



LEER
ONLINE



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

Por José Domingo Monforte, socio director de Domingo Monforte Abogados Asociados

Las palabras del abogado, pronunciadas o escritas, no están destinadas a comunicar sino a convencer, persuadir y disuadir

Los abogados tenemos un lenguaje propio que responde al sentido práctico de derecho. El llamado “Estilo Jurídico” no tiene como prioridad la comunicación sino la imposición subliminal de una idea. Es por ello que, en ocasiones, puede resultar complicado para nuestros clientes seguirnos y entendernos cuando debatimos cuestiones de derecho.

Las palabras del abogado, pronunciadas o escritas, no están destinadas a comunicar sino a convencer, persuadir y disuadir. 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 como 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 ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |