

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE ICARAGUA  
UNAN-LEON**



**LA ORATORIA FORENSE EN EL JUICIO ORAL**

**MONOGRAFÍA PARA OPTAR AL TÍTULO DE  
LICENCIADO EN DERECHO.**

**AUTORES:** Malaquía Ermélida Fúnez Narváez.  
Madelein Elizabeth Monge Martínez.  
Eleonora Mercedes Vargas Castillo.

**TUTOR:** Braulio Espinoza Mondragón

*A Dios y a nuestras Madres.*

# INTRODUCCIÓN

El tema que nos ocupa es la importancia de la oratoria forense en el proceso penal nicaragüense, ya que la tendencia moderna de los países Latinoamericanos de pasar de un sistema inquisitivo a un sistema acusatorio, implica la introducción de un nuevo proceso penal oral, por lo cual se hace necesario e indispensable la preparación de los abogados en la técnica de la oratoria forense.

Por tal razón hemos decidido abordar el tema sobre Oratoria Forense, porque consideramos la importancia que éste tiene, como el arma fundamental de todo buen abogado, para lograr la persuasión en cada una de las audiencias del nuevo proceso.

Además deseamos plantear un antecedente para que futuras generaciones analicen un poco sobre el tema, ya que reconocemos con gran preocupación que existe escasa bibliografía acerca del mismo y que fue una de las limitantes en su desarrollo, sin embargo presentamos este estudio preliminar sobre la generalidad de la oratoria forense.

Aclaremos que este primer estudio, no agota el tema en su amplitud debido a la falta de medios y fuentes de información, ya que por su complejidad apunta a muchas direcciones, pero consideramos servirá de estímulo para estudios posteriores mas amplios.

Este trabajo está estructurado en tres capítulos de los cuales: en el primero se analizan los antecedentes históricos que, abarca, Grecia, Roma y España; el segundo capítulo titulado, retórica, elocuencia y oratoria, se plasman, los aspectos generales, algunos conceptos y definiciones y las cualidades de la elocuencia; en el tercer y último capítulo, El Orador Forense, se desarrollan los conceptos y definiciones, las cualidades del orador, el auditorio y el orador ineficiente.

Esta monografía fue posible gracias al esfuerzo nuestro y el de nuestro maestro y tutor Braulio Espinoza Mondragón, quien siendo pionero de este tema en nuestro país, nos brindó parte de sus conocimientos para la

realización de éste, sin los cuales nos hubiese sido aún más difícil su culminación.

# INDICE

## CONTENIDO

Página N°

<b>CAPITULO I</b> .....	1
Antecedentes Históricos de la Oratoria Forense. ....	1
Grecia... ..	3
Roma. ... ..	11
España.. ..	22
 <b>CAPITULO II</b> .....	 27
Retórica, Elocuencia, Oratoria. ....	27
1. Retórica.....	27
1.1 Aspectos Generales. ....	27
1.2 Conceptos y Definiciones. ....	28
2. Elocuencia. ....	43
2.1 Aspectos Generales. ....	43
2.2 Conceptos y Definiciones. ....	46
2.3 Cualidades de la Elocuencia.....	49
3. Oratoria.....	55
3.1 Aspectos Generales.....	55
3.2 Conceptos y Definiciones. ....	56

<b>CAPITULO III ..</b>	<b>65</b>
1. El orador Forense.	65
1.1 Orador	65
1.2 Orador Forense.....	65
1.3 Cualidades del Orador.....	67
1.3.1 La integridad.	67
1.3.2 Conocimiento.	69
1.3.3 La seguridad de si mismo.	71
1.3.4 Destreza.	71
1.3.5 Voluntad firme y decidida.....	72
1.3.6 La convicción.	75
1.3.7 Serenidad.	75
1.3.8 La presentación.	78
1.3.9 La cortesía.	80
1.3.10 La memoria.	83
1.3.11 La sensibilidad.	85
1.3.12 La imaginación.	86
1.3.13 Anhelos de expresión.	87
1.4 Cualidades Físicas del Orador.	88
1.4.1 La voz.	88
1.4.2 La pronunciación.	90
1.4.3 Lenguaje corporal.	91
2. El Auditorio.	92
Orador Ineficiente.	102

CONCLUSIONES. ....	105
BIBLIOGRAFIA. ....	106



# **CAPITULO I**

## **ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA ORATORIA FORENSE GRECIA, ROMA Y ESPAÑA.**

La capacidad de persuadir ha sido desde siempre un arte perseguido y codiciado por todos, unos nacen con esta capacidad y otros intentan cultivarla a través del estudio; desde tiempos inmemorables la persuasión y el arte de hablar bien, ha sido una arma usada por juristas de todas las naciones.

Podemos afirmar, de cierto modo, que fue en el viejo continente, Europa, donde surgen los primeros indicios de la oratoria aplicada a ciencias como la política, la religión y el teatro, pero vinculada íntimamente al derecho, prueba de esto es el siguiente análisis en el que se nota, como Grecia, la cuna de la oratoria forense, da los primeros pasos al usar la oralidad y la persuasión en las defensas que realizaban los grandes rétores, en este período fue conocida la oratoria

forense como retórica<sup>1</sup>, la cual posteriormente fue adquirida por Roma, quien la desarrolla y estructura para ser utilizada en los discursos que se pronunciaban ante el pueblo con el objetivo de obtener las máximas garantías de la justicia social. Según esto, Cicerón, máximo exponente de la oratoria en Roma, señalaba que la verdadera oratoria sólo podría realizarse en un foro abierto y libre para demostrar el verdadero arte de la palabra pues según el principio de la oratoria, definido por él mismo, sostiene que: **no es la elocuencia producto del arte, sino que el arte es consecuencia de aquella.** Fue Roma con sus grandes exponentes y discursos que hereda a España el arte de persuadir públicamente, aquí sufre largos períodos de decadencia, pero una vez aplicado al castellano y a los estudios de literatura resurge con mayor esplendor y es a través de España que llega a Latinoamérica.

---

<sup>1</sup> Arte de Persuadir.

# **1. LA ORATORIA EN GRECIA.**

## **1.1. Generalidades.**

En ciudades históricas como Grecia, dentro de su ordenamiento jurídico se dio origen a una figura importante y majestuosa capaz de trascender fronteras de tiempo y espacio, ésta es la retórica, determinada por ofrecer al público receptor una mejor comprensión, un mayor interés de un tema o caso en discusión.

En este período para muchos, les era difícil aceptar la conjunción de sus múltiples puntos de integración; la retórica era capaz de integrar drama y gestos de una forma teatral que conquistaba a la concurrencia logrando así fallos positivos en defensas de trayectorias legalmente difíciles.

En un principio, la retórica no estaba tan ceñida a los problemas del lenguaje ni tan delimitada como la encontramos en la época romana de los primeros manuales conservados. La retórica al introducirse al resto del mundo y andando en el tiempo, obtiene una nueva aplicación y un

importante desarrollo teórico, fundamentalmente de la mano de Cicerón, por tanto en Grecia tiene una consideración muy particular en el esquema educativo y el plano epistemológico<sup>2</sup> deduciendo así que este hecho es de una importancia primordial.

La tragedia ocupa en la historia literaria de Grecia una posición de encrucijada que organiza el devenir de su literatura, en el sentido de que, de una parte el drama incorpora en su estructura las formas más sobresalientes de dicha tradición, la épica en la mística<sup>3</sup> de sus temas, la lírica en las partes líricas de la tragedia, la retórica de los trímetros trágicos es deudor, a su vez, de los elegíacos y yambógrafos de la tradición jónica<sup>4</sup>; y, de la otra parte, al convertirse lo trágico en la categoría estética fundamental y hacerse la tragedia el género dominante y de mayor difusión, en el momento en el que están creándose nuevos géneros, ello hacía a los destinatarios receptores más habituados y sensibles a estas formas y contenidos literarios; de ahí que la tragedia se convirtiese, sino en madre, al menos en

---

<sup>2</sup> Teoría del conocimiento.

<sup>3</sup> Poesía mística, misterio.

<sup>4</sup> Composición poética de lamento en regiones naturales de Grecia.

madrastra de muchos géneros por venir, la tragedia era fundamental en la formación del orador, fue un tópico de la crítica antigua.

A partir de lo expuesto, tres son las ideas principales que trascendieron de la tragedia a la oratoria: la primera, cómo la tragedia constituyó a partir del siglo V una categoría estética básica, quizá la que mejor expresa la condición humana; la segunda, si la tragedia determinó el desarrollo de las formas literarias posteriores, es natural que afloren en éstas los caracteres de aquellas: en consecuencia, la tercera, que se apliquen a estos géneros acólitos<sup>5</sup> los patrones críticos pertenecientes al drama. La valoración crítica de la tragedia, por los antiguos, nos permite apreciar, el papel determinante que desempeñó el drama en la configuración de la teoría literaria. Será argumento frente a la postura tradicional que el origen retórico y peripatético de la doctrina los genera dicendi con los officia oratoris y a su vez con los géneros deliberativum, demonstrativum y judiciales<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Subordinado que acompaña constantemente a otro.

<sup>6</sup> Tres grandes géneros utilizados en la Grecia Antigua.

Veamos como desde el siglo V a.C., están perfectamente establecidas las marcas de lo trágico y como se instauró como categoría estética superior, y la tragedia como género dominante, de donde resultará que la propia doctrina crítico-literario se vea determinada por tales patrones hasta el punto de que todo lo que se considere estilo elevado va a adquirir los caracteres del estilo trágico, prueba del dominio e influencia que la tragedia ha ejercido así en la oratoria.

La musa trágica de Sófocles nos ha legado páginas que, retóricamente, son sin duda, piezas notables tanto por la disposición de la sentencia como por el estilo, porque así, la buena retórica sirve para que los sentimientos y las pasiones se expresen con eficacia.

En Eurípides encontramos y reconocemos al más retórico de los tres grandes trágicos griegos.

En la preceptiva clásica literaria de la oratoria griega, el género epidíctico era el más variado, puesto que lo mismo comprendía los discursos pronunciados en una ocasión

solemne, como cuando se celebraba un funeral público por los caídos en la guerra, que la oratoria del lucimiento dirigida a los asistentes a los juegos olímpicos o los alardes de ingenio de los sofistas para demostrar la utilidad de la mosca o la injusta fama de algún canallesco personaje mitológico. Venía pues, a corresponder tanto a la conferencia actual sobre temas generales, apta para todo el mundo, como los discursos ocasionales de inauguraciones, festividades, visitas ilustres, etc. En tales casos, la mayor parte de nosotros agradecemos la brevedad, pero los griegos valoraban ante todo la calidad retórica del discurso y la buena actuación del orador. Por esa razón, el género epidíctico era propio de sofistas y oradores de amplia fama, capaces de componer y ejecutar piezas de méritos literarios, por encima de las concesiones vulgares a que obliga el duro debate judicial y político. Es este género epidíctico, no obstante, el que mejor muestra una conexión inicial con la magia en una época en que los ensalmos<sup>7</sup> y encantamientos eran propios más bien de niveles sociales poco elevados.

---

<sup>7</sup> Cura con palabras mágicas.

Para los griegos un discurso repleto de figuras georgianas<sup>8</sup> debía producir una sensación de balanceo y equilibrio que adormecía la atención, en consonancia con la relación que Gorgia veía entre los efectos de magia y retórica, tales procedimientos de su estilo se inspiraban en las repeticiones de sonidos y en los juegos de palabras típicos del estilo de las fórmulas mágicas, las cuales han dejado sus huellas en algunos pasajes de la literatura clásica y que recuerdan los lugares y épocas distintas, tiene por eso, peculiaridades propias; pero hay, sin duda, muchos rasgos que le son comunes y que recuerdan los procedimientos de la primera retórica. El arte de Gorgia encerraba así una paradoja porque consistía en el uso racional y calculado de elementos que en la magia estaban al servicio de lo irracional.

Después de él, Platón, Isócrates y Aristóteles insistieron en que si la retórica habría de ser ciencia ha de perder toda veleidat de magia y de sin razón. De esa manera se desarrollo el aspecto teórico de la oratoria que explica cumplidamente como se han de organizar y disponer pruebas y argumentos, y como se ha de articular el discurso; pero en

---

<sup>8</sup> Pertenecientes a la doctrinas de Gorgias.



la práctica, los oradores que habían de encargarse con un público numeroso y heterogéneo tenían presente que la elocuencia puede provocar emociones que escapan a toda lógica. Así, a través de Demóstenes y los oradores del siglo IV, se puede seguir la historia de aquella contraposición de lo irracional y lo racional.

Cuando Gorgia quería disculpar en juicio a Helena de su adulterio alegando que había sido seducida por la magia de la palabra, se refería desde luego, a que París la había privado de su libre albedrío con elocuencia irresistible, porque el sofista no quería descender al nivel cultural de quienes practicaban la magia al pie de la letra. Lo que él señalaba era el arte de la elocuencia que podía, sí, hechizar a cualquier oyente, pero por sí mismo, gracias a la habilidad del orador, por eso Gorgia consideraba a la retórica como lo que hoy llamaríamos alta literatura como una especie de poesía en prosa, capaz de producir el mismo embelezo que obtienen los versos y la música. La conexión que veía entre oratoria y magia se basaba en esos efectos maravillosos que ambas consiguen en esa fuerza irracional que rinde la voluntad, el cálculo y la lógica.

En la antigüedad específicamente en época de Gorgia la magia y lo que encierra en ella como ritos y conjuros eran utilizados de forma frecuente para hechizar a los defensores y acusadores en su caso, para que al momento de exponer sus alegatos elocuentemente se quedaran sin habla y no fuesen capaces de articular palabra alguna; caso concreto sería el de Dinarco, en su discurso contra Pitea y a ello se refiere Cicerón, donde cuenta, cómo en una ocasión en que él defendía a Titania en un importante proceso y Curión hablaba en contra suya como abogado de Nevio, este Curión se olvidó repentinamente de todo el asunto y alegó que tal cosa había ocurrido **por los hechizos y encantamientos de Titania.**

Con estos documentos mágicos se recupera un aspecto de un ambiente real en que se desarrollaban los procesos en el mundo clásico y no se debe caer en el error de despreciarlo como ajenos al estudio de la oratoria griega.

## 2. LA ORATORIA EN ROMA.

### 2.1. Generalidades.

La oratoria, conocida como retórica en Grecia de donde fue tomada, se desarrollo y estructuró en Roma y su incorporación a las estructuras políticas, sociales y culturales romanas fue el resultado de un largo proceso, en el que se destacan cambios tanto en el producto adaptado como en el país receptor.

Durante la república, Roma tuvo su senado, sus pretores y sus censores todos sometidos al forum o tribunal supremo integrado por el pueblo romano dueño de las decisiones de último grado en todas las causas que merecían su conocimiento y resolución. El orador actuaba ante juntas populares muy numerosas, en las que entraban personas no acostumbradas al ejercicio de la facultad de juzgar y en ocasiones, decidían sin tener que sujetarse rigurosamente a un texto legal, la vehemencia<sup>9</sup> y la emoción puestas en juego

---

<sup>9</sup> Fuerza impetuosa, discurso ardiente lleno de pasión.

para mover las pasiones del auditorio, inclinaban con frecuencia los ánimos a favor del orador.

Uno de los resultados acarreados por asimilación de la retórica y, a su vez, de la demanda de pretores y manuales Griegos, fue en primer lugar, la inauguración de la escuela retórica en Roma, impartida en latín a comienzos del siglo I a. C. Este hecho habría de constituir un gran acontecimiento social como se desprende de una carta de Suetonio a Cicerón.

A este ambiente nacionalizado de la retórica en Roma, responde, en segundo lugar, la aparición de tratados retóricos escritos ya en latín como son los del orador ciceroniano de *Oratorie* o la *Rhetorica ad Herennium*<sup>10</sup>.

Ante tales circunstancias, los responsables de la política romana se ven obligados a intervenir de nuevo, es así como Domicio Ahenobarbo y Licinio Craso publican, un edicto, el año 92 a . C. en el que expresaban su *Non Placet* en relación con estas escuelas retóricas desarrolladas en latín, esto seguramente para evitar la popularización, pero a pesar de tales medidas, la retórica comenzó a expresarse en latín a comienzos del siglo I a . C.

Así que, a pesar de todas las medidas oficiales antes señaladas, el interés por los estudios de retórica había prendido en la sociedad romana de mediados del siglo II a. C. No sería ajeno a este interés la razón pragmática<sup>11</sup> del éxito social y económico que esta disciplina podía proporcionar en

---

<sup>10</sup> Cic. *Elocuementemente*, *V rethorice* de *Rheticus*, reglas o preceptos de la Retórica. *Quint. arte de la elocuencia*, nombres de un gran número de personajes.

<sup>11</sup> Integración del estudio del lenguaje, la función de los usuarios y cuando debe utilizarse.

un sistema político como el republicano según advirtieron Cicerón y Tácito.

La retórica, en Roma, como teoría general del discurso, satisfizo la definición que se ha avanzado de los géneros como actos del habla y se ocupó tanto de géneros del discurso (pragmáticos) como otros propiamente literarios (estéticos).

No cabe duda que las fuentes de donde salen los argumentos, la procedencia de los temas, no está en la literatura sino en otros actos del discurso socialmente existentes, incluso aquellas partes del discurso judicial más dependiente de la argumentación son claramente pragmáticas como la *Probatio* o *Argumentatio*<sup>12</sup> pues su finalidad es *Docere*, hablan a la razón.

La temática, la parte histórica no lingüística de los géneros del discurso, señala el encabalgamiento<sup>13</sup> de la retórica y su dependencia con otros discursos o instituciones

---

<sup>12</sup> *Probatio*: Quint. aprobación y confirmación. /argumentativo Cic. Explicación artificiosa, forma del argumento.

<sup>13</sup> Métrica, consiste en enlazar el final de universo con el principio de otro.

sociales en la que el arte de la palabra debe apoyarse para hallar argumentos. La retórica alberga en su perspectiva consejos para géneros tanto pragmáticos como literarios.

Pensamos en los discursos judiciales y deliberativos en una primera etapa, no es la retórica sino la historia, la vida política romana la que regula los momentos pertinentes para pronunciar un discurso: *Laudatio Funebris*<sup>14</sup>, *La Cohortatio*<sup>15</sup>, *In toga Cándida*<sup>16</sup>, *La Altercatio en el senado*<sup>17</sup>.

La palabra ya es un arma de lucha política en una situación de enfrentamiento agudo del grupo dirigente romano. En esos casos en un discurso pronunciado ante el pueblo, cuenta algo que solemos desdeñar<sup>18</sup> que tendemos a no apreciar: es la *Actio*<sup>19</sup>, Cicerón la tiene muy en cuenta cuando en el *brutus*<sup>20</sup> habla de los oradores antiguos así

---

<sup>14</sup> Cic. Oración fúnebre.

<sup>15</sup> Cic. Exhortación, acto de amonestar. Antes de entrar en combate. / excitar a uno con razones dirigidas a los jueces.

<sup>16</sup> Ropa que vestían los Romanos en calidad de ciudadanos al aspirar a una magistratura.

<sup>17</sup> Contienda de palabras. / Controversia.

<sup>18</sup> Rechazar, tener a menos el hacer o decir una cosa, dirigir la palabra.

<sup>19</sup> Demanda, proceso, representación.

<sup>20</sup> Hombre bárbaro e incapaz, refiriéndose a los oradores antiguos.

mismo le dedica a la voz y sus tonos e inflexiones cierta atención en el orador.

El discurso pronunciado es texto y gesto. Es espectáculo no se olvide, su finalidad última aunque no prescindida de estas dulzuras artísticas, es pragmáticas.

El discurso escrito no es ya un *praeceptum*<sup>21</sup> sino un *exemplum*<sup>22</sup>. Cicerón maestro de retórica y orador magistral, dejó a la posteridad tanto preceptos que aplicar como modelos para la *imitatio*<sup>23</sup>.

---

<sup>21</sup> Regla, precepto, Ley.

<sup>22</sup> Modelo, muestra, Cic. Lo que va a mí o me sucede.

<sup>23</sup> Cic. Semejanza, reproducir algo.



Sus discursos equilibraron el todo y las partes, gustaron los estilos y los medios a los fines de una manera que necesariamente no se correspondería al discurso real. En fin en el mejor de todos los posibles, un discurso escrito corresponde a uno real pero sin actio. Para Cicerón su recurso no era un recurso artificial y postizo sino que su esencia era lógica, poseía claridad de estilo, armonía, elegancia y sobre todo elocuencia, que no se pierde ni siquiera de aquellos largos y tan elaborados períodos, su estilo era el que retrata de cuerpo entero en un modo de decir copioso y constantemente ordenado y disciplinado por un soberbio dominio intelectual, cuando Cicerón creía necesario ser breve y llano, lo era.

El Arpinate centra su atención en la formación del orador ideal del uir eloquens, evitando de ese modo caer en una posición escolástica<sup>24</sup> de la retórica como era el caso de los tratados al uso. Este orador ideal no era otro para el Arpinate que el Philosphus Politicus, esto era el hombre capaz de aunar filosofía y elocuencia para entregarse al servicio de sus

---

<sup>24</sup> Enseñanza de las artes liberales en las escuelas monacales medievales, filosofía. cristiana, doctrina considerada como dogmática.

conciudadanos con las máximas garantías de justicia social. De este modo Cicerón realizaba esta figura superponiéndola a la del sobresaliente hombre de armas y en este sentido, se marcó el contraste entre él mismo y el César señalando indirectamente su superioridad social a la de aquel. Ahora bien, esta paídea ciceroniana inspirada en la tradición académica, que se remonta a Isócrates y Platón y la que el propio Arpinate se mostraba representante, no habría de tener continuidad ya sea por la desconfianza de las corrientes filosóficas o por las condiciones históricas. Según esto último Cicerón señalaba que la verdadera oratoria sólo podría realizarse en un foro abierto y libre, manifestando en este sentido que ni el mismísimo Demóstenes hubiera podido llegar a ser el orador admirado de todos los tiempos sino contara con tales condiciones aún cuando tuviera como oyente al propio Platón.

A este respecto el Arpinate no dejará de mostrar su dolor por el cambio político que se estaba produciendo, de consecuencias nefastas para la oratoria romana, símbolo de la libertad, más aún, se presentará así mismo como víctima

de esta falta de libertades públicas para poder ejercer su actividad política que no era otra sino la oratoria.

Así pues, lo que no había logrado el senatusconsultum<sup>25</sup> del 161 o el edictum del 92 lo logra, en cambio el nuevo régimen político, la dictadura Nomine Principis. De este modo la oratoria es relegada del foro refugiándose en la escuela retórica y reduciéndose a juegos declamatorios: se había secado, pues, el gran venero de la misma, la libertad política desarrollada en el foro de la que se alimentaba la oratoria, el foro había sido suplantado por el princeps.

Ante esta situación se van a invertir los términos de aquel principio oratorio definido por Cicerón en aquellas sentencias **no es la elocuencia producto del arte** tal como lo pretendían los rétores, **sino que el arte es consecuencia de aquella.**

---

<sup>25</sup> Consejos provenientes del cuerpo consultivo de apoyo al Rey.

En efecto, al quedar reducida la oratoria a ejercicio de declamación en la escuela de los rétores, esta oratoria tuvo un carácter puramente artificial: se convirtió, pues, en una elocuencia producto del arte de la que se hace burla tanto en el dialigus de ortoribus como en el satiricón<sup>26</sup>. De este modo el protagonismo de la elocuencia se traslado al arte de ahí la proliferación de rétores y escuelas retóricas entre las que se destacaron la de Apolodoro de Pérgamo y la de Teodoro de Gadara.

Uno de los aspectos atendidos por los tratados de aspecto imperial. Es, que un gran número de ellos se reducirá al desarrollo de la elocutio convirtiéndose en preceptivas literaria, esto es, en artes bene dicendi, con total ignorancia de aquel fin para el que había nacido la retórica, la persuasión. Esta atención a la elocutio se limitará a la presentación de un amplio repertorio de figuras de pensamiento y lengua.

---

<sup>26</sup> Inclinado a la Maledicencia, burla / Mit. Relativo a los sátiros.

En conclusión, aquella retórica que había nacido como medio de persuasión en todas las actividades sociales, formalizando su objeto material, el discurso literario, en los tres grandes géneros (deliberativo, demostrativo y judicial), que se había ido enriqueciendo merced al desarrollo de la propia dinámica oratoria y, especialmente, a su vinculación con la filosofía va a reducir su campo de actuación, ante las faltas de libertades públicas a los dos aspectos mencionados el de la preceptiva literaria y el del instrumento jurídico. En consecuencia perderá aquella alta misión de pretender por medio de su fecundación filosófica una formación integradora del hombre, aquel ideal del uir sapiens et eloquens postulado por Cicerón.

Pero si bien la retórica acabó convirtiéndose en una materia de estudio sin mayor realce ni dignidad, esto es, en una asignatura más de los estudios enciclopédicos, su importancia en la cultura occidental habría de ser notable desde el momento en que fue responsable de fijar las categorías estéticas y jurídicas de nuestro patrimonio histórico.

### **3. LA ORATORIA EN ESPAÑA.**

#### **3.1. Generalidades.**

Las primeras noticias sobre oratoria en los tribunales españoles se dan a través de la abogacía en el Fuero Real y en la Partidas, en éstas se observa un bajo nivel de las actuaciones judiciales, esto se debe a la supresión de las enseñanzas de oratoria en los colegios de abogados y únicamente se destacaban como oradores aquellos que poseían facultades naturales. Poco podría exigirse en aquel foro cuando la instrucción de sus profesores era reducida al estudio desordenado y superficial de la legislación Romano-Canónica, sin conocer la historia de las leyes españolas, sin estudios accesorios de literatura y sin conocimientos exactos de derecho patrio.

El foro español estaba alejado y desconocía completamente el movimiento renacentista del siglo de oro de la literatura. Mientras España se desarrolla en el siglo XV con dicho movimiento a través de la literatura, la escultura y la

pintura, el foro español ignora por completo el renacimiento del siglo de oro.

A finales del siglo XVI e inicios del siglo XVII se acelera la decadencia de la oratoria en España, no se menciona en esta época abogados que sobresaliesen en defensas orales y escritas, tampoco se encontraron muestras de la elocuencia en este período, se nota el poco esmero literario de estos abogados. Otros autores como Olózaga afirman incluso que no es que la elocuencia esté en decadencia en este período, sino, refiere éste, no existía, ya que no puede haber elocuencia donde no hay amplia libertad para la defensa.

Es a inicios del siglo XVII, que se mejora el estado lamentable de la jurisdicción española, con la influencia del castellano se introduce entre abogados y fiscales un estilo forense de alto grado, es a partir de aquí que empieza el resplandeciente florecimiento de la oratoria forense, aunado esto a la incorporación de los estudios de literatura, este desarrollo no se da de un día para otro, es necesario que el foro español sufra grandes transformaciones.

Con la favorable influencia que ejerció en nuestro idioma, la escuela clásica que floreció a mediados del siglo XVIII, y con la reacción operada en la república de las letras mejoró en alto grado el estilo forense, se introdujo entre abogados y fiscales el buen gusto literario que es el elemento esencial en el arte de la palabra, y es a partir de esto que nacen y brillan oradores tales como El Conde de Compomanes, Méndez Valdez, Jovellanos, Pérez Camino y Rojas y Cortés, todos destacados como excelentes oradores y admirados por el uso de la palabra al servicio de su profesión.

Signo del desarrollo de la oratoria forense, en España, es el nacimiento de grandes figuras que se destacan en el foro español en la época contemporánea, como dijimos antes, el desarrollo de la oratoria forense está íntimamente vinculado a la incorporación del idioma castellano a la abogacía, pero también está vinculado a la política y esto se refleja en que uno de los aspectos característicos de estos grandes oradores y jurisconsultos es que ellos sirvieron a la política española entre los cuales tenemos: Maura y Montaner, Ángel Osorio y Gallardo y Jiménez de Asúa.



Maura y Montaner, acudió a la política y se mantuvo dentro de esta actividad durante mucho tiempo, pero fue ante todo un jurisconsulto y desde los puestos más diversos y en las funciones más variadas sirvió fiel y entusiastamente a su firme vocación de jurista, esto se confirma además con el discurso que realizó al ingresar a la Real Academia de la Lengua Española, de la cual llegó a ser presidente; este discurso versó sobre el tema de la oratoria cuya naturaleza, principios y normas, expuso con admirable doctrina.

Ángel Osorio, fue ministro de la corona, ocupó los escaños del congreso entre otros puestos políticos, abogado en ejercicio durante muchos años, plasmó sus ideas en su obra “El Alma de la Toga”, que constituye un verdadero canto a la abogacía. Partidario decidido de la oralidad, cree que la voz humana es más convincente que la palabra escrita y que es el mejor medio para que los magistrados conozcan y se enteren del asunto.

Jiménez de Asúa, comenzó a ejercer la abogacía en un período difícil de la vida política española cuando en su condición de profesor universitario se vio amenazado de

perder su cátedra por sus campañas contra la dictadura de la época, la aplicación de la abogacía a la política le granjeó crédito y autoridad igual o superior a la que tenía por su labor de catedrático<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> Arturo Majada, Oratoria forense, Pág. 42 Pág. 58.

## **CAPITULO II**

### **RETORICA, ELOCUENCIA Y ORATORIA.**

#### **1. RETORICA.**

##### **1.1. Aspectos Generales.**

Estando Atenas y Grecia enfrentando un período de post guerra, en el mes de Gamelión del año 425 a. J.C., muchos corrieron a satirizar la vida política de Atenas como lo hizo Aristófanes mediante la retórica, que según él, era el elemento fundamental del habla, pero que poco tiempo después se convertiría en cúspide de la educación Greco-Romana y coronada como disciplina primordial de todo buen orador.

La retórica se dirige a lo verosímil, a la opinión elocuente; es una dialéctica basada en probabilidades o indicios que apunta no a la sola demostración con engaños y finalizando con persuadir a un público desconocedor de un tema en litis, sino en crear o despertar una creencia utilizando medios persuasivos que se extiendan más allá del bien hablar

prudentemente y con adorno, es deslumbrar al auditorio y más que eso, obtener aceptación por parte de ellos conforme a los ordenados argumentos expuestos hábilmente y de una forma elocuente.

El orador para no perder la atención de su auditorio, no debe despertar en él sospechas o recelos de timidez, por lo que debe evitar también dar la impresión de arrogancia o excesiva confianza en sus dotes y capacidad, para ello lo mejor es presentarse como inexperto en las lides judiciales<sup>28</sup> e ignorante de las sutilezas y argucias de la retórica como un individuo apocado y escasamente desenvuelto, en una palabra, empequeñecido.

## **1.2. Conceptos y definiciones.**

La retórica y la elocuencia ha estado representada por grandes maestros de la antigüedad tanto griegos como romanos entre ellos; Cicerón, Quintiliano, Aristóteles, Demóstenes entre otros, quienes a su vez influyeron para el desarrollo de la oratoria forense en el resto de Europa tanto

---

<sup>28</sup> Disputas en el Foro.

en Inglaterra, Francia, Alemania y España de donde la ha heredado Latinoamérica.

Para Cicerón la retórica era el arte, la técnica que enseñaba a dividir el discurso en partes y aconsejaba el empleo de fórmulas propias constituidas por palabras o frases enteras que servían para introducción o para la conclusión del discurso o bien para unir o separar partes; un arte que, aunque su inicio no lo tuvo en Grecia, sí se hizo presente facilitando para los rétores la técnica de la palabra y el discurso.

Quintiliano, en sus manuales de retórica decía que el procedimiento retórico era el que adoptaba el orador con una actitud de sencillez, insignificancia y opacamiento, destinada, por un lado, a captar la benevolencia de los jueces y la simpatía del auditorio, y, por otro, a insinuar y traslucir la infirmitas, que produce conmiseración, piedad, compasión (miseratio).

Por su parte Esquines, nos ofrece un ejemplo, en el cual aparecen dos rasgos que merecen nuestra atención: por un lado, la ya conocida mención de los preparativos del adversario frente a la personal indefensión y buena fe del orador que confía en la religión, en la justicia y en quienes la administran; y, por otro, una buena muestra de la gárrula locuacidad<sup>29</sup> del orador; el empleo de la metáfora que según los escolistas<sup>30</sup> suena un tanto teatral y no debía haber sido empleada en un exordio<sup>31</sup>.

Diseópolis en sus primeros destellos de la retórica antigua señalaba que en la oratoria la técnica usada o empleada por el orador debía ser: presentarse con humildad y rebajándose ante el auditorio, que en definitiva era el que debía aprobar o rechazar el discurso.

Platón miraba en la retórica un arte de engaños para persuadir a los ignorantes; expresiones estas que fueron fuertemente criticadas por Isócrates reprochando la opinión

---

<sup>29</sup> Dicese del habla de personas charlatanas.

<sup>30</sup> Los que estudian el espíritu exclusivo de las doctrinas, métodos y tecnicismo científico en que dominan los preceptos de Aristóteles

<sup>31</sup> Introducción, preámbulo de una obra o discurso.

de Platón y en sentido contrario a lo afirmado por Platón, decía que el arte que encierra la retórica educa en gran medida al hombre sobre todo al hombre que se prepara para orador; Isócrates es el fundador de la escuela de elocuencia y dedicó su vida a la retórica cuyos principios los usó en sus discursos y en la enseñanza. Para él la retórica es una filosofía práctica de la vida, no como un método técnico sino como el carácter sano que debe desarrollar, en juicio, mediante el lenguaje usado en el discurso.

La retórica es el desarrollo de las ideas claras, es como una estrategia psicológica del orador. Cuando el orador se presenta ante un auditorio, en el cual se encuentran los jueces recepcionando los alegatos para la toma de su decisión; la forma de expresarse del orador influirá decisivamente en el fallo de los jueces. Por ello las exposiciones extremadamente pausadas, con vacíos jurídicos e inseguridad del orador inciden negativamente en el fallo final; en cambio si el orador es firme en sus alegatos y mantiene la atención del auditorio conseguirá la admiración de la concurrencia quién no dudará de lo expuesto, la considerará como una verdad y logrará el fallo positivo de

jueces y jurado que constituye el objeto primordial de su intervención.

Aristóteles en su discurso del adversario plantea dos puntos importantes en cuanto a la retórica: en el primero expresa que los oyentes están atentos a las cosas que son importantes a las propias, a las admirables, por eso el discurso tiene que versar sobre asuntos de esa naturaleza; en el segundo: el asunto a tratar consiste en prometer la exposición de asuntos tremendos pero justos, la combinación de ambos procura un gran incentivo y un enorme poder de atracción al auditorio.

Aristóteles le da mucha importancia a la introducción de la disertación pues de ella depende el interés y las motivaciones que pueda tener el auditorio, y es como él afirma **abrirse camino para lo que sigue** y que el objetivo primordial es que los oyentes sepan de antemano sobre el tema que se aborda y que la mente del oyente esté atenta para la captación de los hechos que ahí se expone; ya que lo indeterminado conduce al error.



Aristóteles definió la retórica: como el arte de buscar en cualquier situación los medios de persuasión disponible, teniendo por objeto, el estudio de técnicas discursivas que trata de provocar y de acrecentar la adhesión de los espíritus a tesis que se presentan para su asentamiento.

Esta definición debe concretarse mediante cuatro observaciones que permita precisar su alcance, la primera observación es que la retórica trata de persuadir por medio del discurso. No hay retórica cuando se recurre a la experiencia para obtener la adhesión hacia una afirmación. Es verdad que la experiencia no puede bastar para adherirse al enunciado de un hecho sin acuerdo previo sobre el sentido de las palabras utilizadas en el enunciado. Cuando se discute el sentido de las palabras, para obtener un acuerdo a este respecto, es indispensable recurrir a la retórica en sentido amplio, que engloba los tópicos y la dialéctica<sup>32</sup>, las técnicas propias del debate y la controversia.

Excluimos igualmente de la retórica la violencia y las caricias, pero es muy difícil eliminar de ella las amenazas y

---

<sup>32</sup> Método filosófico de análisis a la realidad.

las promesas, pues la retórica se sirve del lenguaje para obtener la adhesión.

La segunda observación: concierne a la demostración y a las relaciones de la lógica formal con la retórica.

La prueba demostrativa, que analiza la lógica formal, es más que persuasiva. Es convincente, pero a condición que se admita la veracidad de las premisas de que parte. En efecto, la validez de la demostración solo garantiza la veracidad de la conclusión si estamos dispuestos a reconocer la de las premisas. Descartes y los nacionalistas pudieron descuidar la retórica en la medida en que la verdad de las premisas se refiere a las ideas claras y distintas, a propósito de las cuales no es posible ninguna discusión. Al presuponer las evidencias del punto de partida, los racionalistas se desinteresaron de los problemas que suscita el manejo del lenguaje. Cuando una palabra se puede tomar en varios sentidos, cuando se trata de clarificar una noción vaga o confusa, surge un problema de elección y de decisión que la lógica formal es incapaz de resolver y hay que dar las

razones de la elección para obtener la adhesión a la solución propuesta. El estudio de los argumentos viene de la retórica.

La tercera observación: de que la adhesión a una tesis puede ser de una intensidad variable lo que es esencial cuando no se trata de verdades sino de valores. En efecto, como punto de partida se admite que los hechos y las verdades son siempre compatibles y dos proposiciones evidentes no pueden afirmar tesis contradictorias. Es una evidencia, que el que afirma la negación de lo que afirma el que juzga con evidencia, no puede juzgar con evidencia. Cuando se trata de prestar adhesión a una tesis o a un valor, se puede siempre aumentar obviamente la utilidad de la adhesión, pues nunca se sabe con que bienes o con que valor podrá entrar en colisión en caso de incompatibilidad y, por tanto, de elección inevitable<sup>33</sup>.

Finalmente la cuarta observación: que distingue la retórica de la lógica formal, y en general de las ciencias positivas, es que no se refiere tanto a la verdad como a la adhesión. Las verdades son imparciales y el hecho de que se

---

<sup>33</sup> Perelman Ch. lógica jurídica y la nueva retórica.

les reconozca o no, no cambia en nada su condición, en cambio, la adhesión es siempre la adhesión de una o varias inteligencias a las que nos dirigimos. Es decir, de un auditorio.

La noción del auditorio, es central en la retórica. Un discurso sólo es eficaz si se adapta al auditorio al que se trata de persuadir o convencer. En su retórica, Aristóteles analizó ampliamente los diferentes tipos de auditorio diferenciados por la edad o por la fortuna. Al pensar en la muchedumbre reunida en la plaza pública subraya que la retórica es obtener la adhesión de un auditorio no especializado y no capaz de seguir un razonamiento complicado, pero nada nos obliga a limitarnos de este modo. En efecto, una argumentación persuasiva convincente puede dirigirse a cualquier auditorio lo mismo si se trata de sabios que de ignorantes, a una sola persona, a un pequeño número o a la humanidad entera.

En un discurso al parlamento el orador puede subdividir su auditorio en tantos elementos como partidos políticos haya y puede tratar de ganar para su causa la opinión pública

nacional o internacional, que no reaccionarán del mismo modo frente a cada uno de los argumentos.

La retórica considera que la argumentación puede dirigirse a auditorios variados, interesándose estos, igualmente por el diálogo socrático, por la dialéctica tal como la considera Platón y Aristóteles y por el acto de defender una tesis y atacar la del adversario en una controversia. Debe englobar, pues, todo el campo de la argumentación, que es complementario de la demostración y de la prueba inferencial que estudia la lógica formal<sup>34</sup>.

El contacto entre dos inteligencias exige un lenguaje común que pueda ser comprendido por los oyentes y que le sea familiar. Ello no plantea ningún problema si nos dirigimos a oyentes que tienen la misma preparación y profesión o si nos dirigimos sobre problemas no especializados a nuestro medio habitual, pero si el medio es desconocido se trata de obtener la adhesión de un auditorio no iniciado respecto a cuestiones técnicas, la adaptación del orador a su auditorio puede ofrecer dificultades nada despreciables. Es todo el

---

<sup>34</sup> Gaspar Morocho Gayo, Estudio de Drama y Retórica en Grecia y Roma, Pág. #141-142.

problema de la vulgarización. Y la adaptación no se refiere únicamente a cuestiones de lenguaje, pues no basta que el auditorio comprenda al orador para que otorgue su adhesión a la tesis que aquel presenta para su asentimiento<sup>35</sup>.

---

<sup>35</sup> Ibidem Pág. # 143.

Cabe observar, entre discursos sobre hechos reales y discursos sobre valores que ambos hacen variar la intensidad de la adhesión al auditorio.

Es indiscutible que toda argumentación presupone la adhesión del auditorio a ciertas tesis y a ciertas opiniones previas, hay que rechazar la epistemología empirista que se esfuerza en derivar todas nuestras ideas de la experiencia, pues olvida que, al lado de la experiencia, cuyo papeles innegable para controlar y corregir nuestras ideas, éstas constituyen un elemento previo transmitido por la tradición y la educación y necesita la existencia de una lengua común como síntesis y símbolo de una cultura<sup>36</sup>.

De ahí que las figuras retóricas son formas de presentar los pensamientos que sin cambiarlos sustancialmente los modifican con el fin de darles mayor energía y belleza, supliendo además la deficiencia del lenguaje no figurado, insuficiente a veces para expresar o hacer más clara una idea<sup>37</sup>.

---

<sup>36</sup> Ibidem. Pág. # 144-146

<sup>37</sup> Alberto V. Fernández, Arte de la Persuasión Oral.

Las figuras también ayudan a conocer por comparación, especialmente los tropos<sup>38</sup>.

Como antiguamente los hombres carecían de ideas y palabras relativas a cosas que veían, aplicaron el sentido de las cosas conocidas a otras nuevas, y así nació el lenguaje figurado muy usado por poetas y oradores considerados sabios e intérpretes de la sabiduría popular, porque el pueblo hablaba en rico lenguaje figurado.

Por lo tanto, ese lenguaje es natural y las figuras retóricas son tan naturales como las formas lógicas. Por consiguiente son formas del pensamiento y del lenguaje humano en general; en una palabra, formas inspiradas por la misma naturaleza. Pero el arte enseña a usarlas con prudencia y buen gusto, dictando más lo que no debe hacerse que aquello que debe hacerse.

---

<sup>38</sup> El empleo de las palabras en sentido distinto al que propiamente le corresponde, pero que tiene con este alguna conexión. El tropo comprende la sinecdote, la metonimia y la metáfora.



Las figuras retóricas débiles, forzadas, impropias, ajenas al fondo del asunto, jamás moverán los ánimos; y como ningún arte puede enseñar a crearlas, pues son expresiones de la vida humana, producto de la propia cultura y del ejercicio, solo se considera lo más sustancial y se excluyen muchas reglas inútiles, que darían a las figuras una importancia excesiva. Los usos literarios de los tropos, de la metáfora y del símil, por ejemplo, son de gran ayuda para impresionar por medio de imágenes y hacen más bello el discurso; pero como ingredientes de la invención son medios de prueba<sup>39</sup>.

Son tropos las traslaciones del significado de las palabras que les dan un sentido diferente de su primitivo o recto sentido y se fundan en la asociación de ideas. Además de dar encanto y concisión a la frase, los tropos enriquecen el idioma y presentan con más claridad y fuerza la ideas, modificándolas según conviene a fin de mover los ánimos por medio de imágenes. De otro modo el lenguaje sería frío, seco, sin nobleza y las ideas desagradables, oscuras o deprimentes; no pudiendo éstas modificarse, llegarán al

---

<sup>39</sup> Gaspar Morocho Gayo, Op, Cit Pág. # 189-190.

oyente sin la forma propia del discurso oratorio, necesario para la persuasión.

La metáfora sirve para expresar lo material mediante lo ideal, lo ideal mediante lo material, principalmente las conmociones del ánimo o cualquier estado psicológico. Siendo la metáfora un figura muy usual en la oratoria, requiere un uso prudente, buen gusto y ejercicio, debiendo ser generalmente sencilla, siempre acomodada al asunto y verdaderas las relaciones entre objeto<sup>40</sup>.

De lo anterior podemos afirmar que la retórica tiene por fin adiestrar o enseñar en el arte de la palabra práctica, útil, al orador en su faceta más elevada, como político o ciudadano ejemplar, y en su versión privada como abogado. Para cumplir a la perfección esta misión educativa tan importante, se debe poner a disposición del orador conocimientos procedentes de la filosofía (lógica y psicología), de Historia, de Jurisprudencia, de Derecho Constitucional, de la Religión, del dominio de la palabra útil, eficaz y bella, presuponiendo una formación anterior en gramática y poesía una capacidad

---

<sup>40</sup> Gaspar Morocho Gayo, Op, Cit Pág. # 192.

teórica y práctica desarrollada gracias a la lectura, comentario e imitación de buenos oradores, como lo fue Aristóteles y Cicerón en sus discursos elocuentes.

## **2. ELOCUENCIA**

### **2.1. Aspectos generales.**

Los primeros indicios se dan a partir del cambio del régimen político en Roma (Dictadura nomine príncipis), pues, es aquí donde la retórica es relegada del foro el cual fue sustituido por el Princeps.

La elocuencia comienza a implantarse como producto del arte y es así como el protagonismo de la elocuencia comienza a proliferarse en las escuelas retóricas y en rétores.

Históricamente la elocuencia precedió a la oratoria con la cual solía ser confundida, considerándolas parte de una misma figura, sin embargo a través de los años se han hecho estudios que han demostrado la diferencia de ambas, pues, la oratoria tiene un sentido más general y retórico, en cambio la

elocuencia no es simplemente una elocución pública, la que era estimada como modelo de arenga<sup>41</sup>, las cuales eran referidas a discursos fingidos y nunca pronunciados. La elocuencia y la oratoria no pueden ser consideradas las mismas, sin embargo existe relación en cuanto a que **la elocuencia es el alma que alienta y da vida al cuerpo de la oratoria**<sup>42</sup>.

La perfecta elocuencia y estilo sirven a la persuasión porque no se influye con olvido de los oídos por trasgresión<sup>43</sup> de una ley que rige la misma naturaleza, sujeta al número y a la armonía. La correcta elocuencia atañe a la naturaleza del hombre culto que cuida el hablar con claridad, precisión y decoro, ideas; y todos sus demás talentos, por grandes que sean le son enteramente inútiles. La elocuencia satisface exigencias fundamentales y permanentes de la expresión literaria cumpliendo con elementales principios de buen gusto, porque un modo de hablar grosero, vulgar o desordenado no merece la atención de un público.

---

<sup>41</sup> Discursos pronunciados ante una multitud con el fin de enardecer los ánimos, siendo estos largos y pesados. / estilo de arenga, la exhortación que hizo el Rey Tuzcuco a los mexicanos (citado por Arturo Majada en su obra oratoria forense).

<sup>42</sup> Arturo Majada, Op Cit Pág. # 16.

<sup>43</sup> Violación de un precepto o Ley.

La buena elocuencia pide equilibrio y calidad de las palabras; extensión de las cláusulas, ya sean amplias, o breves, sin exceso; porque hay que saber usar unas veces la espada y otras el puñal. La frase elocuente y el desarrollo de un pensamiento que se hayan sujeto a un ritmo no forzado, que viene a ser natural, creado por la unión de ideas y palabras.

## 2.2. Conceptos y definiciones.

Etimológicamente la palabra elocuencia deriva del verbo latino **elocuo** que significa hablar claro y distintamente, como decía Quintiliano **Manifiestar nuestro pensamiento con claridad por medio del lenguaje.**<sup>44</sup>

Mediante el uso que a tenido la elocuencia se entiende como el talento de persuadir y sin duda por metonimia vino a significar la misma teoría del arte de la palabra.

Aristóteles define la elocuencia como **el arte que tiene por objeto descubrir en cada cuestión lo que encierra de convincente en realidad o en apariencia**, esta definición aristotélica no es admisible porque la convicción excluye la mera apariencia de verdad o sofismo, es decir, según Aristóteles la convicción es el elemento esencial para toda obra elocuente.

---

<sup>44</sup> El símbolo mitológico de la elocuencia, era la musa polilea que solía representarse sosteniendo en la mano unas cadenas, como alusión al poder que ejerce la elocuencia. (citado por Humberto J. Mitología Griega y Romana Pág. # 184).

Para Platón la elocuencia es **la razón apasionada**, la razón unida a los dotes exteriores del orador bastarán para ser un discutiador. Pero el orador necesita el calor del alma que da vida a la palabra, que inspira las grandes ideas y los más bellos sentimientos y mueve la voz al compás de los afectos que la dominan.

Plutarco, la elocuencia **es el arte de dirigir los espíritus**. En esta teoría falta agregar la nota característica de la persuasión por tanto sería más perfecta si dejara, **el arte de dirigir los espíritus mediante la persuasión**.

San Agustín, **la elocuencia es convencer de la verdad, hacerla agradable e impulsar a la acción**, esta definición peca mucho de específica.

Fenelón, la elocuencia **es el arte del bien hablar para inculcar la verdad en los hombres y hacerlas mejores**, en este concepto hace falta precisión y vigor de una buena definición.

Para Batteaux, define la elocuencia **como el talento de mover y persuadir**, en esta definición la palabra mover sobra, pues persuadir es mover, falta en cambio la nota de convicción.

Para D'Alembert, **ser elocuente es hacer pasar con rapidez e imprimir con fuerza en el alma de otro sentimiento profundo de que el orador esta poseído**.

Joaquín María López según varios pasajes de su obra puede compendiarse en la afirmación de que la elocuencia es la poesía de la palabra, consagrada a la defensa de ideales humanos<sup>45</sup>.

Según Cabanellas, **la elocuencia es la facultad de expresarse de modo persuasivo y de manera que deleite a quien oye y al que lee con capacidad de conmover y convencer, siendo eficaz en todas las causas donde rige un auténtico juicio oral, se vuelve peligrosa cuando existe jurado**<sup>46</sup>.

---

<sup>45</sup> Arturo Majada Op Cit Pág. # 17-18.

<sup>46</sup> Cabanellas G. diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Pág. # 402.



### 2.3. Cualidades de la elocuencia.

Las principales cualidades de la elocuencia indispensables en cualquier discurso son: **claridad, coordinación, cantidad, calidad, variedad, ornato y decoro.**

**Claridad**, propiedad de las palabras y correspondencia de ideas y palabras. No basta la claridad de los pensamientos; habrá orden y propiedad no expresiones ambiguas, y además importa saber elegir palabras y frases que el uso a establecido para las ideas. Este vocablo viene de praecidere, cortar, recortar, y significa cercenar todo lo excesivo o superfluo, de modo que la idea puede entenderse tal cual es.

La propiedad del lenguaje requiere sumo cuidado en el empleo de sinónimos y vocablos equívocos, éstos pueden tener tanto significado genérico y de uso cotidiano, como significado propio de una ciencia, arte o profesión. Una misma palabra puede expresar varias ideas, es por eso que el orador

elocuente debe dotarse de ideas claras, aunque débiles, pero puede persuadir, mientras que nunca persuadirá si en la parte elocutiva el discurso adolece de confusión.

Los oradores que quieren ser brillantes con frecuencia se hacen oscuros, y aunque suelen deslumbrar, muchas veces se deslumbran a sí mismos y nadie les entiende. Antes de buscar la manera de provocar en los otros la contemplación, es necesario rodear de luz lo que se quiere hacer admirar. El abuso del lenguaje figurado, el deseo de mostrar erudición, quita claridad al discurso.

**La coordinación:** debe ser ordenada para que el discurso, a pesar de sus ideas claras, no sea ambiguo y confuso. Sin embargo, puede haber claridad sin fuerza persuasiva por falta de un orden adecuado a las circunstancias.

La coordinación nace del orden de las palabras según el orden de las ideas, evitando incluir frases y vocablos extraños que con pretensiones de ampliación y belleza separan las ideas del asunto principal.

Se usa el hipérbaton, figura que modifica el orden gramatical de los vocablos, a fin de dar más gracia a la expresión, ejemplo: **si ese gran caudillo, si ese hombre manda, todos le obedecerán**, es una frase menos eficaz, debería ser: **si manda ese hombre, ese gran caudillo, todos le obedecerán**. Aquí gran caudillo, en medio de la frase hace resaltar la cualidad del hombre, mientras que se oscurece en el comienzo.

El trastorno excesivo de las reglas gramaticales oscurece la elocución, y la oscuridad, es un defecto muy grave en el discurso oratorio, cuyas leyes primeras son la claridad y la coordinación.

**La cantidad:** está en medio del laconismo<sup>47</sup> y la abundancia. Un escritor puede permitirse no ser claro a veces, pues podrá volver a leer en cambio el orador frente a un auditorio carece de tiempo para profundizar el sentido de cada palabra, debe continuar y además rehúye el esfuerzo mental. Por ello el orador repite una frase, un juicio, sus opiniones a fin de hacerse comprender mejor, sin embargo, eludirá repeticiones innecesarias, y un retorno a ideas ya expresadas claramente<sup>48</sup>.

Los abundantes epítetos cansan, alargan el discurso sin necesidad, disminuyen la energía de frases necesarias para la nobleza y adorno de pensamiento, un epíteto fuera de tiempo y puesto sin necesidad debilita el vigor de la expresión.

La elocuencia oratoria pide amplificación, una riqueza verbal necesaria al discurso, el orador debe preocuparse por el uso de expresiones que no demanden esfuerzos de imaginación o de raciocinio; La persuasiva amplificación nace del equilibrio que puede romperse sin dañar el discurso

---

<sup>47</sup> Calidad de lacónico, hablar o escribir con brevedad, concisión.

<sup>48</sup> Alberto U. Fernández Op Cit Pág. # 182-185.

cuando son necesarios los impulsos oratorios, pues la medida no puede obstaculizar la vehemencia.

**La calidad:** es la correcta elección de voces, respecto del propio idioma, evitando la corrupción del lenguaje, al cual dañan las voces arcaicas y extranjeras, la pedantería, la ignorancia del diccionario y de los mejores maestros de la palabra, sin embargo, algunas veces el orador usará un vocablo o una locución reputados vicios si ellos dan vigor a la frase, porque los vicios contra la calidad son menos graves en el discurso oral, y el respeto excesivo, causa depurismo, quita gracia y energía a la elocuencia.

Es vicio ser incorrecto, también es gran defecto ser frío; y algunas veces vale más ser inexacto que lánguido. El orador no debe hablar como habla todo el mundo, sino como habla la mayoría de los hombres cultos; pero estando el idioma sometido al cambio hay que saber distinguir cuando un vocablo incorrecto se usa por ignorancia o pereza, y cuando se va introduciendo al idioma a causa de la necesidad y el cambio.

La variedad es prenda de buena elocuencia, mientras sirva a la unidad del discurso, porque elegancia, vigor, serenidad, las mismas voces, giros y figuras similares cansarían, producirían aburrimiento y sopor si predominase.

**El adorno:** otra cualidad de la elocuencia, puede estar en cada palabra o en muchas de ellas juntas, de acuerdo con la naturaleza del asunto el adorno cabe sobre todo en las palabras, frases y oraciones que sirven para expresar ideas humildes.

**Finalmente el decoro o decencia de la elocuencia:** que recupera cualquier expresión baja, procás o vulgar. Es desagradable escuchar expresiones de sentimientos nobles con términos indecorosos. Ningún orador por complacer a su auditorio debe rebajar su discurso a gustos inferiores; y aunque el auditorio sea complejo por la variedad psicológica de sus componentes y sus gustos, el orador conservará la gracia y el decoro necesario a la composición. Una elocuencia noble, vigorosa, trabajada y oportuna, siempre agrada hasta el oyente más grosero, pues percibe a través de ella el equilibrio emocional y mental del que habla.

### **3. ORATORIA**

#### **3.1. Aspectos Generales.**

Muchas veces suele confundirse la oratoria con la elocuencia, cuando entre una y otra hay la misma distinción que entre el cuerpo y el alma, ambas procuran mover la voluntad de los oyentes según el designio de quién habla; procuran persuadir por la palabra, la primera es regalo de la naturaleza, cualquier persona conmovida persuade, si bien no tiene imperio sobre el dominio interior de la elocuencia; mientras que por la oratoria logra recursos persuasivos, habla bien cuando quiere, cuando la ocasión o el momento lo demanden y su elocuencia sabe ser oportuna, porque sin oportunidad no sirve para nada, además, no basta la elocuencia que pueda darse en un escrito, ni tampoco el simple ejercicio de la palabra, debemos referirnos a la oratoria elocuente.

### 3.2. Conceptos y Definiciones.

La oratoria es una forma particular del fenómeno social de la comunicación, es la ciencia de la persuasión oral, es ciencia porque trata de un ejercicio ordenado de una actividad propia de la naturaleza del objeto sobre que versa. Por ello la oratoria necesita el fundamento de la ciencia que es la que precisa la naturaleza del objeto sobre el que recae el ejercicio de la actividad del orador<sup>49</sup>. Como ciencia la oratoria tiene un objeto: la búsqueda del medio en cada caso para persuadir por la palabra, sistematizando los principios que rigen el proceso oratorio.

Debe de considerarse el fin de la oratoria, para esclarecer su concepto, el fin de la oratoria es persuadir y se debe comprender que agradar a otro es un gran paso a la persuasión, uno persuade no tanto por el mensaje sino por los medios que hacen persuasivo el mensaje; Aristóteles y Cicerón decían que la oratoria dispone de tres medios muy

---

<sup>49</sup> Arturo Majada, Op Cit Pág. # 19.



poderosos para persuadir: enseñar; deleitar y conmover<sup>50</sup>, además de los argumentos lógicos es necesario agradar si uno quiere lograr ese fin, por tal razón, enseñar, deleitar, conmover y agradar son medios que el orador halla para lograr la persuasión.

Aunque el fin de la oratoria solo consiste en la búsqueda de los medios para persuadir por la palabra, dicho arte mejora a quien lo cultiva, desarrolla la inteligencia, da un señorío verbal, de un tímido hace un hombre decidido, haciéndolo pensar, sentir, hablar y actuar, pues no son actos separados sino etapas de un mismo proceso que deben cumplirse de la mejor manera, por la oratoria el hombre se perfecciona, por eso debemos afirmar que el estudio de la oratoria obedece más a la necesidad que a la conveniencia, ya que el vehículo de la comunicación humana en todas las áreas de la cultura no es un mero lujo, sino una condición sin la cual ninguna de estas puede desarrollarse.

---

<sup>50</sup> Citado por Alberto V. Fernández , en su obra Arte de la Persuasión Oral. Pensamientos Edición Garnus, Pág. # 365.

Para Quintiliano el orador forense es un hombre de bien que sabe hablar, esta definición la invoca para quienes ven en la moral y la verdad los fines de la oratoria sin los cuales no persuade, o si persuadiere sería perjudicial, sin embargo como señalaba la historia los oradores hablaron siempre para persuadir al auditorio para crear o despertar una creencia. En muchos casos los oradores falaces vencían a los de la verdad, la moral o la justicia pero a veces aquellos eran vencidos por una palabra más poderosa. El oficio del orador sirve igualmente a un fin y a su contrario sin ser un arte de engaños. Como medio la oratoria sirve a la verdad y también puede servir a la moral haciéndolas más persuasivas y prolongándolas, pero la oratoria es neutral al valor, sólo el hombre pertenece al mundo de los valores, al mundo de los fines, sólo él es moral o inmoral, verás o falso, justo o injusto, bueno o malo.

Debemos tener presente que todo orador debe poseer cualidades de concisión, claridad, sencillez, brevedad, concordancia de fondo y forma, pues sin ella será imposible o muy difícil persuadir aunque éste pueda deslumbrar.

El orador debe poseer elementos esenciales, como, el elemento normativo, la voz flexible, el estilo y la mímica, con lo cuales aunados éstos en un discurso preparado minuciosamente, fruto de la reflexión, logrará persuadir a todo un auditorio, además deberá hablar con claridad, razón sólida y dominio propio, todas estas características y elementos conllevan a alcanzar el objetivo del planteamiento de cualquier orador, la persuasión.

La oratoria como arte práctico, dirigida a persuadir reúne tres elementos esenciales: el orador, el discurso y el auditorio; por tanto, no habrá oratoria si en ella no incurre la persuasión.

Como se podrá observar las actuales orientaciones legislativas incluyendo la nuestra, y las aspiraciones unánimes de los procesalistas se inclinan hacia el predominio del principio de oralidad sobre el de escritura, por tal razón es ahora necesario el estudio de la oratoria forense como medio fundamental de la persuasión en los juicios orales.

La oratoria forense, vendría a ser una rama de la oratoria general, y se define como aquella que mediante el informe

tiene por objeto lograr la persuasión del jurado. La ciencia oratoria no se limita a la técnica del informe del abogado defensor, abarca también el informe del fiscal o del abogado de la acusación particular. Lejos de dar reglas arbitrarias, la oratoria forense se ha formado por la observación y sistematización de experiencias verbales de jueces, abogados y fiscales para el discurso persuasivo.

Es indudable que el orador forense debe atenerse a ciertas normas en su finalidad de lograr sentencias de conformidad con las razones oralmente alegadas. La oratoria será un auxiliar poderoso para que el tribunal acepte sus ideas y resuelva según sus aspiraciones disminuyendo al mismo tiempo con habilidad el valor de los argumentos contrarios.

Estas normas reforzadas por la experiencia guiarán al profesional en los constantes obstáculos que surjan a su paso advirtiéndole, de antemano, que el empeño de mostrar al jurado la severidad, es el carácter peculiar de la oratoria forense que se ha dirigido con más empeño a la razón que a la imaginación y al sentimiento sin perder de vista los

preceptos legales y las circunstancias del proceso, aspiran más bien persuadir que conmover<sup>51</sup>.

El abogado lucha a favor de su cliente y necesita para vencer dos armas por igual de poderosas: la ciencia del derecho con la dialéctica que constituye la base del raciocinio y la oratoria que le presta la forma persuasiva con sus formas de expresión.

La oratoria no se logra por el conocimiento del tema del que trata, aunque el abogado que mejor estudie y profundice un asunto determinado será el que mejor lo conozca, esto no asegura que lo exponga a través de un discurso persuasivo y convincente, por tal razón la creación de un discurso nunca puede ser fruto de la inspiración del momento, el abogado debe aplicar sus conocimientos de derecho al caso o asunto específico; debe realizar una larga meditación verbal de fondo y forma, por esta razón se hace necesario que un buen orador forense además de ser abogado tenga estudios de gramática.

---

<sup>51</sup> Arturo Majada, Op Cit Pág. # 27

Hay quienes dudan que la oratoria puede reducirse de ninguna manera a reglas o consejos, creyendo superfluo su estudio por bastar la natural inspiración que en cada asunto permitirá el abogado persuadido de la razón que le asiste, expresarse con una especie de elocuencia instintiva; es decir, bastaría estar preparado acerca del tema del informe. Pero esto no es suficiente, existen consumados juristas que pueden exponer sus conocimientos en sus escritos o durante horas de conversación con un colega, pero debido a su falta de preparación oratoria resultan incapaces de dirigir su argumento a una concurrencia de personas desconocidas aunque sea pequeña. Razón suficiente para mantener por sí sólo la necesidad de ocuparse de la oratoria, aunque tenga más importancia para el abogado penalista que para quién se encuentra asueldo en una sociedad.

Así pues la oratoria es indispensable en los tribunales para presentar de modo claro la intervención ante un jurado, enlazando las diversas partes del discurso del modo más conveniente y con cierto método, porque de no ser así aún el más preparado se haría ininteligible y no llenaría el ánimo del juzgador, el convencimiento indispensable para el triunfo de

su causa. Además de estar preparado hay que hablar bien porque en igualdad de condiciones será más fácil que el mejor orador logre también mejor sentencia<sup>52</sup>.

Además el orador forense debe cumplir requisitos especiales porque no seduce a un jurado el movimiento, algunas galas, sobre todo el gran patetismo que influyen sobre otros auditorios y el orador quiere persuadir al jurado y no provocar aplausos ni emociones fuertes, por tal razón éste debe poseer un estilo sencillo, enérgico, claro en la argumentación, sobrio, con unidad de pensamiento de ideas y debe aprender a dominar el difícil arte de la narración necesaria al forense. Pues si este descuida la exposición de los hechos se confunde él mismo y confunde al jurado.

El lenguaje dentro de la oratoria forense debe huir de las ostentosas colocaciones al hombre detrás del discurso, debe hablar en buen sentido sin abusar de las descripciones dramáticas para impresionar, el abogado debe dejar que los hechos tal como los dé a conocer despierten en el alma de los oyentes el dolor o la indignación además debe presentar

---

<sup>52</sup> Arturo Majada, Op Cit Pág. # 60-61.

la idea madre del discurso sin exaltarse a fin de no aparecer sin probidad y llevado sólo por un interés propio.



# **CAPITULO III**

## **EL ORADOR FORENSE, EL AUDITORIO Y EL ORADOR INEFICIENTE.**

### **1. EL ORADOR FORENSE.**

#### **1.1. Orador.**

Se le llama orador al profesional de la palabra que se dedica a la aclaración de la verdad a la hermenéutica de la razón.

#### **1.2. Orador Forense.**

Es el responsable de la intervención en los tribunales de justicia y en las vistas o audiencias con el fin de persuadir al juez y al tribunal para que apruebe su hipótesis.

Ser orador forense es un duro papel el cual lo obliga a poseer cualidades para el cumplimiento de sus deberes, algunas naturales otras adquiridas y además conocimientos propios de la profesión. El orador dice Cicerón debe poseer

**la profundidad del filósofo, la sutileza del dialéctico, la memoria del jurisconsulto, la voz del trágico, la elocuencia del poeta y los ademanes del comediante.**

Aludimos un poco sobre las cualidades que debe tener un orador. Las cualidades se estudian como ideal a alcanzar, pero sin significar que para ser orador se deba poseer todas en igual grado que es lo excepcional. Hay célebres oradores que carecían de algunas de las cualidades indicadas y a pesar de ello alcanzaron fama por poseer otras de modo relevante. El orador forense aspira a desarrollar cada una de estas cualidades en el más elevado grado posible para conseguir un aceptable promedio de validez oratoria. Estas cualidades varían según criterios de los tratadistas y al ofrecer ahora una relación de ella se expone con un criterio demostrativo sin el propósito de realizar una enumeración exhaustiva.

### 1.3. Cualidades del Orador.

1.3.1 **La integridad:** El Romano Quintiliano insistía en que un buen orador debe ser, ante todo, un hombre bueno. Luego aclaraba que los oyentes no separan aquello que se dice de la persona que lo dice y la impresión causada por el orador influye en ellos tanto como la exhortación que éste pueden dirigirles.

La práctica oratoria ejercida por una persona cuyo comportamiento habitual no resulte digno de confianza, puede desarrollar, sus facultades, pero no puede hacerla eficaz. Sus acciones desmentirán sus palabras.

Hay oradores que prescinden en absoluto de lo moral y concientes de sus deseos tratan de inculcar en el auditorio falsas tesis o doctrinas erróneas presentándolas llenas de atractivo, en estos casos es difícil ser elocuente porque si el propio orador que dolosamente expone la tesis errónea no lo admite en el fondo de su conciencia, ya que falta una de las condiciones inexcusables, que es, que el espíritu del que intenta persuadir, esté persuadido de antemano.

El poder persuasivo que reside en el carácter o reputación del orador ha recibido tradicionalmente el nombre de prueba ética. Hoy en día es más frecuente referirse a ella como la cualidad que lo hace digno de ser creído, esta fuerza de carácter es quizás, la prueba de persuasión más fuerte y duradera ya que cuando las obras y las palabras se contradicen perdemos la fe en aquello que nos habían dicho.

La conducta moral, dice Jiménez de Asúa, es la condición para ejercer la abogacía. Ya Catón dijo que el abogado era *vir bonus dicendi peritus* (hombre de bien que sabe hablar); y luego él agrega que en el siglo XVIII el abogado francés Canus, requerido por un amigo que quería que su hijo fuese abogado define así la esencia del oficio en una de sus famosas epístolas: un hombre de bien capaz de aconsejar y defender a sus conciudadanos y después de transcribir la fórmula de Catón, escribe: *agrego al talento de hablar el de aconsejar*. Al mismo tiempo que el abogado habla y escribe como un orador quiero que piense y razone como un jurisconsulto; pero establezco mi definición sobre la

misma base que Catón funda la suya: la calidad de hombre de bien es lo primero.

1.3.2. **Conocimiento:** el conocimiento profundo del tema, es decir el dominio del tema confiere a la palabra, una fuerza expresiva que a veces se vuelve contagiosa que procura una buena conciencia al que habla y todo ayuda a aumentar el aplomo.

Adquirir los conocimientos necesarios para llegar a ser un buen orador es tarea de toda la vida, en esta adquisición de conocimientos, juega un papel preponderante la lectura de obras de buenos escritores lo que nos permitirá adquirir un mayor bagaje cultural y una madurez intelectual. Los primeros discursos que se pronuncian deberán presentar ya ideas valiosas y convicciones adecuadamente racionadas, aunque uno se refiera a temas relativamente sencillos y basados en su mayoría en experiencia personal. Después se amplía el campo de actividades para abandonar los asuntos de tipo familiar con el estudio y la nueva discusión de nuevos temas pertenecientes a otros campos del saber, cuanto más se aprenda sobre muchos temas, más efectivo resultará el

desarrollo de un discurso y los conocimientos transmitidos reflejarán la formación e inteligencia de una persona bien educada

No se llega a gran orador sin el concurso de la naturaleza; pero cualquier individuo medianamente dotado, puede, llegar a través de la práctica, hablar en público en forma útil y hasta agradable. Para ello hay que prepararse. Lo esencial es reunir y ordenar los pensamientos propios, las ideas propias y las convicciones propias sobre el tema de discurso.

Para ser orador hay que tener un subconsciente fecundo, esquemas mentales numerosos y bien coordinados y una elocución que ha sido facilitada por el adiestramiento.

1.3.3. **La seguridad de sí mismo:** ésta debe de ser tanto intelectual como psicológica, ya que guarda una estrecha relación entre sí.

El estrado le permite al abogado ocultar su nerviosismo, pero al mismo tiempo oculta la comunicación y la confianza del abogado en la causa de su cliente.

Hay una técnica sencilla que disimula el nerviosismo, aunque no pueda afirmarse que suspenda el hormigueo estomacal o la debilidad de las rodías: esta técnica es, no moverse a menos que necesite ir a determinado lugar. El movimiento nada tiene de malo; excepto cuando traiciona al nerviosismo. Si uno se pasea de ida y vuelta frente al jurado con arreglo a una esquema que es perceptible, está desviando la atención de los jurados de lo que dice y atrayéndola a lo que hace. Se necesita que lo que hace oriente la atención de los jurados hacia lo que dice.

1.3.4. **Destreza:** el orador experto se caracteriza por capacidad de palabra, equilibrio y control de la voz y coordinación de los movimientos corporales. Estas cualidades

junto con la integridad, conocimiento y confianza en sí mismo, realza la eficacia del orador y le permite comunicar sus ideas en una forma clara y atractiva.

El arte de hablar bien se perfecciona principalmente con la práctica. Sin embargo, la práctica indiscriminada puede dar la impresión de artificiosidad; en realidad el lenguaje debe ser claro, directo y enérgico, pero utilizado con el tono natural que se tendría en una conversación. Para captar la atención no debe recurrirse nunca al empleo de técnicas o trucos si no sólo a un verdadero deseo de establecer comunicación por parte del orador.

**1.3.5. Voluntad firme y decidida:** Para dominar la oratoria forense como cualquier otra disciplina hay que aplicar sin desmayo la voluntad con toda su intensidad, voluntad y perseverancia durante el período de estudio y preparación, voluntad también al momento de la primera intervención ante el juez o jurado. Aunque nos parezca que el estudio es lento que no progresamos, no hay que darse por vencido; el estudio de la oratoria no es cosa de un instante sino de toda la vida.



La firmeza de la voluntad, como disposición del espíritu hará desechar desde el principio la idea absurda de que la oratoria forense y la oratoria en general es privilegio exclusivo de unos pocos, producto de cualidades muy reducidas, que se encuentran en un escaso número de persona, que han llegado a ser buenos oradores sin estudio alguno y por concurrir en ellos dones innatos de la oratoria. Algunos han afirmado que el orador nace, pero no se hace queriendo decir que el orador recibe de la misma naturaleza el ingenio para la oratoria.

La general y errónea afirmación de que el orador nace y no se hace, tiene la ventaja para los espíritus mediocres de dispensarlos de intentar alcanzar lo que prejuzga inaccesible y al mismo tiempo, reconocer en los oradores una gracia o habilidad natural. La realidad es que todos los hombres son oradores ya que poseen cualidades para serlo y dejan de serlo por la defectuosa educación y los malos hábitos contraídos sobre una falsa idea del concepto de la oratoria, por lo que se considera que la oratoria no nace sino que se hace.

Adquirir valor y confianza, en uno mismo y discurrir claramente cuando se habla ante un tribunal de jurado, no representa la dificultad que ordinariamente se supone, ya que el abogado que se lo proponga y comience los estudios oratorios con deseo vivo y tenaz, hará buenas disertaciones mediante el progresivo desarrollo de sus dotes latentes; no hay porque desesperarse para llegar a ser un buen orador si se persevera, en este deseo, mediante los estudios adecuados para el propio perfeccionamiento de la oratoria.

Los tímidos comienzan por asustarse de la supuesta dificultad de una preparación eficaz sobre elementos oratorios; rechazan en su ánimo toda la posibilidad de hablar ante el juez o ante el jurado; por lo que estos abogados que tienen una formación intelectual aceptable recurren afanosamente en la búsqueda del colega que los saque de apuro del debate oral, en la audiencia final porque ellos sólo se lanzan a la polémica protegidos por el escudo de los escritos judiciales y les produce terror la idea de dirigirse verbalmente al juez y al jurado.

1.3.6. **La Convicción:** las normas éticas y hasta cierto punto las reglas de persuasión impiden que el abogado afirme explícitamente su convicción personal acerca de la posición del cliente. De todos modos, nada es más importante que la percepción de los jurados en el sentido de que el abogado no se limita a vender sus conocimientos, sino que efectivamente cree en la causa de su cliente.

Cuando el abogado enfrenta al jurado sin notas extensas o sin algo que le permita ocultarse, se ve obligado a hablar con la convicción que la causa del cliente merece.

1.3.7. **Serenidad:** esta cualidad significa poseer la presencia de ánimo suficiente para dominar el pensamiento ante el juez y el jurado expresando con claridad y vigor según la continuidad lógica. Si las circunstancias profesionales nos obligan a tomar la palabra hay que evitar a toda costa la voz balbuciente y el olvido de lo que se pensaba decir. El nerviosismo y el temor al auditorio son funestos para el orador iniciado que en los momentos más cruciales pierde su serenidad por la importancia del momento.

La observación demuestra que el nerviosismo y el temor son los principales obstáculos que se le presentan a los abogados principiantes como un muro infranqueable. Se explica la falta de serenidad en la primera disertación ante el juez o el jurado; la preocupación por un resultado que se considera que puede ser desastroso viene embargando el ánimo mucho antes de la fecha señalada para la primera disertación.

A este respecto Gorgia señala que los temores que ordinariamente experimenta una persona que hace en el foro su primera salida no pueden ser apreciados sino por los que lo han sentido; pero cualquiera que sea la severidad con que se juzgue a un joven orador logra más pronto o más tarde el éxito que merece, si cuenta con un verdadero talento. Los silbidos no ahogan más que a los ineptos. Demóstenes no tuvo éxito en sus principios; Cicerón nos enseña que cuando comenzó tenía una timidez tal que cada vez que le era preciso tomar la palabra sentía desfallecer su corazón, y se cuenta que dio la libertad a un esclavo que venia a anunciarle que se había dilatado un negocio importante.

Hay que proceder sin demostrarse asustado, convencido del éxito para conseguir que el temor inicial no pase de ser un simple temor, una preocupación pasajera por la primera frase superada al pronunciar de manera segura el discurso. Si el temor continúa, se ofusca la facultad de discurrir y sus síntomas producen efectos deplorables en el jurado, que indiferente a las argumentaciones del orador terminan por sentir una profunda compasión hacía él.

El temor es saludable para inducirlo a estudiar a fondo el contenido del informe antes de hablar, pero sin sufrirlo al punto de cohibir la voz y deslucir los mejores pensamientos.

Mostrarnos temerosos es razonable cuando no estamos preparados, porque por mucho valor que despleguemos resulta improbable obtener triunfo.

1.3.8. **La presentación:** el atavío revela nuestra personalidad y es un elemento motivador si se cuidan los detalles de limpieza y esmero en el vestir. Por lo que se recomienda que el abogado se vista de un modo que armonice con la visión de un profesional que tiene el jurado.

Se trata de un tema muy delicado entre los abogados, ya que muchas veces creen que el tema importante de la justicia no se relaciona con el destino de las ropas del abogado.

Poco importa si ese tema es verdadero o falso lo que importa es la relación de los jurados ante lo que uno viste. Aunque uno no debe pretender que los jurados tengan conciencia de la prenda, en el sentido de que prestaran atención conciente al asunto, puede suponer con seguridad que la declaración inicial influirá menos en la causa del cliente si uno habla mientras viste una prenda estrafalaria.

Hay que recordar que se trata de la causa de un cliente y que uno no viste para promover su propio caso. No se debe vestir de modo que haya probabilidad de que ofenda al jurado.

Si usa algo que se aparte del ciudadano medio o común, corre el riesgo de que el jurado desvíe la atención de la causa del cliente y la concentre en su sorprendente atuendo. Si la apariencia del abogado simboliza una posición social que choca directamente con lo que el jurado cree, puede suponer

que se verá en dificultad para lograr que el jurado acepte la persona del abogado o la causa del cliente.

No hay que mostrar lo que no es, muchas veces preocupados por la apariencia frente al jurado cometemos el conocido error de confundir presencia con estilo.

1.3.9. **La Cortesía:** la presencia del abogado en la sala del tribunal debe ser cortés ya que es una señal de comodidad.

La cortesía más obvia en la sala del tribunal es ponerse de pie cuando presentan al jurado, nunca se dirija a éste sentado. Incluso si debe interrumpir algo que está haciendo cuando el tribunal le hable, póngase de pié para responder aunque se trate de responder **si señor juez o estoy preparado señor juez.**

El abogado que no atina demostrar una cortesía técnica usual al juez, cabría creer que el jurado no presta atención a la relación entre el abogado y el juez. Si los actos del abogado no reflejan los sentimientos del jurado hacia el juez, podrá decirse que el abogado es descortés. No confunda cortesía con falta de firmeza. Insista en sus derechos y su posición, pero hágalo con cortesía. Incluso si el jurado percibe lo que está expresando y el juez no lo ve con buenos ojos, la cortesía que usted demuestre favorecerá su posición.



**Si el Juez lo permite,** son palabras de toda elocución dirigidas al jurado. Es un pedido de autorización para continuar y generalmente origina el gesto de asentimiento del estrado.

**Señor Juez,** son las dos primeras palabras de todo intercambio con el tribunal.

**Gracias Señor Juez,** son las tres últimas palabras de todo diálogo del tribunal o con respecto a todo dictamen del mismo, sobre todo los que nos perjudica. La palabra **gracias** no tiene que ver con el resultado, sino con la consideración que acompañó al dictamen y lo que es más importante, uno no debe decir gracias señor juez y al mismo tiempo esbozar muecas o indicar de cualquier otro modo al jurado que se cree perjudicado.

**Señor Juez, ¿Me permite?,** es el mejor modo de pasar de un lugar a otro en la sala del tribunal. Muchos no solicitan permiso antes de acercarse a la secretaría, al estrado de los testigos, a un diagrama o a un lugar cualquiera.

Esperar nuestro turno es una cortesía que suscita en el jurado la impresión de que uno se siente cómodo en la sala del tribunal. Si hablara al tribunal imponiéndose a la voz del contrario, o interrumpir a un testigo cuando no corresponde parecerá, grosero e ineficaz.

La presencia es en parte la apariencia del profesionalismo, pero profesional no significa altivo, almidonado u oficioso. Profesional significa exacto y conocedor. La apariencia del profesionalismo es la combinación de una serie de técnicas; tales como, no mostrarse vacilante o inseguro, mantener la boca firmemente cerrada hasta que haya decidido lo que se quiere decir. Una vez que ha decidido lo que dirá no lo reelabore en mitad de la frase. Dígalo de una vez. Equivocarse, pero mostrarse impresionante es mejor que acertar pero vacilando.

1.3.10. **La Memoria:** es una parte especial de la oratoria forense ya que versa en su mayor parte sobre un determinado asunto y persiguiendo un resultado, por lo que muchas veces resultan improvisaciones preparadas, por ello Cicerón llama a la memoria tesoro de todas las cosas, pues la consideraba como una de las facultades que más favorece al orador puesto que la buena memoria permite evocar en cualquier instante todos los pormenores del asunto, los hechos, las teorías y las razones legales. Sin esta cualidad un plan bien elaborado cambia en la preparación del discurso y en la tribuna, y las citas o narraciones, que son pruebas y adornos, quedan expuestas al desorden de fondo y forma. Por el contrario, quien posee una buena memoria, puede desarrollar y concluir de manera segura un discurso y además ser un orador temible para el adversario de mala memoria, al que sorprende y derrota cuando ambos improvisan en la discusión.

Adquirir y ordenar los materiales de acuerdo con un plan es tarea más o menos lenta; pero quien improvisa no dispone de mucho tiempo y tiene que recordar los ingredientes de su discurso cuando conviene.

En algunos la memoria es una cualidad natural y en otros una cualidad adquirida susceptible de perfeccionarse por el conocimiento de sus mecanismos y continuo ejercicio.

Atención, interés, concentración, meditación y orden capacitan para el recuerdo y superan la memorización de las palabras que causan al principiante y le aleja cada vez más de la tribuna por temor a caer en ridículo cuando falle su memoria.

Conviene asociar la imagen a la idea, y una idea de objeto concreto a la de objeto abstracto. Así como el auditorio olvida unos pasajes de discurso pero recuerda una descripción, anécdota o ejemplo vinculado al tema así también el orador asocia las partes principales con imágenes fáciles de recordar.

Debemos hacer ejercicios de asimilación y reproducción. La memorización de las palabras no debe considerarse perjudicial si el orador planifica, asocia y fija sus conocimientos. Expresará de distinta manera un texto sin dar

cabida a generalidades y vaguedades que hacen confuso y débil un discurso por falta de vocablos precisos. No hay nada más deplorable que aquella especie de memoria no articulada e ineficaz que recuerde el sentido general de una cita, de un caso, de una anécdota, pero no sabe expresarlo con exactitud. Nada por el contrario, más conveniente para quien lo posee ni más agradable para quien lo escucha que una mente capaz de referir al relatar lo sucedido las palabras exactas de un diálogo o de dar una definición exacta y completa.

1.3.11. **La Sensibilidad:** el discurso lógico cansa al auditorio cuando las razones se suceden sin darle reposo, porque los seres humanos no siendo inteligencias puras comprenden también por el corazón. No puede ser orador quien se haya privado de esa sensibilidad propia para mover los ánimos, sí, como dice el Eclesiastés de la abundancia del corazón habla la boca, si para hablar con el corazón uno ha de comoverse primero gozando y sufriendo en el maravilloso cosmos inspirador de grandes obras. Se descubre en un hombre su capacidad verbal cuando un crepúsculo, una bella pintura, un poema, suscitan en él determinadas emociones,

porque el orador lleva en sus discursos no solo ideas sino también la fuerza comunicativa y persuasiva de su sensibilidad.

El orador impulsa las ideas y las imágenes con el designio de que se conviertan en hechos al persuadir, cambio posible si el alma receptiva siente que el orador sabe dominarse.

No hay discurso oratorio sin razonamiento caluroso, sin la palabra con lirismo; pero la palabra con lirismo exalta los corazones cuando la mente disciplinada controla las emociones.

1.3.12. **La Imaginación:** es una de las cualidades necesarias al orador quién, sin finalidad poética, solo para persuadir, según su fantasía evoca las cosas del pasado recrea la del presente y se dirige hacia el futuro colocándola en un mundo irreal vinculados con intereses humanos, la imaginación amplifica una idea nueva por las comparaciones, le comunica la luz de una imagen bella y oportuna a modo de

un artista cuyo pincel le va dando forma y vida a sus pinturas a las concepciones de su genio.

Los grandes maestros de la palabra oral saben de lenguaje figurado; pero como para ellos ese lenguaje no es mera poesía, sino un medio de persuasión, usan con prudencia sus figuras apoyadas en consideraciones previas sobre hechos reales o verosímiles.

**1.3.13. Anhelos de Expresión:** hay una cualidad muy bella, extraña a la facilidad que muchos consideran propios del talento oratorio. Es el anhelo de expresión, una necesidad de diálogo, porque la soledad es un estado pasajero para el orador y la sociedad humana el teatro duradero de su actividad.

El alma oratoria quiere trascender y en el esfuerzo por la expresión de las ideas y sentimientos haya un intenso goce y un tormento.

## 1.4. Cualidades Físicas del Orador.

Las cualidades físicas del orador estarán referidas a la voz, la pronunciación y el lenguaje corporal.

1.4.1. **La Voz:** las palabras más bellas carecen de poder persuasivo, si la voz es débil, monótona, destemplada; la voz, es una de las principales características de la oratoria; pero no es la voz en sí como mero empleo de la palabra, ni en la forma que viene aplicada a la lectura y a la declamación, sino en cuanto a que fluye directamente de la inteligencia creadora del pensamiento en una íntima e inmediata elaboración, identificada en cada momento, la palabra con la inteligencia.

En este aspecto la palabra viene considerada como sonido y se estudia sujeta a diversas condiciones de armonía musical imitativa para excitar el ánimo de manera determinada, ya sea con el pesar, la alegría, la serenidad o alterar la fuerza de la voz que cada uno posee ni modificarla esencialmente, pero si corregir la entonación y mejorar su flexibilidad.



Ordinariamente se distinguen tres tipos de voces, el alto: que se emplea para llamar a una persona distante; el bajo: como por ejemplo cuando se llama al oído y el medio: que es usado en la conversación. De los tres, se considera que el tono intermedio es el más favorable para usarse en las audiencias con el juez o con el jurado ya que es el más fácil de sostener y puede llenar el espacio que ocupa el concurso si va acompañado de una buena articulación, por hallarse en un punto medio logra mayor número de inflexiones y huye de la monotonía de la recitación, permitiendo subir o bajar la voz cuando sea necesario y así mantener la atención del juez y el jurado.

El tono oratorio ha de parecerse al de una conversación interesante y animada con toda naturalidad y claridad. Es absurdo abandonar el tono natural de hablar y expresarse en la sala del tribunal de modo artificioso y extendido con una cadencia completamente nueva contraria en lo absoluto por lo fingido a la sensibilidad de la voz con que se habla positivamente.

**1.4.2 La Pronunciación:** según Demóstenes la pronunciación es la parte principal de la oratoria. La realidad

es que las palabras son meros símbolos arbitrarios de los conceptos y por si sola significa poco si no van ayudada de la pronunciación, íntimamente ligada por la virtud de la persuasión, tanto para los jueces y el jurado como para el público es más agradable un informe bien recitado que otro desenfrenado y pronunciado torpemente.

Sin un contenido sólido la pronunciación no tiene ningún valor, sin una pronunciación eficaz no se puede comunicar el sentimiento con la claridad y la viveza necesaria. El mejor modo de asegurar la pronunciación eficaz es emplear una sinceridad directa. La eficacia no está basada únicamente en la aplicación mecánica de un conjunto de normas sino que proviene de la práctica realizada bajo la dirección de un instructor competente que ayude al orador a suavizar las asperezas y a desarrollar los puntos que den mayor realce a su discurso.

**1.4.3. Lenguaje Corporal:** en relación con el lenguaje corporal debemos afirmar que la eficacia de la palabra depende tanto de lo que se dice como en la forma en que se dice. La importancia del aspecto físico y la actividad corporal

es manifiesta. Los miembros del tribunal del jurado y el auditorio aprecian el significado de la expresión facial del orador, del modo en el que se sitúa o se desplaza, el gesto de la cabeza, hombros y manos. La ligera contracción de un hombro o el movimiento expresivo de una mano son más reveladores que un centenar de palabras.

Por otra parte los oyentes se apresuran a disentir cualquier discrepancia entre las acciones del orador y las ideas que presentan.

## **2. EL AUDITORIO**

El auditorio es el concurso de oyentes dispuestos en un lugar acondicionado para escuchar conferencias, discursos y lecturas, en el campo del derecho tenemos las audiencias siendo éstas el lugar donde se desenvuelve el orador forense.

El respeto que el auditorio siente hacia el orador, es una de las variables más importante dentro del proceso comunicativo persuasivo.

**La actitud que el auditorio adopta ante el orador, se basa, por una parte, en la reputación que le ha precedido, y en segundo lugar en la conducta que observe mientras pronuncia el discurso. La reputación previa, viene incluida y la simpatía que pueden sentir los oyentes y el respeto que le merezca el orador y los conocimientos que éste posee del tema.**

El auditorio, de la exponencia que recibe del orador cuando comienza su intervención y durante toda su pronunciación va realizando ya sea consiente o inconscientemente una valoración del orador.

Entre otras cosas los oyentes se preguntan ¿Está capacitado para hablar del tema? ¿Posee la habilidad de un buen orador? ¿Es convincente al punto de persuadir?, claro es, que el auditorio lo que busca es una cantidad suficiente de perfección por parte del orador para saber que cuanto se realiza frente a ellos es verdad. Puede así influir en la actitud que el auditorio adopta hacia el orador. Estos factores destacan, en conjunto, la necesidad de que el orador conozca perfectamente el tema, sus funciones y destrezas como

orador, respete a los miembros del auditorio y pronuncie con vigor su discurso.

El orador en ocasiones tendrá que hablar ante públicos diversos, en estos casos necesitará adaptarse concretamente a la actitud hostil o condescendiente que se le presente, cuando exista una acogida hostil por parte del auditorio para con el orador éste tiene como primera labor la de contrarrestar o anular la hostilidad, ganar el respeto de los oyentes mediante la demostración de la rectitud de sus pensamientos y con la exposición escueta de los hechos más significativos, si no lo consigue, pocas esperanzas puede tener en cuanto a que los oyentes lo escuchen con imparcialidad y mucho menos de cumplir con el propósito que se proponía con el discurso.

El propósito del orador es la persuasión, la actitud que tome estará determinada por su actuación previa hacia la opinión que deseamos crear o la acción a la que queremos moverlos; por lo tanto es aconsejable que adopte una de las siguientes actitudes:

- Favorable sin llegar a entusiástica, e
- Interesada en la situación.

El auditorio presencia un episodio de intensa oralidad sin obviar lo visual, la gente, especialmente los miembros de una audiencia prefieren aprender por los ojos no por los oídos.

Aunque durante los juicios se permite que haya movimiento, elementos auxiliares e imágenes, la ley ha decidido que la expresión de la verdad en el juicio sea principalmente oral.

El orador percibe que el juicio oral llega a ser muy aburrido para un jurado-público, aquél (el orador) debe estar dispuesto a hacer todo lo que sea necesario para combatir el hastío del jurado.

Si el orador no combate el hastío del jurado, éste puede desconectarse de todo cuanto está pasando, se desvincula y esto provocará un fallo tomado a la ligera, el orador no debe perder nunca el hilo auditivo y visual para con el jurado, esto le garantizará que todo cuanto expuso fue percibido y analizado por el jurado.

Los jurados, la mayoría de las veces escuchan con los ojos, por consiguiente el orador debe tener presente los siguientes supuestos cuando mira la sala del tribunal:

- El modo de la exposición es tan importante como la sustancia presentada.
- La sala del tribunal es un escenario que los jurados pueden ver cuando nadie habla.
- La evidencia que puede ser vista influye mucho más (sea buena o mala) que la evidencia que puede escucharse.
- Si uno atrae los ojos del jurado, atrae también su mente.

El contacto ocular entre el orador y el jurado es técnica individual de persuasión, pero en conjunción con un elocuente discurso serán bases y estrategias para lograr todo cuanto se desee que provengan del jurado y público receptor.

El papel del orador ante el jurado y el auditorio en general debe ser el de **director** ya que éste está en el centro de la obra, pero no es el centro del escenario, el director



trabaja con el libreto, pero no es el responsable de su redacción, el orador en el papel de director asume el libreto.

El director trabaja en un libreto previo, el orador asume el contenido, se involucra con el proceso modelando palabras convirtiéndose en un ingeniero de la lengua pero de una forma elocuente.

Dirigir la palabra al jurado es la función procesal que sitúa al orador forense en el centro de la escena como un guía de hecho de todo cuanto ha ocurrido y su propósito de persuasión, convencer sobre el punto desde el que él se desarrolla.

El auditorio judicial es único en dos aspectos y ambos gravitan sobre el papel del orador. En el juicio el orador siempre está en escena aunque este carezca de una regular expresión oral, en segundo lugar, en el auditorio se vive un ambiente competitivo.

Aunque el orador forense esté interesado principalmente en la exposición persuasiva en pro de su cliente (ya sea éste

un particular o el fiscal en pro de los intereses del Estado) tiene un antagonista que adopta el mismo enfoque y cada orador debe procurarse por el otro pero más aún por el jurado.

La presencia ante el auditorio es condición importante dentro del papel del orador, es tanto actitud como técnica, ambas son dignas de admirar en el buen desenvolvimiento.

La presencia, el estilo, la elocuencia, la forma de desenvolverse es lo que permite que el orador origine una impresión positiva en el jurado.

El respeto que el orador necesita del jurado proviene de la presencia que éste exhibe al dirigirse al jurado, al tribunal, al interrogar a los testigos, al ocupar su asiento, al escuchar a otros, al manipular las pruebas, al retornar a su silla y a toda la restante actividad que se desarrolla en el escenario que es la sala del tribunal. Estas técnicas oratorias suministradas por el orador forense proporcionarán al jurado un ambiente de comodidad, olvidando el nivel de ansiedad que se vive en

cualquier jurado, audiencias e incluso en el juicio oral y público.

El orador forense debe adoptar una actitud posesiva ante los miembros del jurado no como dueño del lugar donde se está desarrollando el juicio, sino como concepto de control, esto es útil para el enfoque que el orador aplica a la sala del tribunal. Si el orador comprende que la sala del tribunal existe para él mismo y que su papel como orador es el de guiar (controlar con la palabra), se sentirá más cómodo en el lugar y así transmitirá lo mismo al auditorio receptor y al jurado presente.

Una vez que el orador adopte la sala del tribunal como suya, le será fácil expresarse, poner en práctica sus habilidades, cuando se equivoca no debe olvidar que la equivocación se cometió en su propio terreno.

Las únicas restricciones a las que el orador se enfrenta dentro de la sala son las que provienen de las normas de la sala del tribunal y del hecho de que hay otro orador que cree que la sala le pertenece.

El orador forense que concurre a un juicio sin saber sus funciones y lo que puede ser expuesto al jurado, nunca se sentirá cómodo en la sala porque las expresiones visuales provenientes del juez, jurado y público lo intimidarán provocando en él inseguridad afectando todo cuanto realiza.

Dirigir la palabra al jurado implica dirigir el escenario y estar en él.

Todo buen orador sobre todo el orador forense no deberá dirigirse al jurado instalado detrás de un estrado a menos que ese lugar sea el único modo de mantenerse de pie, el estrado es un obstáculo entre el orador y su jurado, en ese mueble específico se esconde un peligro especial, el estrado tiene lugar para tomar largas notas las que invitan a leer al orador nervioso, provocando en su auditorio aburrimiento por la forma en la cual está desarrollando los hechos. Es imposible exagerar la limitación que el estrado impone a la capacidad del orador para persuadir al jurado.

Tanto el estrado como las notas depositadas sobre él son muletas que no solo limitan al orador sino que también le impiden que persuada al auditorio, el estrado le permite ocultar su nerviosismo, pero lo desvincula de una forma directa con el auditorio.

Nada es más importante que la percepción del jurado, en el sentido de que el orador no se limitará en exteriorizar sus conocimientos tanto de oratoria como legales.

Que el jurado vea al orador desplazarse con naturalidad en su exponencia generara en él un invaluable valor persuasivo, un orador que se presenta sin barreras y sin muletas incidirá más en un jurado que el orador titubeante e inhibido.

El orador al abandonar su lugar detrás del estrado debe hacerlo con pasos sólidos y firmes tanto en su andar como en el objeto principal que es su elocuente intervención oral y persuasiva hacia el jurado y publico receptor<sup>53</sup>.

---

<sup>53</sup> Goldberg Steven, mi primer Juicio Oral, Pág. # 19-25.

## 1.5. EL ORADOR INEFICIENTE.

Algunos de los siguientes prototipos son el ejemplo fiel de un orador ineficiente:

1.5.1. **El declamador vanidoso:** que disfruta oyéndose a sí mismo y que habla para exhibir sus facultades más que para comunicar sus ideas. Se deja arrastrar por el sonido de su voz y la movilidad estudiada de su cuerpo y olvida que su propósito es tratar que los demás comprendan, se deleiten o crean lo que dice.

1.5.2. **El pedante:** que hace de su palabra un desfile triunfal. Jamás emplea una palabra del vocabulario corriente si puede sustituirla por un término rebuscado y se deleita con el uso de expresiones complejas y frases rimbombantes.

1.5.3. **El superficial:** que emite un torrente continuo de palabra con poco o ningún contenido. Salta de un tema a otro hasta sumir a sus oyentes en una compleja confusión y concluye su perorata con un abrupto: **bien, creo que no tengo nada más que decir.**

1.5.4. **El introvertido:** que puede tener una gran cantidad de ideas bien organizadas y estructuradas, pero las dirige al techo o al piso, habla con voz débil y monótona y ni siquiera se esfuerza por ser oído o comprendido.

1.5.5. **El tímido:** que parece avergonzado de sus propias palabras, se encoge ante los oyentes tanto en la voz como en el gesto y siempre parece sentirse embarazado y dubitativo. En vez de mostrarse firme y directo en su exposición, da la impresión de que ni él mismo cree las ideas que presenta. En ciertas ocasiones se disculpa ante el auditorio.

## CONCLUSIÓN

Concluimos según información obtenida, cómo debe ser el comportamiento y la forma de expresarse de los abogados frente al juez o al jurado, la necesidad de una mayor preparación en oratoria, de todos aquellos dedicados al ejercicio del Derecho, así como también, implementar en los estudios de derecho, una cátedra dirigida a preparar a los estudiante en el arte de hablar bien, es decir, en oratoria forense, o al menos que se impartan cursos de dicha materia así como agregar prácticas de la misma que le favorezca su aprendizaje para que tengan la capacidad de enfrentarse en un tribunal ante el juez y el jurado de forma exitosa.

Además es necesario desarrollar cualidades especiales en el orador forense, siendo las principales, la integridad, confianza en sí mismo, la destreza y la cortesía, de las cuales adolecen muchos profesionales del Derecho.



## BIBLIOGRAFÍA

- Cabanellas, Guillermo. Diccionario enciclopédico de derecho usual, Editorial Heliasta SRL, Villa Monte, Buenos Aires Argentina, 1989.
- Código Procesal Penal de Nicaragua. Editorial jurídica, primera edición 2002.
- Couto, Manuel. Como hablar bien en Público, Editorial Ediciones Gestiones 2000, Barcelona España.
- Fernández, Alberto Vicente. Arte de la Persuasión Oral, Teoría y práctica de la comunicación por la palabra, Editorial Astrea, Buenos Aires Argentina, 1991.
- Golberg, Steven H. Mi Primer Juicio Oral, Editorial Heliasta, 1994.
- Majada, Arturo. Oratoria Forense, segunda edición, Editorial Bosch, Barcelona España, 1962.
- Ministerio Público, República de Nicaragua, Teoría del caso, biblioteca básica del fiscal.

- Monrroe, H Allan. Douglas Ehninger. La Comunicación Oral: el arte del discurso y el informe, Editorial Hispano Europeo, Barcelona España.
- Morocho Gayo, Gaspar. Estudios de Drama y Retórica en Grecia y Roma, edita Universidad de León, impreso en Salamanca, España, 1988.