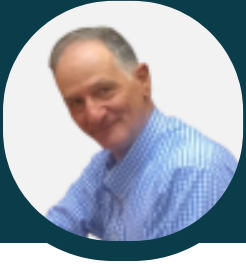


ECONOMIST & JURIST



José Manuel Tourné

Abogado y formador en habilidades relacionadas con la comunicación en diversas universidades, escuelas de negocio y empresas



“¡Letrado: sea breve!”

Cada día, miles de abogados intentan convencer a los jueces de que su exposición es la que se ajusta más a los hechos sometidos al enjuiciamiento. Lo hacen con pruebas, con argumentos y creando una historia irrefutable. Para ello hay que conocer el caso y las leyes aplicables.

En consecuencia, estudian los hechos, revisan las leyes, preparan sus alegatos durante días con mucho esfuerzo y, cuando llega el momento, escuchan al juez: “¡Letrado: sea breve!”

La respuesta a esta petición, que puede ser tanto un ruego como una orden, es variada: Algunos abogados no hacen ni caso y mantienen el guion que habían preparado; otros, se ponen nerviosos y pierden el hilo; alguno protesta; pocos pueden mantener la tranquilidad seguros de que su alegato es no sólo breve, sino eficaz.

La oratoria es el arte de hablar con elocuencia y la elocuencia es la “[eficacia para persuadir o conmover](#) que tienen las palabras, los gestos o ademanes y cualquier otra acción o cosa capaz de dar a entender algo con viveza”.

Subrayo “eficaz” porque es la clave del buen orador. Podemos saber mucho de un tema pero si no convencemos, habremos fracasado.

En definitiva, la oratoria es una habilidad que permite al orador convencer o conmover, ya sea con sus palabras, con sus gestos, sus ademanes o con varias de estas acciones. Perseguimos convencer con la ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |