido, es preciso considerar las siguientes cuestiones: la habilidad para la escucha, la habilidad para interpretar mensajes y la metacognición.

1) *Habilidad para escuchar*. Como la paralingüística trae aparejada la comunicación mediante sonidos, y que pueden manifestarse múltiples elementos en conjunto como la entonación

o de manera aislada como un suspiro, es necesario desarrollar determinada habilidad para que se tenga una clara percepción de lo que se escucha. La habilidad para escuchar comienza su formación de manera empírica en edades tempranas, y se va consolidando y perfeccionando hasta que se hace consciente. Presupone que el sujeto se involucre afectiva y emocionalmente en la interacción comunicativa.

Para los profesionales del derecho, éste constituye un aspecto medular en su trabajo cotidiano, debido a que el jurista en las relaciones comunicativas que establece no sólo se comporta como emisor sino que, dada la bilateralidad del proceso comunicativo, también se manifiesta como receptor. Este profesional constantemente persigue información que no llega sólo a través de las palabras, sino también mediante las cualidades vocales como la entonación o ritmo del habla de sus interlocutores, las que utiliza para explicar, argumentar y sustentar sus criterios.

2) *Habilidad para interpretar mensajes.* La interpretación está imbricada en toda percepción de una situación vital o social, como lo es, en este caso, la de los seres humanos. Esta habilidad se logra en el proceso mediante el cual se aprende a “leer” los sonidos en las respuestas paralingüísticas de los sujetos interactuantes, así como la gestualidad, la forma de vestirse, las señales fisiológicas, etcétera, empleadas de forma consciente o no, relacionando lo que se escucha o se ve con los recuerdos, motivos internos, de manera que el sujeto identifique o haga sus valoraciones.

En este sentido debe tenerse cuidado, porque desarrollar la habilidad de interpretar lo que el otro ha querido decir es muy difícil. En el afán de querer hacer consciente cada sonido o cada gesto pueden cometerse errores fatales. Por ello es necesario ser muy cauto en cualquier interpretación. La comunicación humana es extremadamente compleja, y en este caso se tiene la tendencia de no oír o no ver lo que no se quiere. Lo que tratamos de significar es que en esta discriminación de sonidos, gestos u otras señales se corre el riesgo de perder información valiosa. Esta habilidad tiene que ver con la agudeza sensorial de reconocer y descubrir pistas sutiles.

La habilidad de interpretar en un sentido más amplio comprende los mensajes de manera global, posee una alta selectividad y una elevada carga subjetiva. En ella intervienen supuestos personales y una alta cosmovisión. El sujeto, en la interpretación que realiza de lo que ve (gestualidad) y escucha (voz), implica todo un conjunto de valoraciones personales sobre lo que es positivo o negativo. Debe tomarse conciencia de las posibilidades de tergiversación de los mensajes y de los contextos particulares en los que se da el acto comunicativo.

Otro aspecto relevante en relación con esta habilidad son los procesos de codificación y decodificación de los mensajes percibidos, lo que determina sin dudas la correcta interpretación. Es válido aclarar que en el ejercicio del derecho, como en otras profesiones, existe un sistema de códigos interesantes y peculiares que sólo alcanzan significación para los juristas y para los demás sujetos que

interactúan con ellos en determinadas circunstancias.

3) *Metacognición*. El término se ha definido como el conocimiento de sí, el autoconocimiento o autoconciencia. Se considera como una de las funciones más importantes de la personalidad, en su carácter regulador. Compartimos el criterio de Rogelio BERMÚDEZ¹¹ acerca de que la metacognición permite el perfeccionamiento de la ejecución del sujeto y el autoperfeccionamiento de la personalidad. Esto le confiere a dicha función una importancia trascendental en relación con la identificación de pautas significativas de la no verbalidad en el contexto jurídico.

Consideramos que en la medida en que el sujeto se autoconozca puede delimitar lo que para él constituyen potencialidades y debilidades, y sobre esta base puede reforzar determinados aspectos en función de la comunicación. Además, se piensa que es posible incidir en el éxito de la comunicación a partir de la disposición psicológica favorable del jurista para dar tratamiento a los aspectos negativos que interfieran el acto comunicativo desde sus roles a desempeñar.

Cuando se logra dominar y poner en acción lo que hasta ahora hemos explicado, sin duda se obtiene una adecuada sintonía comunicativa, lo cual está en la base del desarrollo de la competencia comunicativa. Esta sintonía alude a una comunicación efectiva establecida a partir de un verdadero intercambio, del diálogo, donde el jurista asume un

estilo comunicativo flexible, porque de ello depende en gran medida la congruencia entre lo que expresa y cómo lo expresa y la manera en que se percibe.

En este momento se logra alcanzar la plena correspondencia entre:

- a) Las aspiraciones sociales y las aspiraciones subjetivas.
- b) El ser y el pensar, es decir, entre las creencias y valoraciones internas y los comportamientos del sujeto durante el proceso comunicativo.
- c) El lenguaje verbal y no verbal, que incluye y pondera la relación entre lo que se dice y cómo se dice, puesto que en ello se basa en ocasiones la verdadera esencia de un mensaje.

Por ello, para lograrlo debe tenerse en cuenta:

- Interés subyacente del mensaje (es la coherencia entre el qué y para qué se dice algo).
- Adecuación de las cualidades de la voz al contenido del mensaje (cómo).
- Adaptación del estilo del habla y el ritmo de la conversación a la situación concreta.
- Empleo de manera combinada de la entonación, las pausas, el ritmo y el volumen adecuados para significar el mensaje.
- Autoconocimiento del jurista como receptor.
- Percepción sistémica y adecuada de las señales no verbales emitidas por el emisor.
- Interpretación adecuada del mensaje, coherente con la situación concreta.

¹¹ Citado por AGUILA CARRALERO, Alisvech, *op. cit.*

— Adecuación a los diferentes contextos y situaciones comunicativas derivadas de los diversos modos de actuación del jurista.

La empatía —aunque no se considera un elemento de la no verbalidad— es otro aspecto que se relaciona con lo que hemos venido tratando, debido a que ha sido considerada como la capacidad que poseen los sujetos de situarse en el lugar del otro ante determinadas situaciones comunicativas. Esto le permite al individuo anticipar, comprender y experimentar el punto de vista de las personas con las que interactúa, lo cual infiere tener respuestas subjetivas-cognitivas relacionadas con la visión del reflejo psicológico interno de la persona con quien se comunica, y de otra parte las afectivas, ya que refleja un reconocimiento de la reacción emocional por parte del individuo que observa las experiencias ajenas, y en consecuencia ayuda a la interpretación de las señales no verbales en correspondencia con los estados emocionales del otro.

Consideramos que la empatía tiene un elevado carácter subjetivo y situacional, porque depende tanto del individuo que la manifiesta como de la situación que la provoca. En ella posee un espacio relevante el autoconocimiento y la percepción de los mensajes emitidos por el receptor-perceptor, en los que se

involucra su mundo interno en cuanto al reconocimiento de valores, actitudes, recuerdos y creencias en la situación, que se refleja en el acto de comunicación concreto, así como el reflejo de las mismas en la correcta interpretación de la información obtenida.

Finalmente, podemos concluir que las relaciones que se establecen entre el lenguaje verbal y no verbal como subsistemas que integran la competencia comunicativa y el impacto de ambos en el desempeño profesional del jurista, considerándose la unidad que se establece entre significado y sentido evidenciado en el componente paralingüístico de la comunicación, facilita la realización de las funciones históricamente heredadas por su profesión: representar intereses privados o públicos, defender a los acusados, orientar, prevenir y educar jurídicamente a la sociedad.

Una adecuada competencia comunicativa en los profesionales del derecho integra el dominio de una cultura comunicativa referida a los elementos no verbales de la comunicación y a la perceptibilidad de pautas significativas para el contexto jurídico, lo que se materializa —al propio tiempo— en el adecuado manejo del complejo entramado de emisión, recepción e interpretación de elementos no verbales de la comunicación, que coadyuva a una eficiente sintonía comunicativa.

* * *