



José Domingo Monforte

Socio director de Domingo Monforte Abogados Asociados.



El lenguaje de los abogados: disuadir, persuadir y convencer con las palabras

Los **abogados tenemos un lenguaje propio** que responde al sentido práctico del Derecho. El llamado “estilo jurídico” no tiene como prioridad la comunicación sino la **imposición subliminal de una idea**. Por eso, en ocasiones, puede resultar **complicado para nuestros clientes seguirnos y entendernos** cuando debatimos cuestiones de derecho.

A crear una realidad que encaje con sus objetivos. **Humberto Eco escribe: “Un juicio es un escenario en el que se representa una comedia o un drama....y empieza la logomaquia”**. Más que lo que se dice, importa cómo se dice. Por encima de la razón se anteponen los argumentos. Una teoría que comparto, pero que no es mía. Se la escuché al filósofo, historiador y lingüista, Pancracio Celdrán, en una conferencia titulada *Las Palabras y los Abogados*. Entendía el erudito que, en ocasiones, **los golpes de efecto tumban la verdad más verdadera**. Y ponía como ejemplo una anécdota histórica que refleja perfectamente esta idea: Friné, prostituta griega del siglo IV a.de.C acusada del crimen de impiedad, fue llevada ante los jueces atenienses. Su abogado, Hipérides, viendo indecisos a los magistrados y casi condenada a su defendida, pidió a Friné que se desnudara y dijo: “Oh jueces de Atenas ¿Condenaréis por un crimen de impiedad ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |