

Benji Espinoza Ramos

Profesor de pregrado y posgrado de la
Facultad de Derecho de la USMP

Oratoria Jurídica

— *Breves apuntes* —

Prólogo

Humberto Abanto Verástegui



GRILEY

GRILEY
INSTITUTO
CENTRO DE CAPACITACIÓN


BENJI ESPINOZA
ABOGADOS

Oratoria
Jurídica
— *Breves apuntes* —

E D I T O R A J U R Í D I C A G R I J L E Y

Benji Espinoza Ramos
Profesor de pregrado y posgrado de la
Facultad de Derecho de la USMP

Oratoria Jurídica

— *Breves apuntes* —

Prólogo
Humberto Abanto Verástegui



Primera edición: enero de 2023

**Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca
Nacional del Perú N.º 2022-12616**

Registro del Proyecto Editorial: 31501012200670

ISBN: 978-9972-04-754-1

© 2023, **Oratoria jurídica**

© 2023, **Benji Espinoza Ramos**

© 2023, **Editora y Librería Jurídica Grijley E. I. R. L.**
Jr. Azángaro 1077, Lima
Tlfs.: 01-3210258 / 923054974
ventas@libreriasgrijley.com

© 2023, **Grijley – Instituto Centro de Capacitación**

© 2023, **Benji Espinoza Abogados**

Diseño y diagramación

Libia Huamali Sánchez

Composición e impresión

Editora y Librería Jurídica Grijley E. I. R. L.
Av. Tingo María 1330 – Lima
Tlfs.: 01-3375252 / 955474204
ediciongrijley@gmail.com

Tiraje: 1 000 ejemplares

DERECHOS RESERVADOS: Decreto Legislativo N.º 822

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio, total o parcialmente, sin permiso expreso de la editorial.

*A mi pequeña Aitana Valentina
Espinoza, su presencia es el viento
fresco con que se conjuran todas las
tempestades que la vida arremolina
en su redor.*

ÍNDICE



Prólogo	13
Presentación.....	15

Capítulo 1

HISTORIA DE LA ORATORIA FORENSE EN EL MUNDO

1.1 La oratoria forense en las antiguas civilizaciones	21
1.2 La oratoria forense en Grecia.....	29
1.2.1 Cómo preparaba Demóstenes sus alegatos.....	34
1.2.2 La oratoria de Lisias	36
1.3 La oratoria forense en Roma.....	40
1.3.1 Cómo preparaba Cicerón sus discursos.....	43
1.3.2 Cómo preparaba Quintiliano sus discursos....	44
1.4 La oratoria forense en la Edad Media	47

Capítulo 2

LA IMPORTANCIA DE LA ORATORIA PARA LOS ABOGADOS

2.1	El abogado y la oratoria.....	53
2.2	El abogado gritón y el abogado orador	58
2.3	La filosofía del abogado orador.....	62
2.4	Venciendo el temor de hablar en público.....	67
2.4.1	Consolidación de ideas claves para vencer el temor de hablar en público	71
2.4.2	El empleo de las técnicas de relajación.....	73
2.4.3	Recomendaciones para mantener la calma.....	74
2.4.4	Últimos consejos para vencer el pánico en escena	76
2.5	Cómo preparaba Lincoln sus discursos.....	78

Capítulo 3

TÉCNICAS PARA APRENDER LA ORATORIA FORENSE

3.1	Conocer completamente el tema que vamos a alegar...	87
3.2	Trabajar en la memoria.....	91
3.2.1	La memoria de un abogado orador.....	93
3.3	Técnicas para mejorar la vocalización	98
3.4	El contacto visual y las expresiones faciales en un orador	100
3.5	El poder del silencio	103
3.6	La importancia de la postura y la apariencia en el abogado orador	106
3.7	El poder de la palabra en el abogado orador	111

Capítulo 4

GRANDES DISCURSOS DE LA HISTORIA PARA MOTIVAR A LOS ABOGADOS ORADORES

4.1	Demóstenes: Segunda Filípica	117
4.2	Cicerón: Primera Catilinaria.....	126
4.3	Marco Antonio: Vengo a enterrar a César	142
4.4	Abraham Lincoln: El gobierno del pueblo	148
4.5	Winston Churchill: Sangre, sudor y lágrimas.....	149
4.6	Franklin Roosevelt: Discurso al inaugurar su mandato ..	152
4.7	Martin Luther King Jr.: Yo tengo un sueño	156
4.8	Mahatma Gandhi: El arma de la No-violencia.....	161
4.9	Mijail Gorbachov: Defendemos la desmilitarización de las relaciones internacionales.....	165
	Bibliografía	171

PRESENTACIÓN



El juez no tiene la obligación de comprender al litigante. En cambio, el litigante tiene la obligación de hacerse comprender⁽¹⁾. De ahí que resulta esencial que el abogado orador, el abogado litigante —fiscal o defensor—, sea un buen comunicador; por ende, su mensaje sea claro. El juez debe comprenderlo, entenderlo para luego convencerse.

Para convencer hay que persuadir, para persuadir hay que tener convicción, para tener convicción hay que hablar con pasión; y, por ello, consideramos que este último es el ingrediente esencial de una presentación en el foro. Pero no basta hablar con pasión, es preciso conocer algunos otros elementos que garanticen un desempeño eficiente y eficaz.

En las páginas que siguen encontrarán de qué está hecho un abogado orador: su pasión, su flexibilidad para adaptarse a las circunstancias que sobrevengan, su lenguaje verbal y —sobre todo— no verbal. Hallarán, además,

(1) El abogado que se queja de no ser comprendido por el juez, censura, no al juez, sino a sí mismo. El juez no tiene el deber de comprender; es el abogado quien tiene el deber de hacerse comprender. De los dos, el que está sentado, esperando, es el juez; quien está en pie y debe moverse y aproximarse, aun espiritualmente, es el abogado.

algunos dechados en la oratoria como Demóstenes, Lisias, Cicerón, Quintiliano, Lincoln, etc.; sus vidas y sus obras fueron grandes ejemplos del inmenso poder que tiene la palabra.

El auditorio del que hablamos en el libro está personificado por la figura del juez. Como decía Calamandrei, el Estado siente como esencial el problema de la selección de los jueces, porque sabe que les confía un poder mortífero que, mal empleado, puede convertir en justa la injusticia, obligar a la majestad de las leyes a hacerse paladín de la sinrazón e imprimir indeleblemente sobre la cándida inocencia el estigma sangriento que la confundirá para siempre con el delito.

Y el mensaje en construcción no debe impulsarse únicamente por la rectitud de la razón, sino que además debe envolverse con el fuego de las emociones, las pulsiones propias de la exposición del discurso, los encuentros y desencuentros que se presentan, las marchas y contramarchas que supone una exposición del abogado orador que tiene en la esgrima verbal su talante y su mejor carta de presentación.

Este libro ha sido pensado para el abogado orador y para quienes aspiran a convertirse en uno en algún momento. Agradezco, muy sentidamente, las palabras proemiales de Humberto Abanto, que disiente de mis posiciones; y de eso se trata, no del elogio gratuito y fácil, sino de plantear posición que a veces es equidistante y otras es próxima.

PRÓLOGO



«**E**n el principio existía la Palabra y la Palabra estaba con Dios, y la Palabra era Dios. Ella estaba en el principio con Dios. Todo se hizo por ella y sin ella no se hizo nada de cuanto existe. En ella estaba la vida y la vida era la luz de los hombres, y la luz brilla en las tinieblas, y las tinieblas no la vencieron», dice el evangelio según San Juan. Al repasar las frases con que abre su testimonio, el apóstol, a quien Jesús confió su madre y, al mismo tiempo, lo confió a ella, es posible apreciar que el poder de la palabra no es para nada extraño a la fe cristiana.

Si seguimos el hilo genealógico del cristianismo, llegaremos a la *Torá* —que los seguidores del nazareno denominamos «Pentateuco»—, el libro sagrado del pueblo judío —de cuya fe mosaica el cristianismo es una corriente inicialmente heterodoxa que creció hasta convertirse en un credo independiente—, para encontrar escrito en los primeros versículos del *Bereshit* (Génesis) que *Elohim* (Dios) creó el mundo con el poder de su palabra. Al impulso de su verbo, cielo y tierra aparecieron; la luz se hizo y fue separada de la oscuridad porque Él la vio buena, y llamó día a una y noche a la otra. Sí, el espíritu del Señor aletea sobre las aguas, pero, versículo a versículo, la fuerza creadora de su palabra hace que todo surja progresivamente.

La facilidad que tenemos los seres humanos para escuchar historias y ser seducidos por ellas —que la ciencia explica como una programación de nuestro cerebro para ello— resulta especialmente perceptible en el talento de Sherezade, en *Las mil y una noches*, tras burlar la decapitación que la amenazaba por la decepción de las mujeres que Shariar, su esposo, padecía debido a la infidelidad de su primera esposa. Esa función debemos haberla adquirido en la noche de los tiempos. Fue una estrategia evolutiva que por su acierto se perpetuó. Todo parece indicar que, cuando aprendimos a dominar el fuego, nos reunimos por las noches alrededor de las primeras fogatas para contarnos las historias del día. Así descubrimos el placer de escuchar relatos y, de paso, transmitirnos las lecciones que la experiencia nos fue brindando en el proceso de adaptarnos a un mundo particularmente hostil que nos amenazaba con feroces depredadores.

Las historias, las buenas especialmente, crean cambios en nosotros y lo hacen porque todas ellas tratan sobre resolver problemas. Son viajes hacia lo desconocido —sean mundos o situaciones—, y a través de ellos el protagonista se encuentra consigo mismo, muta y, enfrentando a su antagonista, responde al desafío y alcanza la recompensa. Los juicios no son diferentes. Ellos versan justamente sobre historias: la que construye la parte acusadora y, lógicamente, la que debe elaborar la defensa. Allí radica lo impactante de la frase que los guionistas ponen en boca de John Quincy Adams —el expresidente estadounidense que termina asumiendo ante la Suprema Corte la defensa de los esclavos negros que se rebelaron en el barco español *La Amistad* y que es genialmente interpretado por Anthony Hopkins—, cuando le pregunta al novel abogado Roger Sherman Baldwin —encarnado por

Mathew McConaughey— cuál es la historia que trae el caso. El momento culminante llega cuando John Quincy Adams redondea magistralmente la idea diciendo: «Los juicios son competencias de historias, hijo».

Benji Espinoza lo entiende así. Nos cuenta una historia apasionante en este libro, donde narra la historia de la oratoria jurídica desde los lejanos tiempos de Sumeria, pasando por la Grecia de Sócrates, Platón y Aristóteles —sin obviar a Demóstenes y Lisias, excelsos exponentes de la retórica helénica—; por la Roma del inmortal Marco Tulio Cicerón —con la insuperable relación que estableció entre cada uno de los tres estilos y las funciones del orador: el humilde, sutil o tenue para el *docere*; el medio para el *delectare* o *conciliare*; el grave, sublime o vehemente para el *monere*, que destaca Carlos Miguel de Mora en el prólogo a la edición de Alianza Editorial de *El orador*—, así como de Quintiliano, gran retórico que fuese maestro de Plinio el Joven y Tácito; para finalmente hacernos desembocar en la oratoria medieval.

Luego se adentra en los meandros de la oratoria jurídica. Un concepto pretencioso que nos encandila a los abogados, pero que, a mi entender, podría llevarnos al error de suponer que existe una oratoria matemática y otra física y, sucesivamente, una oratoria por cada ciencia, arte, oficio o disciplina humana. Aquí marco una afectuosa distancia del autor, que probablemente solo acredite su acierto y mi error. Creo que hay una sola oratoria, y que ella se aclimata a la materia y el escenario en que se despliega. Sin importar cuáles sean estos, siempre se tratará de lograr la adhesión racional y, muy especialmente, emocional del auditorio a las tesis que el orador defiende. Total, estudios científicos han demostrado que más de las cuatro quintas partes de nuestras decisiones son de índole emocional.

Nos dice Benji Espinoza en este libro: «¿Cómo puede el abogado mejorar la técnica de su oratoria? Más que ofrecer una respuesta, ofrecemos una clave, la cual radica en el lenguaje jurídico. Si el lenguaje que pronuncia el abogado es claro y directo, en otras palabras, es un lenguaje técnico, pero apropiado, entonces la confianza que transmite a sus patrocinados estará más que garantizado». Él cree en el poder del lenguaje técnico del derecho, y allí encuentro otra diferencia entre la suya y mi forma de entender la oratoria en el foro. He aprendido a desconfiar de la oscuridad que los tecnicismos legales ciernen sobre los hechos, al extremo de eclipsar el poder de convicción que la historia del caso trae consigo. El lector atento, estoy seguro, le dará la razón a él y se convencerá de que, una vez más, estoy en un error.

Sus consejos, sin embargo, son acertados en la invitación a conocer en profundidad el tema de que se habla, controlar las emociones, vocalizar bien y modular el tono, al igual que mantener una postura apropiada. También en sus técnicas para relajar los nervios, inevitables en toda confrontación —que eso y no otra cosa son los juicios, aunque sean confrontaciones civilizadas regidas por las reglas procesales—, así como la necesidad de nunca olvidar el viejo consejo de que si bueno y breve dos veces bueno. Uno debe saber renunciar al solipsismo de encandilarse con la propia voz y castigar a los demás con peroratas interminables. El buen talante y la polifonía emocional tampoco deben faltar. Los abogados —que usualmente estamos indignados en el escaño de la defensa— deberíamos tomar conciencia de la sobredosis de indignación que los jueces deben recibir cada día de trabajo y lo molesto que esto debe ser para ellos.

Quiero dejar un último apunte, casi al final del prólogo de este libro, que con generosidad y esfuerzo nos entrega Benji Espinoza: la integridad del orador. Si la tarea

de quien alega es convencer, nunca se debe perder de vista que para ello es indispensable ser creíble, y que solamente se podrá serlo si el auditorio —sea unipersonal o multitudinario— considera íntegro a quien le está hablando. Difícilmente alguien se dejará convencer por aquel a quien considera un crápula. Así, todo alegato debe estar necesariamente impregnado de la defensa de un valor y el rechazo a un antivalor. Los abogados tenemos que renunciar a esa deformación mercadotécnica que nos ha llevado a creer que debemos venderle nuestra versión al juez y este tiene que comprárnosla. Con todo lo respetable que es la profesión de vendedor, la del abogado se diferencia en que no comercia cosas, sino que defiende la vida, la libertad o la propiedad de aquellos que confían en sus habilidades; y esa tarea tiene un contenido valorativo de difícil comparación con el de la gestión de ventas. Los abogados defendemos valores en la lucha por la resolución justa de los dramas humanos que llegan a nosotros. No olvidarlo.

Cierro volviendo a Cicerón y su clásico consejo: «Será, pues, elocuente... aquel que en las causas forenses y civiles habla de forma que pruebe, agrade y convenza: probar, en aras de la necesidad; agradar, en aras de la belleza, y convencer, en aras de la victoria. Esto último es, en efecto, lo que más importancia de todo tiene para conseguir la victoria. Pero a cada una de estas funciones del orador corresponde un tipo de estilo: preciso a la hora de probar; mediano a la hora de deleitar; vehemente, a la hora de convencer». Siendo así, espero haberlos convencido de leer este trabajo de Benji Espinoza, que bien vale la pena hacerlo para desarrollar el poder creador de la palabra.

Magdalena del Mar, noviembre de 2022

Humberto Abanto Verástegui

Capítulo 1



HISTORIA DE LA ORATORIA FORENSE EN EL MUNDO

1.1 La oratoria forense en las antiguas civilizaciones

En el mundo antiguo, la oralidad no tuvo mayor repercusión —como sí la tuvo posteriormente en Grecia—, pese a que fue el lenguaje predominante, pues no existía aún la escritura, como lo confirman los registros históricos. Así que una primera disquisición, respecto a la oralidad como lenguaje, es señalar que en Grecia la oralidad se cultivaba y ya existía la escritura.

No obstante, con el paso del tiempo, se logró que los primeros hombres empiecen a dejar huella de su paso por la historia a través del arte de la pintura —otro sistema de comunicación—, como así lo confirman las diversas pinturas que se han encontrado dentro de varias cuevas (pintura rupestre), las que mostraban el estilo de vida que llevaban (en especial la cacería de animales), con símbolos y algunos otros dibujos. Todo esto ayudó a que los arqueólogos revisen y lleven fotos o pequeñas muestras del lugar en sus expediciones, con el fin de encontrar más

pinturas y otros hallazgos. También los jeroglíficos pictográficos cumplieron la misión de transmitir datos de la vida cotidiana de los primeros hombres en nuestro planeta.

Con el paso del tiempo, y mucho antes que los griegos, fueron los sumerios quienes empezarían a ofrecer los primeros atisbos de la oralidad o del discurso oral. Precisamente, se suele considerar a los sumerios como la civilización más antigua del mundo, así como los inventores de varias herramientas y «tecnologías» que contribuyeron a la evolución de nuestra sociedad.

De todos los inventos que los sumerios aportaron a la historia, los más destacados serían la rueda, los ladrillos de adobe, la construcción de ciudades, los canales de agua, la medicina, además de ciertos sistemas numéricos, entre otros, todo lo cual les permitió construir importantes ciudades. Empero, también fueron inventores de la escritura y de las leyes escritas.

No se negará que el gran aporte de los sumerios a occidente y, posteriormente, a todo el mundo fue la escritura, lo que les permitió trascender y dar un gran paso en la evolución de la humanidad. Ahora bien, ¿qué relación tiene la escritura con la oratoria? Pues tiene que ver mucho. Más aún porque gracias a este primer tipo de escritura⁽¹⁾ es que surgió la expresión escrita⁽²⁾, para que —precisamente— todo lo que se **hablara** (discurso oral) sea plasmado por escrito.

(1) Por «primer tipo» nos referimos a la escritura cuneiforme.

(2) Es menester resaltar que este tipo de escritura se empleó con unas especies de cañas (cuñas) con las que se «dibujaban» ciertas figuras (especie de símbolos y letras) en diversas tablillas de arcilla graficando o tratando de representar el sentido de los sonidos que se emitían de las diferentes palabras.

Los primeros en pronunciar portentosos discursos, se podría decir, fueron los sacerdotes de los reyes y estos también, los cuales debían dejar como constancia todo por escrito. Así se formaron también los primeros libros, no solo de carácter administrativo y jurídico, sino también religioso⁽³⁾.

Para que la escritura llegue a trascender requirió que su base fuese la oralidad, porque sin el pronunciamiento de las palabras o la transmisión de las ideas entre las personas, nada hubiera resultado por escrito. Gracias a la oralidad (en sus inicios) se sabe que la escritura llegó a ser un gran instrumento canalizador del mensaje, puesto que todo lo que actualmente tenemos por escrito en un principio fue oralizado; un claro ejemplo de esto lo encontramos en los relatos de las grandes epopeyas y batallas mitológicas.

Así como en Sumeria, la escritura llegó a tener grandes avances en el antiguo Egipto. Baste como muestra que, para que la escritura pueda aplicarse, el mensaje que los antiguos sacerdotes dictaban a los escribas debía transmitirse de modo oral. Sin embargo, en un principio, Egipto no sobresalió por el discurso oral, sino por los textos escritos. Posteriormente, la tradición del antiguo Egipto, ejercida por los sacerdotes y los faraones, se destacó por los mensajes transmitidos de forma oral, incluso varios textos de aquellas épocas dejaron constancia de esto; pero, lamentablemente, la mayoría de estos textos se perdieron en el tiempo⁽⁴⁾. Es por eso que el

(3) Se puede sostener que se construyeron los cimientos para la futura literatura a nivel universal.

(4) Varios textos escritos en épocas posteriores dejaron constancia de la transmisión oral que los antiguos egipcios poseían, sin embargo, tal como se ha mencionado en varios textos (por no decir casi en todos los que contenían esta información) se perdieron con el paso del tiempo y otro tanto posiblemente se hayan quemado en el incendio de la biblioteca de Alejandria.

valor cultural aportado por el antiguo Egipto, aparte de la escritura, fue precisamente la oralidad.

Como bien sabemos, los escribas gozaron de un alto privilegio y merecimiento de consideración, ya que eran los encargados de escribir todo lo que se les encargaba. Para los egipcios, la escritura tenía un reconocido valor sagrado; y, por esta razón, se la considerada como el instrumento principal de los antiguos sacerdotes de todo aquello que era transmitido de manera oral. Gracias a la oralidad egipcia, se sostiene que los antiguos sacerdotes lograban entablar una conversación con los dioses. En un principio, el discurso oral no gozó de tanta consideración como la escritura, la función del discurso oral era transmitir y dejar por escrito el mensaje (lo importante que se debe destacar aquí es que los mensajes eran orales y, luego, plasmados por escrito). Encontramos algunos rasgos característicos de lo importante que fue el discurso oral; mediante la escritura se dejó constancia de las antiguas enseñanzas de los sabios egipcios. Como prueba de esto, tenemos el elogio hacia los escritores en el siguiente pasaje:

Ellos ocultan sus poderes de la tierra entera para ser leídos a través de sus enseñanzas. Ellos han partido, olvidados podrán ser sus nombres, pero los escritos que dejaron los harán siempre recordados (inmortales)⁽⁵⁾.

La antigua sabiduría egipcia fue poseedora de sabientes enseñanzas, pero toda aquella se expresó por sabios reconocidos por su destacada oratoria. Estos sabios egipcios dominaban el arte de hablar y expresar las palabras de manera

(5) Este pasaje se encuentra en el papiro Chester Beatty IV.

elegante y sutil; como resultado, eran capaces de deleitar a los oyentes con su perorata. Los escribas, a su vez, se encargaban de redactar todas las enseñanzas que transmitían estos sabios a través del discurso oral. De esta manera, se ejerció una labor desde la escritura de la oralidad. Gran parte de la educación egipcia fue transmitida de manera oral, como lo podemos corroborar en el siguiente párrafo:

Por último, a sus hijos les dijo: todo aquello que está escrito en este rollo, deben escucharlo tal cual, sin cambiar ninguna palabra. Tampoco deben excederse del orden en que lo escuchen. Fue así como ellos se recostaron sobre sus vientres y empezaron a recitarlo tal como estaba escrito⁽⁶⁾.

Lo importante que se rescata de la escritura egipcia es que la lectura de estos textos escritos no era silenciosa, sino en voz alta. De ahí que la oralidad que se aplicaba a estos textos resultó bastante útil tanto para los procesos educativos de la época como para las enseñanzas posteriores, tal como lo demuestra la lección de Ptahhotep⁽⁷⁾.

(6) Este párrafo pertenece a la enseñanza para Kagemni, notándose que fue estrictamente oralizada. Además, es importante resaltar que muchas enseñanzas similares a esta tenían que ser leídas en voz alta; de esta manera fue el proceso educativo que vemos en otra enseñanza. Para mejor información léase a Gardiner, A. H. *The Instruction addressed to Kagemni and his Brethren*. En *Journal of Egyptian Archaeology*, 32, 1946, pp. 71-74.

(7) Esta enseñanza consistía en un consejo para los hijos, en el cual saber escuchar era útil para el menor, porque lo que escucha ingresa de manera directa en la mente: aquel que escucha el mensaje es capaz de escribirlo. Entonces, todo lo que escriba y aquello que escuche debe provenir con palabras buenas, porque escuchar siempre resultará útil para el que escriba. Léase a Sethe K. *Ägyptische Lesestücke*, Hildesheim, G. Olms, 1990, pp. 40 y 41.

También debe recordarse que el fin pretendido de los procesos educativos en el antiguo Egipto fue dedicado sobretodo al arte de saber escuchar; y, posteriormente, todo esto sería empleado para lograr perfeccionar el discurso a través de la palabra. De esta manera, los egipcios consideraban que un hombre era sapiente cada vez que a través de este se logre obtener resultados óptimos.

Ahora bien, ante la pregunta: ¿existieron procesos o juicios en los que la oralidad resaltó? Los registros históricos de algunos juicios que se lograron conservar a través del tiempo permitieron conocer cómo se desarrollaron.

El juicio empezaba con un juramento que el litigante pronunciaba delante de algunos testigos. Aquel que mentía al pronunciar su juramento cometía una gran falta, puesto que colocar como testigo de una falsedad al faraón o al dios Amón era considerada una gravísima injuria y, por tanto, castigada con la pena de muerte.

Los encargados de escuchar las quejas y luego sentenciar (dar su veredicto) eran los *kenbet*⁽⁸⁾; sin embargo, se desconoce cómo procedían o empleaban su voto los miembros que los conformaban. Los casos que los *kenbet* recibían se desarrollaban por lo general los fines de semana⁽⁹⁾ o también cuando había festividades locales. En definitiva, eran los *kenbet* los que resolvían todos los casos⁽¹⁰⁾ que se presentaban.

(8) Los *Kenbet* en el antiguo Egipto eran los tribunales de justicia.

(9) Recuérdese que, en el antiguo Egipto, la semana tenía diez días.

(10) Existen registros de algunos casos en los que los *kenbet* resolvían, por ejemplo, casos de maltrato físico, como el de una mujer que denunció el maltrato físico por parte de su esposo; al final, el esposo fue sentenciado (aunque se desconoce el castigo o la sanción que le aplicaron), pero lo que queda claro es que quizá estamos ante uno de los primeros casos judiciales de violencia de género. Otro caso fue el de un hombre

No obstante, en el ámbito penal, los *kenbet* también sentenciaban algunos casos, sobre todo, los de apropiación de bienes del Estado. Para resolver este tipo de casos, el jurado estaba conformado por escribas del visir o jefes de policía. El caso más conocido es el de una mujer llamada Heria, acusada de sustraer una copa de propiedad privada. Sin embargo, Heria negaba todo ante el *kenbet*, por lo que se ordenó registrar la casa de aquella mujer en la que no solo encontraron la copa, sino también algunos objetos que pertenecían al templo del dios Amón y que fueron declarados desaparecidos. Como era de esperarse, pese a los objetos encontrados en su casa, Heria seguía negándolo. Con todo, el *kenbet* se pronunció y la declaró culpable. Una vez declarada culpable, se traspasó el caso⁽¹¹⁾ al visir.

Por otra parte, al ser su funcionamiento de carácter público, todas las audiencias de los *kenbet* se desarrollaban al aire libre; esto significaba que cualquier persona podía acudir y estar presente. Para que un juicio comience, primero se reunían los miembros del *kenbet* y entonces procedían a escuchar las quejas de las partes en conflicto. Una vez que terminaban de escuchar estas quejas, analizaban el caso y procedían a la evaluación para determinar la sanción (castigo) a aplicar, que solía consistir en emplear desde pequeñas advertencias (a modo de amonestaciones), para que no se repitan los hechos que los llevaron al conflicto; así

que denunció a su esposa por no haberlo cuidado bien mientras él estaba enfermo. Sin embargo, los casos más comunes que resolvían los *kenbet* se referían a los contratos de alquiler de asnos.

- (11) Se conoce el caso de Heria, puesto que un escriba dejó la copia de una carta que fue enviada al visir que vio el caso, en el que se leía: «¡Cuidado con Heria!, pues es una gran farsante y el único castigo que merece esta mujer es la muerte».

como multas, o incluso castigos más severos (castigos físicos), y en casos más graves se recurría al apaleamiento⁽¹²⁾.

Sin embargo, los *kenbet* no podían resolver casos más complejos (digamos delitos graves), puesto que este tipo de delitos conllevaban a que el culpable sea puesto en prisión o cumpla con jornadas de trabajos forzados, o también sea castigado con penas severas como las mutilaciones e incluso la muerte. Todos estos casos que configuraban graves delitos los veía y resolvía el visir, cuyo lugar se encontraba en la corte del faraón. Lo máximo que hacían los *kenbet* era juzgar los hechos que llegaban a ellos, y si el acusado era declarado culpable, entonces, el caso lo tenía que observar el visir, puesto que él sería el encargado de establecer una pena⁽¹³⁾.

En la antigua Sumeria como en el antiguo Egipto se sostiene que los casos se presentaban no tanto a través de documentos escritos; sin embargo, hubo algunos casos que sí eran por escrito, puesto que hemos leído que las antiguas civilizaciones dejaron clara constancia de que la escritura ayudó mucho a que los procesos se desarrollaran de manera pública, pues se consideró que el individuo no tiene mejor instrumento que la escritura expresada desde el discurso oral. De esta manera, y a través de la oralidad, el lenguaje fue el mejor medio de comunicación (como lo es hoy) con el que se logra interactuar con los demás.

(12) Se sabe que incluso hubo ocasiones en que se apaleaba a las personas que debían mucho.

(13) Si un caso llegaba al visir, esto significaba que el delito cometido era muy grave, puesto que todo caso llegado al visir significaba recurrir a una última instancia judicial (se puede decir que era un equivalente a lo que conocemos como un tribunal supremo).

1.2 La oratoria forense en Grecia

Tal como hemos evidenciado, los orígenes de la oratoria empezaron con civilizaciones más antiguas que Grecia. No obstante, es menester indicar que la oratoria, tal como la conocemos, se originó en Sicilia. La finalidad de la oratoria en la antigua Grecia fue emplearla como un medio para alcanzar el poder político y el prestigio personal. Fue gracias a la oratoria que los logógrafos empezaron a redactar discursos para los tribunales. Por esta razón, es a los antiguos griegos a quienes se les reconoce por ser los primeros en emplear diversas maneras del uso de la oratoria; por ejemplo, cuando solían exponer sus debates y discursos en plena plaza pública⁽¹⁴⁾. Asimismo, los juicios similares que se desarrollaron en la antigua Grecia poseían un carácter plenamente público. Se tiene registro de que los conflictos jurídicos eran cotidianos en la antigua Grecia, puesto que varios habitantes eran acusados por faltas leves y hasta por graves delitos; tal como lo sostuvo Aristófanes, Atenas era el centro de los conflictos entre varias personas⁽¹⁵⁾. Esta era, probablemente, una de las razones por la que Atenas se distinguió en la formación de jurados y en trabajar con escritores como redactores de hechos de todo lo que acontecía en los juicios.

Es por esto que, en Atenas, los antiguos procesos judiciales (juicios) se disputaban como una especie de duelo; esto es, persona a persona (*face to face*, en inglés). La misma

(14) Los procesos eran llevados a cabo en el Ágora, un lugar abierto en el que los atenienses se reunían y acudían con los demás ciudadanos con el fin de impartir justicia. También en el Ágora se reunían los ciudadanos para tratar temas políticos y de carácter social.

(15) Aristófanes, *Las avispas*.

historia reconoce que en Grecia no existieron abogados, tal como los conocemos actualmente. No obstante, si en la antigua Grecia no existieron abogados como tales, entonces ¿cómo es que se sostiene que Pericles fue el primer abogado profesional de la historia? Esta reflexión nos enseña que hay que tener cuidado y tratar de no aventurarse demasiado con la información que se maneje. Pericles fue un estadista y militar, a quien se le reconoce como el primer abogado, pero solamente por sus dotes y habilidad en el empleo de la oratoria. Por otra parte, al ser de carácter público, los juicios eran orales, y las partes que intervenían en un conflicto asumían una defensa personal, esto es, sin estar asesorados de manera legal, empero, podían ir acompañados de algún familiar o amigo que, si lo deseaban, podía intervenir en el juicio. De esta manera, gracias a la excelente oratoria con la que exponía los argumentos para defender a las personas que lo invitaban con ese fin, Pericles se ganó el reconocimiento de sus amistades y defendidos, porque su defensa era esplendida.

La preparación que tuvieron los antiguos griegos en la oratoria fue destacable: los padres incentivaban a sus hijos a practicar el arte de la palabra, el arte del buen hablar. De modo que, llegado el momento, y convertidos en ciudadanos, los jóvenes griegos estuvieran más que preparados si en algún momento les tocara enfrentar algún juicio o discutir en el Ágora algún asunto político o de carácter social. A través de la palabra, eran capaces de persuadir a los demás, para lo cual también era necesario la impostación de la voz, el ritmo de la entonación y la sutil elegancia en su discurso. Captar la atención de los demás no resultaba fácil, pero se podía lograr si se adquirían los medios y una buena preparación para esto.

Fue así, bajo este tipo de consideraciones, que varios filósofos griegos se especializaron en retórica y oratoria, y cómo a su vez empezaron también a surgir los primeros logógrafos.

Ahora bien, de entre los filósofos que destacaron por su oratoria tenemos a cinco, y explicaremos de manera breve por cuáles cualidades fueron reconocidos como tales:

A Sócrates lo conocemos como filósofo, pero pocos saben que destacó también como orador. Se sabe de esto porque en los *Diálogos de Platón* no solo es el protagonista, sino que deja clara evidencia de que gustaba de ofrecer discursos. De varios temas que trató —puesto que esta es una obra jurídica—, destacamos el tema de la justicia. Para el ateniense, la justicia debe partir por el conocimiento de uno mismo, para saber si realmente sé es justo⁽¹⁶⁾ consigo, puesto que solo así uno podría ser capaz (recién) de juzgar a los demás. Ahora bien, no solo trató el tema de la justicia, sino también sobre la virtud, la moral, la belleza, la muerte y otros temas. Como orador es destacado, puesto que la expresión oral la manejó con maestría, tal como se puede apreciar en la *Apología*. Platón sería el principal filósofo que reconocería las cualidades de orador en Sócrates.

Respecto a Platón, sabemos que, al ser discípulo de Sócrates, también compartía la noción de «justicia» (en parte) al igual que su maestro, solo que Platón fue un poco

(16) Es menester recalcar que para Sócrates, la persona que es justa es porque posee sabiduría; mientras que la persona que vive en la ignorancia siempre será una persona injusta, porque la ignorancia nos conduce a la injusticia.

más allá y abordó también el tema de las leyes, las cuales, en opinión del filósofo, tenían que guardar relación siempre con la justicia, puesto que las leyes debían beneficiar a todos y así lograr la felicidad de todos los individuos. En el pensamiento de Platón, la justicia es considerada como la máxima virtud, incluso la ubica antes que la sabiduría. Platón consideró que los hombres virtuosos siempre serán hombres justos. De otro lado, respecto a la oratoria, el filósofo sostuvo que los mejores oradores no solamente lo son por dominar el arte de la palabra, sino porque han de ser dialécticos; y en esto destaca tanto a los oradores de su tiempo como a los poetas, porque no es labor sencilla expresar discursos o recitar poemas si no se tiene una buena preparación en la oratoria.

Por otra parte, tenemos al gran Aristóteles, quizá el filósofo que más destacó en temas de oratoria no solo por sus lecciones, sino también por sus escritos sobre retórica. Tratar sobre Aristóteles respecto a la oratoria resulta muy útil e importante, pues se trata de un filósofo que trascendió su época. Hasta la Edad Media fue considerado como el orador por excelencia, que influenció en el desarrollo de la filosofía escolástica. Además, fundó la primera escuela de retórica en la antigua Grecia.

Para el filósofo, la retórica ayuda considerablemente a la oratoria, puesto que esta última debe presentar como carácter principal la persuasión. Aristóteles sostuvo que todo orador debe saber persuadir a su audiencia a través de argumentos que contengan carga emocional, afectiva, valores y, sobre todo, hechos concretos. Este último punto, para nosotros como abogados, es fundamental, debido a que todo lo que se argumente debe ser probado con evidencia (hechos concretos).

Aristóteles distinguió en su época tres formas de apelación, que enseñaría a sus estudiantes al momento de hablar en público; a saber: el *ethos*, el *pathos* y el *logos*.

El primero de ellos, el *ethos*, estaba relacionado con aquellos argumentos morales y afectivos que el orador debía emplear al momento de dirigirse a su audiencia. La clave para aplicarla consistió en que los argumentos empleados debían expresarse con autoridad y honestidad, para que el orador obtenga aceptación y credibilidad por parte de su público. Aristóteles entendió que si un orador es honesto, o lo parece al momento de pronunciar su discurso, entonces obtendrá credibilidad por parte de sus oyentes. Esta era una de las actitudes claves para que el orador inspire y se gane la confianza de su audiencia. El aspecto de la honestidad en un orador fue relacionado con la bondad del hombre. En su obra *Retórica*, Aristóteles sostuvo que las personas suelen creer en las palabras de los hombres buenos de manera plena y casi sin objetar⁽¹⁷⁾.

Como segundo elemento, tenemos al *pathos*, el cual se refiere de manera más explícita aún a los argumentos emocionales que, a través de anécdotas, pequeñas historias (narraciones), metáforas y analogías, el orador pretende que su discurso se exprese con pasión. Se trata de comprometer el sentimentalismo de la audiencia para lograr efectividad y convicción.

Por último, tenemos al estudio del *logos*, el cual está ampliamente vinculado con las evidencias. Para que el orador llegue a esta etapa, debe trabajar sobre cómo evaluar los hechos, datos y algún tipo de razonamiento que conecte de manera directa con su discurso. En otras palabras, debe

(17) Aristóteles, *Retórica*, Libro I.

recurrir o hacer uso de la dialéctica en la oratoria. Una técnica que puede ayudar de manera eficaz a lograrlo consiste en emplear conectores lógicos que se apoyen sobre certezas. También, el orador debe ser hábil e inteligente para saber cómo unir o vincular los hechos con su discurso.

En Aristóteles, la oratoria debe mantener un equilibrio entre lo que se pronuncia ante una audiencia y los hechos de la realidad en los que se sostiene, con el fin de generar credibilidad en los oyentes, además de inspirarles confianza como oradores, pues no debemos olvidar que debemos ser empáticos con ellos. De esta manera, aseguraba el filósofo, un discurso bien pronunciado —esto es, empleando las palabras correctas— conseguirá no solo cautivar a los espectadores, sino también crear un ambiente idóneo para que nuestra exposición sea razonable. Ahora bien, la pregunta que surge es ¿cómo generamos la credibilidad en nuestra audiencia? Aristóteles sostuvo que, para generar la credibilidad, es menester que el orador consiga establecer un equilibrio entre sus argumentos lógicos y sus argumentos emocionales. En términos actuales, si pretendemos que un abogado logre también la credibilidad de su audiencia, este debe ser coherente; es decir, que sostenga su discurso con la evidencia (hechos, sustentados en pruebas). Trabajar el argumento emotivo en nuestro discurso es fundamental, puesto que va más allá de la persuasión, porque lo que se pretende es cautivar a los oyentes mediante una mayor credibilidad posible. El buen orador no solo sabe persuadir, sino también provocar sentimientos (carga emotiva) mediante las palabras que pronuncie.

1.2.1 Cómo preparaba Demóstenes sus alegatos

Respecto a Demóstenes, tendríamos que hacer una mención especial. Si bien Sócrates, Platón y Aristóteles

eran buenos oradores, Demóstenes fue considerado como el mejor. Aunque sabemos que su vida, al igual que la de algunos antiguos griegos, se encuentra cargada de algunos mitos, la investigación sobre ella nos muestra dos claras facetas. En primer lugar, que desde muy joven tuvo que superar ciertos temores de hablar en público, y lo logró debido a su constante perseverancia y determinación (se cuenta que iba al mar para hacer su tono más intenso e impactante; mascaba piedras para mejorar su dicción, entre otras cosas), lo cual lo llevó a ser no solo un gran orador, sino también un buen político. En segundo lugar, se sabe que, una vez vencidos los temores de hablar en público, aprendió retórica gracias al estudio de los discursos de grandes oradores de su época. Tal fue su preparación que a sus veinte años empezó a pronunciar sus primeros discursos judiciales. El caso que defendió trataba sobre un reclamo a sus tutores respecto a la entrega de su herencia. Además, ejerció como logógrafo, y se ganaba la vida como escritor de discursos jurídicos e incluso como *abogado*.

Los reconocimientos que tuvo Demóstenes empezaron desde el trabajo compilado de Aristófanes de Bizancio y Aristarco de Samotracia, bajo el título de *Canon Alejandro*, en donde reconocen al orador ateniense como uno de los diez grandes oradores áticos de su época. Para los futuros oradores romanos, fue un ejemplo a seguir. No en vano Longino sostuvo que Demóstenes llegó a perfeccionar su técnica oratoria al máximo cuando mejoró su tono elocuente, pasional, y gracias a la profusa habilidad para manejar las palabras logró una rápida preparación. Por su parte, Cicerón lo llamó *Orator perfectus*⁽¹⁸⁾. Por último, Demóstenes empezó a incursionar en la política ateniense con grandes discursos durante el año 354 a. C.

(18) Véase Cicerón, *Brutus*, 35.

Respecto a los discursos que pronunció Demóstenes, contamos con un claro ejemplo de cómo solía empezar sus discursos; a saber, al impartir un elogio a través de las proezas y logros de la postura que defendía. Estos elogios consistieron en alabar las virtudes y el valor. Es más, se puede advertir que aplica esta misma estructura en varios de sus discursos. Particularmente, al final de su discurso, prefiere atacar de manera sigilosa o refutar algunos argumentos de la parte contraria, en la que describe como algún «hecho doloso» o «circunstancia lamentable» en la que incurre la otra parte, con el fin de desmerecer o desprestigiar al adversario. Demóstenes recurre a este tipo de argumento, pero lo hace de manera inteligente y metódica: sabía en qué momento pronunciarse y cuando callar. Así lo podemos apreciar en su discurso fúnebre, pronunciado a consecuencia de la batalla de Queronea.

Para nosotros, los abogados, Demóstenes es claro ejemplo en el arte de la oratoria no solo por sus grandes discursos, sino también por ser el precursor de la defensa ante los procesos judiciales. Si bien en Atenas antigua no había abogados como tales (ya lo hemos mencionado líneas arriba), los pocos casos en los que grandes oradores y retóricos griegos asumieron la defensa de algunas personas, o en su defecto la de ellos mismos, los hace precursores de los defensores actuales. No obstante, Demóstenes sería pionero en esto. En lo que sigue, cabe mencionar que existió otro griego que también debemos conocer y estudiar, respecto a la oratoria y al ejercicio de la defensa judicial.

1.2.2 La oratoria de Lisias

Quizá Lisias resulte poco conocido para algunos, pero para los abogados que investigamos y profundizamos en el estudio de la oratoria Lisias no puede faltar.

Considerado como el último gran orador griego, es menester saber que, para sus coetáneos, Lisias fue un destacado en la oratoria porque dominaba el arte del buen hablar. En una de las obras de Platón, es representado como una suerte de sofista; sin embargo, desempeñó labores de logógrafo, lo cual significa que se ganaba la vida escribiendo discursos para otros.

Lisias empezó a estudiar retórica con el griego Tisias, con quien aprendió lecciones de elocuencia y dominio de escena. Cuando cumplió treinta y cinco años, su familia atravesó algunos problemas, entre los que incluso un hermano suyo fue asesinado, también perdieron la fortuna que poseían. Esto obligó a Lisias a decidirse a vivir de la retórica, escribiendo discursos para otros a la vez que ejercía como abogado. Existen registros de que Lisias habría compuesto más de cuatrocientos discursos, de los cuales —lamentablemente— nos quedan solo treinta y cinco⁽¹⁹⁾.

¿Cuál es la relación de Lisias con la oratoria jurídica? De todos los discursos que llegó a escribir, la mayoría son defensas judiciales compuestas para clientes de otros defensores y también para asumir la defensa de sus propios clientes. Algunos biógrafos sostienen que también ejerció como maestro de retórica; sin embargo, es poco probable que aquella información sobre esta actividad haya quedado registrada. *Contra Eratóstenes* es, entre los discursos que compuso, el más conocido.

Existen algunos discursos en los cuales Lisias describe la profundidad de elementos fúnebres, así como discursos dedicados a los aspectos morales y políticos de su época. En particular, Platón nos menciona que Lisias trabajó un

(19) Se afirma que algunos de ellos están incompletos y otros posiblemente sean falsos.

discurso muy elocuente sobre el amor⁽²⁰⁾. Por otra parte, se sabe que, en algunos casos, imitaba los discursos de grandes oradores de su época, pero les cambiaba el estilo y agregaba algunos elementos propios con el fin de mejorarlos. Lisias era tan destacado que incluso llegó a escribir discursos ficticios sobre ciertas anécdotas que en realidad nunca ocurrieron, pero con tal grado de originalidad que el lector, una vez que los leía, pensaba que se trataba de anécdotas sacadas de la vida real.

¿Cómo preparaba Lisias sus discursos? Cuando Lisias preparaba sus discursos, el elemento marcado en la mayoría de ellos fue el estilo sofista. Se sabe que los discursos fúnebres los escribía para diferentes personas; sin embargo, estos discursos en los que se elogiaba a los muertos eran muy similares a los discursos fúnebres de Isócrates.

Tal como hemos mencionado, el discurso más conocido de Lisias fue *Contra Eratóstenes*, un discurso cargado de emotividad y drama⁽²¹⁾. También destacan otros discursos, como aquel en el que escribió sobre la defensa de un ciudadano ateniense acusado de intentar contra la democracia

(20) Lo que Lisias expuso en ese discurso es una defensa a la idea de que una persona debe hacerle favores a un amante que no esté enamorado de ella; de manera que poco a poco este amante no enamorado empiece a despertar cierto interés hacia la persona que le rinde favores.

(21) Tras el asesinato de su hermano Polemarco, Lisias escribió el discurso *Contra Eratóstenes* en el que solicitó la condena a muerte de Eratóstenes bajo el calificativo de «El hombre más perverso de todos». En este discurso, Lisias sostiene que Eratóstenes fue quien ordenó el encarcelamiento y la muerte con cicuta de su hermano (Polemarco). Aparte de esto, Lisias nos ofrece valiosa información sobre Eratóstenes. Lamentablemente, se desconoce el resultado del juicio a Eratóstenes. Lo rescatable aquí es que el discurso es muy conmovedor, al momento en que Lisias describe la muerte de su hermano.

recurriendo a muchas intrigas. En este caso, Lisias asume también esa defensa y, a través de su elocuencia, defiende su inocencia. Tenemos también un discurso en el cual limita los derechos políticos a los terratenientes. Se tiene poco registro acerca de la presunción de que Lisias iba a defender a Sócrates; pero el filósofo, aunque reconoció el buen talento retórico de Lisias, prefirió asumir su propia defensa.

Por último, se sostiene que la mayoría de los discursos de Lisias estaban redactados para agradar a los jueces y a su vez generar sentimientos en su audiencia. Una técnica que empleaba frecuentemente en los discursos que trabajaba para los aristócratas consistió en la pregunta sutil y la respuesta preparada de aquella pregunta; por ejemplo, si Lisias preguntaba a una persona si le gustaba la riqueza y esta persona respondía que sí, entonces la acusaba de ser ambiciosa o codiciosa, pero si respondía que no, entonces la acusaba de ser conformista, holgazana y sin ambición alguna. El aspecto de la ironía se puede encontrar en varios sus discursos, al igual que la capacidad de adaptarse al asumir una defensa. Estos y otros aspectos son los que hicieron de Lisias un reconocido orador y retórico de su época.

Otra de las técnicas que empleaba Lisias era la sencillez o la simpleza de empezar un discurso que, poco a poco, y mediante la narración de los hechos, va cobrando fuerza a través del énfasis y la entonación que el orador manejaba con destreza. Además, tal como un abogado de nuestro tiempo, Lisias sabía argumentar de manera óptima y emplear una sutil dialéctica. Esto se veía en algunos casos donde le tocaba defender a mujeres que engañaban a sus maridos, pero que, mediante la elocuencia y retórica de Lisias, hacía percibir a la audiencia que era el marido quien había cometido la falta ante su mujer, y que ella recurrió al engaño como respuesta. Gracias a Lisias, la elocuencia

judicial se convirtió en una técnica clave para los siglos posteriores hasta llegar a nuestros tiempos.

1.3 La oratoria forense en Roma

Si bien en Grecia se inició la oratoria tal como la concebimos actualmente, Roma se encargó de pulirla o perfeccionarla a través de sus grandes juristas. A diferencia de los griegos, los romanos ya contaban con abogados y juristas preparados para cumplir esas funciones. Estos ilustres varones romanos dedicaron su tiempo al estudio de la oratoria que los griegos emplearon, para trasladar después a sus propios discursos lo mejor de esta. No es ningún secreto que Roma destacó precisamente por sus grandes juristas, los cuales eran expertos en oratoria.

Los romanos se caracterizaban por dominar el arte de hablar en público, algo que aprendieron bien de los griegos. El personaje que pronunciaba grandes discursos era conocido como *orator*⁽²²⁾. Así, los romanos adquirieron la técnica llamada «elocuencia». Recordemos que de los griegos aprendieron la retórica; de ahí que también en Roma existieron escuelas de retórica, las que contaban incluso con profesores griegos.

Era común, reconocer que la oratoria destacó durante mucho tiempo en la vida pública de los romanos, a tal punto que los juristas empezaron a ser más reconocidos por sus grandes discursos en los tribunales. Asimismo, los senadores romanos empezaron a perfeccionar y mejorar su oratoria para que sus discursos políticos sean más convin-

(22) Se refiere al orador que podía proferir discursos fúnebres, emotivos, políticos, judiciales y otros, esto recibía el nombre de *oratio*.

centes al momento de debatir alguna causa en el foro⁽²³⁾. Es por esta razón que el pueblo romano se volvió adicto a los discursos, puesto que les gustaba escuchar, aplaudir y elogiar a los grandes oradores de su tiempo; además, es preciso recordar que si algún romano solicitaba hacer uso de la palabra y poseía talento para la oratoria entonces podía intervenir en alguna discusión suscitada en el foro.

Así como mencionamos que la oratoria se originó en Sicilia, tenemos registro de que en Roma fue pronunciado el primer discurso por Apio Claudio durante la guerra contra Pirro. Un elemento característico que formaba parte de la oratoria romana fue, sin duda, la improvisación ante una audiencia. Es menester recalcar que la improvisación no requiere de hechos ficticios (mentiras), pero sí de situaciones emotivas que provocan sentimientos encontrados en las personas. Esta es una de las principales razones por la que los romanos decidieron también emplear este estilo en su literatura.

Los romanos admiraban a los oradores porque esta actividad les podía otorgar y ejercer algún cargo público. En particular, la oratoria era un instrumento educativo para formar a los jóvenes romanos en futuros ciudadanos que desempeñarían una vida política. La poesía romana no fue ajena a la oratoria y gracias a ella desarrolló de manera más creativa la prosa latina. A su vez, la filosofía romana también destacó en ejercer la oratoria para proferir sus discursos cargados de una reflexión teórica. La adquisición de técnicas y procesos que ayudaban a la entonación/elocuencia, los cuales eran necesarios para todo orador.

(23) También es menester recalcar que varios sacerdotes romanos emplearon el ejercicio de la oratoria para sus ritos religiosos y elogios fúnebres.

¿Cuál es la influencia de la retórica griega a la oratoria romana? La retórica griega contribuyó con aportes culturales y actividad práctica al proceso de la helenización romana, puesto que los senadores, los políticos y los juristas romanos acogieron las mejores técnicas de los griegos con el fin de perfeccionar y mejorar aún más el arte retórico. Así, Roma se empezó a caracterizar y proponer como un ambiente de libertad de expresión, que los oradores aprovecharían muy bien para profundizar la elocuencia en sus discursos.

Casi a fines del siglo II a. C., las escuelas de retórica romana empezaron a ser mejores que las escuelas de retórica griega, debido a que la enseñanza de la oratoria fue más destacada para las discusiones del senado como también en el foro. Incluso se tiene registro de que varios maestros de retórica de Asia menor acudieron a Roma para aprender de ellos.

¿La oratoria fue un ejercicio indispensable para los abogados romanos? Los jóvenes romanos que optaban por ser juristas o abogados requerían de una educación indispensable, en la que aprender retórica y gramática constituían los principales instrumentos para adquirir una mayor elocuencia y estilo en el arte de hablar en público.

Para los romanos era una característica importante que la oratoria posea estilo y persuasión, puesto que los discursos proferidos se desenvolvían en ámbitos políticos y alcanzaron su cumbre en la época de la República. Estos discursos no solamente ayudaban a que el pueblo sea persuadido, sino que también, gracias al dominio de escena y de las palabras, los romanos adquirirían cada vez mayor prestigio. Las personas notaban en los oradores una especie de poder personal al momento de emplear la palabra para favorecer o denunciar algún acto público, puesto que los

hechos se narraban a través de las palabras y el poder del orador consistía en conseguir que las palabras reflejasen o describieran muy bien los hechos acontecidos. Esta técnica la conocieron y la emplearon tres grandes oradores romanos: Marco Catón, Marco Labeón y Marco Tulio Cicerón.

1.3.1 Cómo preparaba Cicerón sus discursos

Con las técnicas y estilos mencionados, más los aportes de la retórica, la oratoria empezó a mejorar notablemente en los romanos. Cicerón, por ejemplo, dedicó gran parte de su tiempo a plasmar por escrito varios de sus discursos, algunos de los cuales han llegado a nosotros —aunque otros se perdieron en el tiempo—. Entre sus obras dedicadas a la oratoria, de manera plena, tenemos a *Bruto*, obra en la que Cicerón narra de manera didáctica la historia de los oradores romanos más prestigiosos de su tiempo. En concreto, además de la calidad de su elocuencia y expresión, rescata la manera en que la oratoria ayudó a los romanos a conseguir prestigio y renombre político. Es decir, Cicerón consideró la oratoria como un instrumento predilecto para expresar las palabras de la manera más elocuente y persuasiva posible.

Lo primero que debemos saber es que el máximo representante de la oratoria romana fue Cicerón. A continuación, analizaremos los aspectos claves de la elaboración de los discursos de Cicerón:

1. Cicerón solía preparar su defensa con días de anticipación. Se cuidaba de no repetir palabras que ya empleaba en otros discursos y siempre estaba atento a incluir términos nuevos.
2. Recomendaba que las palabras pronunciadas sean claras y precisas, con un lenguaje adecuado al contexto de la defensa.

3. Los ademanes debían ser precisos y la postura corporal adaptada a lo que se dice.
4. El orador debe saber «actuar» para generar mayor convicción y autenticidad de lo que sostiene.
5. La presencia y el porte del buen orador deben ser en todo momento imponentes.
6. La entonación de la voz es fundamental, debe sonar expresiva. El orador ha de manejar los tiempos de la carga emocional, a su vez, reflejar en su fisonomía una expresión seria pero determinante.

Para Cicerón, el abogado que no sabe persuadir ni deleitar a su audiencia, simplemente perderá el caso. La vivacidad, sagacidad y entrega que debe poseer el orador, al momento de defender su causa, debe ir acompañado siempre del buen estudio del caso. La habilidad que todo abogado (orador) debe poseer al momento de emitir las palabras lo llevarán a obtener sentencias favorables. Si el abogado sabe cómo manifestar la vehemencia y plasmar la determinación, entonces la audiencia podrá inclinarse a su favor, puesto que a los antiguos romanos el arte de hablar bien los deleitaba.

1.3.2 Cómo preparaba Quintiliano sus discursos

Después de Cicerón, tenemos a Quintiliano como el segundo precursor romano de la oratoria. La clave para entender sus lecciones se encuentra en su obra *Institutio oratoria*, escrita cerca al año 95 d. C. En esta obra recopila lo mejor de sus lecciones, a fin de que el orador pueda formarse como tal, y para ello toma como modelo a Cicerón.

Quintiliano recomienda empezar el discurso con los elementos básicos de la retórica, puesto que los mejores

oradores deben poseer dos características fundamentales: ser buenos lectores y ser buenos escritores (*litterator et grammaticus*). El primero, porque, según Quintiliano⁽²⁴⁾, la lectura es una herramienta indispensable en la formación de todo orador. El segundo, porque la escritura es la clave para aprender no solo a escribir bien las palabras, sino a pronunciarlas con estilo y elegancia, pues un léxico cuantioso hará del orador una persona muy solicitada.

En su obra cumbre, Quintiliano estableció algunos pasos que todo orador debe aprender y que, gracias al aporte de la retórica, permiten convertir a la oratoria en un arte perfectamente reconocido. Se trata de cinco fases, a modo de principios, para elaborar discursos óptimos, las cuales son:

- a. *Inventio*. Se refiere al proceso de documentación e investigación de los hechos, los argumentos y las pruebas con las cuales el orador debe contar.
- b. *Dispositio*. Se refiere al orden de las ideas para elaborar un óptimo discurso, así como a la disposición que el orador debe asumir al momento de pronunciar las palabras.
- c. *Elocutio*. Se refiere a la elaboración del discurso, esto es, redactar las ideas, construir las frases emotivas, buscar las palabras apropiadas, aplicar los efectos del estilo en la pronunciación (saber cuándo elevar la voz y cuando disminuirla), y, por último, emplear algunas técnicas retóricas.

(24) En su obra, el libro *Institutio Oratoria*, Quintiliano recomienda a los jóvenes que se preparan en la oratoria, que lo hagan también aprendiendo la lectura. Para esto, el romano nos muestra un extraordinario estudio sobre autores griegos y romanos destacados como lectores.

- d. *Memoria*. Se refiere a retener las ideas y las palabras adecuadas en el cerebro. Los romanos sabían que todo orador debía poseer buena memoria para exponer sus argumentos de manera clara y convincente (sin titubear ni dudar de lo que se sostiene). Por ello, los destacados oradores eran capaces de memorizar grandes discursos para luego recitarlos; por consiguiente, mostrar a su audiencia su genialidad. Algunos oradores combinaban hazañas de antiguas epopeyas o mitos y simplemente cambiaban algunas palabras para mejorar su discurso.
- e. *Actio*. Se refiere a que el orador debe ser un «actor». Cabe señalar que la actuación era una técnica fundamental al momento de proferir un discurso. Esto decir, si el orador pronunciaba algún discurso fúnebre, su expresión facial debía reflejar tristeza y nostalgia ante tal situación trágica, por más que no la sintiera. Asimismo, los abogados romanos emplearon esta misma técnica para sus discursos judiciales. Esta «actuación» siempre tuvo que ir acompañada de ciertos ademanes para que reforzara el lenguaje corporal.

En la oratoria romana destacan tres géneros o clases de discursos:

- a. *Lauda tivum*. Empleado en los discursos fúnebres y rituales religiosos.
- b. *Deliberativum*. Para persuadir a la audiencia; por lo que era empleado generalmente en los discursos políticos.
- c. *Iudiciale*. Este género era propio de los abogados y se empleaba en los discursos judiciales ante los tribunales.

Para Quintiliano, el orador debe formarse con los conocimientos necesarios para destacar como hombre político y a la vez como ser humano. Propone que la preparación del discurso contenga un lenguaje lúcido, de lo contrario, difícilmente será entendido por la audiencia. Además, el orador debe acertar cuándo pronunciar palabras técnicas y cuándo palabras sencillas, ya que un discurso no debe ni tiene por qué estar cargado de tecnicismos. En suma, mientras más claro sea un orador, la audiencia optará por escucharlo y seguirlo.

Los oradores romanos también se caracterizaron por el estilo y la entonación de sus discursos, los cuales los hacían poseedores de una gran elocuencia. Por tanto, debían saber cuándo elevar o bajar la voz y cuándo ser incisivos al momento de pronunciar las palabras. El fin de aplicar el estilo de la elocuencia era convencer e impresionar a su audiencia.

Un punto que caracterizó de gran manera al imperio romano fueron sus personajes, quienes en la actualidad son considerados como grandes figuras a nivel mundial. Entre ellos destaca el emperador Julio César, caracterizado por su gran habilidad en la oratoria debido a su facilidad para recitar discursos, lo cual lo mantiene en el salón de la fama como el más destacado de la historia universal hasta la fecha.

1.4 La oratoria forense en la Edad Media

Si bien la oratoria tuvo su gran auge durante la época clásica, la evolución que tuvo hacia la Edad Media no fue tan deslumbrante como lo fue para los griegos y romanos, pues, con la llegada y expansión del cristianismo, el discurso religioso (teológico) fue desplazando poco a poco las enseñanzas de la retórica antigua. Sin embargo, los teólogos

cristianos supieron extraer lo mejor de las enseñanzas de los textos clásicos respecto a la oratoria y empezaron a usarlos también en sus discursos. Fue con los inicios de la Inquisición en la que los tres géneros de la oratoria rescatados fueron el deliberativo, el epidíctico y, sobre todo, el judicial. A los teólogos cristianos poco les importó ahondar o enseñar la oratoria para fines políticos, puesto que buscaban convertir al cristianismo a las personas no creyentes.

Durante este período, no solo la oratoria cristiana tomó auge, sino también la oratoria que emplearon los maestros de la ley judía (rabinos), que incluso empezó a expandirse por el sur de Asia. Por su parte, los teólogos cristianos se encargaron de difundir el evangelio debido a que aprendieron la oratoria cristiana, que era una especie de mezcla entre la retórica clásica y las enseñanzas de Jesús en los evangelios.

Empero, un rasgo característico y ejemplar que se debe rescatar de la oratoria que se ejerció durante la Edad Media es el de la memoria de los oradores. La memoria desempeñó un rol más que fundamental para transmitir no solo el mensaje, sino también los conocimientos de la época. El mundo hispánico es clara muestra del valor que se otorgaba a la memoria de los jóvenes que aprendían el arte de hablar en público. Sin embargo, es menester aclarar que la memoria, si bien era indispensable para todo orador que decidía aprender grandes discursos, iba acompañada de movimientos corporales, tal como se puede leer en los textos medievales de los siglos XIII y XIV que trataron sobre la oratoria.

¿Por qué fue importante el lenguaje corporal en la oratoria? Los medievales se percataron de que el mensaje que transmitía el orador a su audiencia a través del movimiento corporal era elemental para comunicar la ideología, la doctrina o la lección que este impartía. Los maestros me-

dievales que impartieron lecciones de oratoria en aquellas épocas sabían que los gestos podían ser canales o códigos de mensajes honestos o incluso deshonestos. Llegaron a tal punto que sabían interpretar cuándo un orador decía algo verdadero o no, según el gesto corporal que efectuaba.

Ahora bien, para sintetizar, la pregunta sería entonces ¿cuáles eran las claves o características de la oratoria en la Edad Media? A continuación, mencionaremos las cuatro principales:

- a. Memoria.
- b. Lenguaje corporal.
- c. Habilidad lectora.
- d. Cultura.

Este último elemento (cultura) era relevante en todo buen orador. Es decir, si el orador medieval no poseía un grado elevado de cultura —lo cual implica desde ya el conocimiento del latín o griego clásico—, difícilmente podría llegar a ser un orador completo. En otras palabras, el orador debía ser un hombre letrado, esto es, formado en letras y disciplinas humanísticas.

Respecto al uso de la memoria, era menester que el orador deje de lado el texto escrito y le otorgue mayor ímpetu a la expresión oral. Para esto, muchos oradores tuvieron que aprender grandes discursos de los griegos y romanos, pero no solo recitarlos de memoria, sino adaptar varios de ellos a discursos de sus épocas (adaptarlo al contexto). De esta manera, el orador tenía que hacer gala de su memoria, puesto que no contaría con ningún escrito en sus manos para pronunciar las palabras que requería. Entonces, el discurso escrito quedó de lado y se dio mayor credibilidad a los oradores que, debido a su talento y

memoria, pronunciaban grandes discursos, de manera coherente y elegante. Además, el discurso escrito tuvo sus propias características, pero el discurso oral debía ser capaz de incorporar nuevos elementos y saber cuándo aplicarlos; por ejemplo, la entonación de la voz, los gestos y el lenguaje corporal. Los maestros medievales notaron que las personas empezaron a deslumbrarse más por aquellos oradores que exponían discursos extensos de memoria.

Como ya mencionamos, el orador se caracteriza también por ser un actor, y un recurso al que puede recurrir para ello es la imitación. Los oradores medievales no solo imitaron a los grandes retóricos clásicos, sino también a los poetas, basándose en sus prosas y versos. Esta imitación actoral fue clave para constituir en esa época la declamación retórica, en la que el cuerpo debía demostrar múltiples facetas expresivas y una adecuada impostación de la voz. Es menester reconocer que durante la edad media se valoró mucho la expresión corporal y verbal, otorgando así una calidad en los discursos pronunciados. La coherencia del discurso era fundamental para remitir el mensaje de manera clara y directa a la audiencia.

Los oradores medievales consideraban al arte de hablar en público como una expresión de «oratoria sagrada». Especialmente porque advertían que los teólogos que dominaban este arte lo usaban para persuadir a las personas a convertirse al cristianismo —de ahí que la oratoria tuviera un trasfondo predicativo—. Por su parte, Agustín de Hipona trabajó a menudo los textos de Quintiliano. Como resultado, la elocuencia cristiana logró una nueva manera de transmitir el evangelio.

Varios textos de la edad media constituyen testimonios escritos de la oratoria como herramienta esencial para lograr penetrar en el corazón de los hombres. Los

aspectos más característicos de esta oratoria se centraron en la impostación de la voz, los movimientos corporales, la articulación facial, la mirada penetrante y la moderación en las palabras, que imitaban a la retórica clásica⁽²⁵⁾.

Una de las obras cumbre que ayudó en el siglo XVII a repotenciar el arte oratorio fue la obra de Hugo de San Víctor, titulada *De institutione novitorum*, dedicada a la formación de los jóvenes sacerdotes. Otras de las obras que se debe destacar es la de San Buenaventura, titulada *S. speculum disciplinae ad novitios*, en la que enfatiza que todo joven predicador debe dominar una adecuada pronunciación y entonación de la voz. Podríamos citar algunas obras más, pero para el estudio que planteamos no vendrían al caso, puesto que se refiere más a textos dedicados a teología cristiana.

Es preciso añadir que los oradores medievales manejan y dominan la expresión corporal de manera esplendida, pero también es sabido que siguieron la tradición retórica romana, es decir, las lecciones de Cicerón y los textos de Quintiliano que enfatizan en los gestos y la voz para lograr un óptimo discurso. La obra destacada por varios oradores de la edad media, sin duda alguna, fueron los Libros X y XI del texto principal de Quintiliano (*Institutiones oratorias*).

La oratoria en la edad media empezó en el siglo V y duró hasta el siglo XV. Sin embargo, los registros demuestran que durante este periodo la comunicación de los mensajes que el orador transmitía en las personas tuvo cierto grado de dificultad. Primero, los primeros oradores de este periodo fueron eminentemente teólogos y como tarea

(25) DÍEZ CORONADO, María A. *Retórica y representación: Historia y teoría de la actio*. Logroño: Instituto de Estudios Riojanos, 2003, pp. 77-126.

asignada tuvieron que llevar el mensaje del evangelio a las personas para comenzar a persuadirlas y lograr su conversión al cristianismo. Para este fin, tuvieron que prepararse con todas las lecciones oratorias de su tiempo y, más aún, de la época clásica. Esto significa que tuvieron que recurrir a textos griegos y romanos. Posteriormente, durante los siglos X al siglo XII, varios teólogos iniciaron a tener una formación jurídica, obteniendo así la habilidad forense para empezar a pronunciar discurso tanto en el foro canónico como en el ámbito judicial.

De esta manera, empezaron a surgir teólogos-juristas con amplio dominio de la oratoria cristiana como de la incipiente oratoria jurídica. El fin de llevar el mensaje a las personas, más allá de ser una labor cristiana, debía manejarse con un discurso persuasivo para que los oyentes puedan aceptar la palabra.

Los juristas medievales comprendieron que la oratoria requería, como preparación primordial, una sólida base en las lecturas griegas, romanas y hebreas. Con ello, también incursionaron en la formación humanista.

Capítulo 2



LA IMPORTANCIA DE LA ORATORIA PARA LOS ABOGADOS

2.1 El abogado y la oratoria

De manera similar a la redacción jurídica, es relevante que el abogado también sepa de oratoria. La vida de un profesional de derecho, dedicada a la actividad procesal o al litigio, requiere de sólidos argumentos al momento de defender una causa o de interpretar alguna norma y exponerla, para lo cual es menester que la oratoria desempeñe un rol importante para los abogados. La oratoria jurídica debe transmitir mensajes estratégicos con sólidos argumentos que permitan al abogado dirigir el discurso y persuadir a la audiencia. Esta es la razón principal por la que todo abogado necesita aprender oratoria, puesto que el instrumento por excelencia para transmitir, comunicar, argumentar, fundamentar y probar los hechos es mediante el buen uso de la palabra en los procesos judiciales.

En la obra *Oratoria moderna* se define a la oratoria como la disciplina encargada de formar de manera integral, física, psicológica y cognitiva a las personas, puesto

que ayuda a la comunicación en cualquier circunstancia de la vida⁽²⁶⁾.

Por nuestra parte, sostenemos que la oratoria forense es un conjunto integrado de técnicas que requieren de un óptimo lenguaje corporal, que serán aplicadas por los abogados al momento de pronunciar su defensa ante un tribunal. El uso de la oratoria en alguna audiencia por parte de los abogados consistirá en que sea directa, para que los argumentos emitidos también logren persuadir al juez. Los abogados requerirán de la oratoria toda vez que pretendan argumentar su causa y también explicar la interpretación de las normas procesales de manera eficaz. Uno de los fines de la oratoria jurídica es no dar cabida a malas interpretaciones, esto es, de lo que el abogado sostenga en su defensa, así como que se interprete mal la ley. Recuérdese siempre que uno de los fines específicos de la oratoria es la persuasión.

Otra de las razones por la cual el uso de la oratoria es indispensable para todo abogado es porque la oratoria incrementa la capacidad cognitiva y comunicativa del profesional del derecho. Mediante el uso de técnicas y una preparación adecuada, el abogado quedará expedito para exponer su defensa cuando sea requerido. Las técnicas de la oratoria ayudarán al abogado a poseer el control de lo que transmite, captando así a su audiencia. El impacto de lo que el abogado expresa (comunica) debe ser un arma eficaz, pues el abogado que no impacta con su oratoria difícilmente podrá persuadir a sus oyentes.

¿Cómo puede el abogado mejorar la técnica de su oratoria? Más que ofrecer una respuesta, sugerimos una clave, la cual radica en el lenguaje jurídico. Si el lenguaje

(26) MALDONADO, J. y JIMÉNEZ, B. *Oratoria moderna*. 3.^a ed. Lima: Editorial San Marcos, 2009, pp. 20 y 21.

que pronuncia el abogado es claro y directo, en otras palabras, es un lenguaje técnico, pero apropiado, entonces la confianza que transmite a sus patrocinados estará más que garantizada.

La oratoria forense requiere de la expresión corporal y de un apropiado lenguaje jurídico. La idea en la que basa su aplicación recae en la coherencia del cuerpo y el pensamiento (aquí se debe entender que las ideas procesadas por el abogado buscarán desarrollar y mejorar la expresión verbal).

Todo abogado debe saber preparar su discurso, pero también debe estar preparado para suscitar un debate. Cuando los abogados aprenden oratoria, el conocimiento del caso que lleven y el análisis a la jurisprudencia que realicen deben ser coherentes al momento de interpretar la ley o de refutar la sentencia del juez en sede de apelación o casación. Es por esta razón que el buen uso de las palabras al momento de ser pronunciadas no debe estar cargado de tecnicismos y tampoco debe salir del tema o de la narración de los hechos sobre los cuales está disertando el abogado. El buen uso de las palabras en el discurso jurídico no tiene por qué profundizar en asuntos irrelevantes. Mientras el abogado esté preparado intelectualmente, su formación será integral y a su vez quedará expedito para futuros procesos.

Todo abogado debe estar atento y dispuesto a aprender nueva terminología que otorgue precisión, coherencia y brevedad a su disertación. Una vez que se entera de lo que las partes le cuentan, el profesional del derecho debe quedar expedito para preparar su argumentación con el objetivo de defender el caso que lleve. El abogado como buen orador debe quedar listo también para pronunciar discursos que no necesariamente pertenezcan al derecho, sino a otros ámbitos, cuando se le solicite el uso de la palabra. Entonces, debe entenderse que todo abogado no

solo debe preparar su discurso, sino además estar solícito para cualquier reto. Si el abogado necesita aplicar alguna técnica nueva de la oratoria, o incluso aplicar algún nuevo tipo de argumento, en primer lugar, deberá estudiar bien el caso; en segundo lugar, mostrar una actitud persuasiva y reflexiva ante el caso que esté exponiendo.

Todo abogado debe armar de manera previa el discurso que pronunciará para luego no encontrar contradicción alguna. Esta preparación también incumbe a quedar listo para refutar u objetar al adversario. Si el abogado aplica la técnica de la argumentación, esta debe buscar desarrollar el pensamiento y las palabras que se entrelazan de manera lógica. Es menester que el abogado sepa como persuadir a su audiencia, con el fin de posicionarse y ganar un lugar como un óptimo orador. Cuando el abogado aplica la argumentación, lo hace con el único fin de mostrar pruebas que sirven como fundamento de las palabras que pronuncia, porque *en el mundo jurídico únicamente existe lo que puede ser probado*.

Queda claro que el lenguaje corporal ayuda a deslumbrar de manera más eficaz la gestualidad y la percepción que presente el porte del profesional del derecho. De ahí que es importante reiterar que el lenguaje corporal es un arma eficaz al momento de lograr una buena difusión de su mensaje. El abogado, cuando aplica la oratoria, no debe dejar influenciarse por sus emociones ni tampoco por la suavidad de sus palabras. Recuérdese que el lenguaje corporal puede ser capaz de alterar los pensamientos de las personas (oyentes); por eso, el código gestual debe incorporar ciertas expresiones que no deben ser confundidas con las emociones ya mencionadas. El movimiento de las manos y los brazos deben ser aplicados de manera muy sutil, motivo por el cual es necesario que dominen

este recurso. Un aspecto clave del lenguaje corporal es que debe buscar la manera de aliviar las tensiones y también las preocupaciones que puedan formar parte del proceso o que las partes puedan sentir. La oratoria jurídica es importante, debido a que algunos expertos también destacan aquellas otras características con la que el abogado debe contar; tal es así que Cáceres⁽²⁷⁾ nos presenta las siguientes cualidades:

- **Aptitudes y porte físico.** El abogado debe cuidar su imagen y mostrar una presencia imponente. También significa que el abogado debe trabajar su voz para lograr una adecuada entonación con el fin de enfatizar todo lo que sostenga.
- **Aptitudes morales.** El abogado debe mostrar ecuanimidad frente a su audiencia, además sostener mediante pruebas todo lo que fundamente. Recuérdese que un abogado que presente las pruebas pertinentes tendrá asegurado el 50 % del éxito del proceso. Es menester recalcar que la reputación del abogado como orador debe ir en incremento.
- **Trabajo intelectual.** Parte del éxito que el abogado como orador consigue se debe a la amplia cultura y a la capacidad de retención de información que posea. Es necesario enfatizar que el abogado orador debe leer de manera constante. Como enseñaba Couture, por cada día menos de preparación, sé es menos abogado.

(27) CÁCERES, J. *Gramática descriptiva y funcional*. Lima: Fondo editorial de la Biblioteca Nacional del Perú, 2012.

Por otra parte, existen algunas cualidades y recursos técnicos que el abogado orador también los requiere; en palabras de Maldonado y Jiménez, quienes fueron citados por Olortegui y Rojas⁽²⁸⁾, tenemos los siguientes recursos técnicos:

- Gramática.
- Vocabulario.
- Fraseología.
- Expresarse con facilidad.
- Enriquecer el lenguaje.
- Estudiar constantemente a los grandes oradores.

En síntesis, la oratoria es importante para el abogado porque logra dos objetivos: prepararlo para ejercer una defensa adecuada y, a su vez, enriquecer su lenguaje jurídico.

2.2 El abogado gritón y el abogado orador

Existen individuos que piensan que el abogado orador es un profesional «gritón», puesto que solo así sería capaz de «hacerse oír» o mostrar prepotencia al momento de defender alguna causa y ganar el juicio. Nada más lejos de la realidad que atreverse a pensar de esta manera. El abogado merece ser escuchado, pero esto no conlleva a actuar como una persona «gritona» o intimidante al momento de pronunciar su defensa.

(28) MAS URIBE, L. L.; OLORTEGUI FLORES, D. C. y ROJAS VÁSQUEZ, S. De J. *Efectividad de un programa de oratoria académica en la mejora de la expresión oral de los estudiantes de 3° año de secundaria de la I.E.P.S «Morb» 2013 - 2014* [tesis de licenciatura]. Iquitos: Universidad Nacional de la Amazonía Peruana Iquitos, 2015, pp. 19 y 20. Disponible en <http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/handle/20.500.12737/4583>

La principal herramienta con la que cuenta el profesional del derecho para defender a su patrocinado en alguna audiencia es la voz. La voz comprende una serie de habilidades poderosas a la hora de emitir alguna palabra, pues a través de ellas el abogado podrá transmitir argumentos, fundamentos, juicios, interpretaciones de la norma y otras manifestaciones que están orientadas a persuadir al juez y a su audiencia para lograr su objetivo.

El abogado no es una persona que grita para hacerse entender, al contrario, al manejar el arte de la palabra, está capacitado para desempeñar su rol como orador, para lo cual es menester que una de las primeras prácticas que prepare sea la de graduar su respiración. Esto significa que el abogado podrá ser capaz de prepararse a través de dos fases, antes y después de pronunciar su discurso. Esas fases son:

- La respiración.
- La relajación.

Una adecuada respiración otorga seguridad, temple y serenidad, por ende, un ánimo ecuánime a la hora de pronunciar su defensa, y diferente del abogado «gritón», que sonará muy pasional o emotivo. Por otra parte, la relajación de la voz, demostrará que el abogado orador está seguro de lo que dice y esta seguridad será la que refleje y transmita a la audiencia. En cambio, el abogado «gritón» denotará una actitud pedante y, aunque esté seguro de lo que exprese en la audiencia, en todo momento mostrará una actitud «defensiva», como si estuviera a la espera de algún ataque para contrarrestar o refutar, pero no con hechos, sino con palabras cargadas de emotividad.

Una tercera fase que podríamos considerar como tal es la impostación de la voz, puesto que el abogado orador requerirá dominar este arte al momento de sostener algún argumento. La impostación de la voz no debe ser confundida con el grito o la elevación prepotente de esta última, puesto que la clave para una adecuada impostación de la voz está en saber entonar y articular⁽²⁹⁾ los tonos que exprese durante el discurso.

Una de las claves para diferenciar al abogado orador del abogado «gritón» radica en su capacidad de leer en voz alta. El abogado orador es aquel que practicó la lectura en voz alta y eso lo llevó a manejar los tiempos, ritmos, entonación e impostación de la voz.

A continuación, ofrecemos una serie de características visibles en un abogador orador y un abogado «gritón»:

El abogado gritón buscará hablar con prepotencia.	X
El abogado orador buscará hablar con elocuencia.	✓
El abogado gritón se atascará con las palabras o buscará carraspear la garganta.	X
El abogado orador hablará con claridad e impostación de la voz.	✓

(29) Articular de manera óptima la voz significa que el abogado orador debe estar preparado previamente en dominar la lectura (el arte de leer bien), puesto que la práctica de una adecuada técnica de lectura logrará que transmita con claridad y vehemencia las palabras que pronuncie en alguna audiencia. Para esto, es menester que el abogado orador practique de manera estricta la lectura en voz alta. Solo así irá perfeccionando la articulación de las palabras que lee, hasta dejar de lado las muletillas o las palabras mal pronunciadas.

El abogado gritón estará tenso y siempre a la ofensiva.	X
El abogado orador estará sereno y siempre presto a refutar con propiedad alguna incriminación o cuestionamiento.	✓
El abogado gritón pretenderá sorprender a la audiencia.	X
El abogado orador buscará persuadir con argumentos y pruebas a la audiencia.	✓
El abogado gritón mostrará un aspecto fatigado o irascible.	X
El abogado orador expresará seguridad en sus palabras y mostrará un rostro que transmita confianza.	✓
El abogado gritón se caracteriza por ser un profesional demasiado emotivo.	X
El abogado orador se caracteriza por ser un profesional serio y atento a las palabras del juez.	✓
El abogado gritón buscará anteponer su opinión sin necesidad (muchas veces) de recurrir a la ley.	X
El abogado orador siempre recurrirá a la ley y todo lo que sostenga estará establecido en la norma procesal.	✓
El abogado gritón exagerará o llevará al límite su imaginación para contradecir o negar un hecho.	X
El abogado orador no tendrá que exagerar nada y todo lo que manifieste será con base en sólidos argumentos y siempre amparado por la ley.	✓
El abogado gritón, en algún momento del proceso, perderá la compostura y se le notará desesperado.	X
El abogado orador, en cualquier momento del proceso, empleará posturas adecuadas y mostrará serenidad ante la audiencia.	✓
El abogado gritón buscará ser el dueño de la verdad mediante sus palabras con el fin de imponer su postura.	X
El abogado orador empleará un tono adecuado con su voz para buscar exponer sus argumentos y no imponerlos.	✓

Hasta aquí expusimos las características más resaltantes e importantes que diferencian a un abogado gritón de un abogado orador.

Por otra parte, el abogado orador entiende que el fin de su discurso es la persuasión y no la «imposición de ideas». De lo que se trata es de conmover al auditorio. Es aquí donde el abogado orador podrá poner en práctica todo lo que aprendió de la oratoria jurídica para expresarlo en sus alegatos. De lograr su cometido, el abogado orador tendrá éxito en su trabajo.

Es menester reconocer que el abogado orador sabrá comunicarse y expresarse con propiedad no solo en los tribunales, sino también con sus patrocinados o en alguna reunión de trabajo. Precisamente, la capacidad de transmitir su mensaje, con claridad y eficacia, garantizará el reforzamiento pleno de sus ideas. Además, es preciso recalcar también que si el abogado orador recurre a sus capacidades oratorias y posee talento para saber expresarse, mostrará un aspecto de líder en donde esté. No en vano el tema de la oratoria siempre se trabajó acompañado del liderazgo, tal como podemos encontrarlo en varios textos. Crear un clima de confianza entre el abogado y su patrocinado o entre el abogado y su audiencia también logrará alcanzar el éxito en su trabajo.

2.3 La filosofía del abogado orador

Cuando una persona se especializa en el arte de hablar en público, lo primero que debe hacer es dominar el tema que disertará. En el caso de los abogados, estos deben aprender a vocalizar y pronunciar de manera apropiada cada palabra, con el único fin de captar la atención de su audiencia. En primera instancia, se considera que el orador es aquella persona que tiene la habilidad de persuadir a su público; habilidad que el abogado también debe emplear.

Parte del éxito de hablar en público radica en la personalidad que el profesional del derecho posee. Por «personalidad» aludimos al conjunto de características y temperamento que el abogado debe poseer, estas se encargarán de reflejar y transmitir el mensaje. Es cierto que cada abogado posee una personalidad distinta y que como tal también se desenvolverá de diversa manera. Lo importante a rescatar es la suma de la personalidad, el porte y el dominio de escena para cautivar a sus oyentes.

El abogado que se perfila a ser un gran orador debe contar con ciertos recursos que lo ayudarán a desenvolverse de manera natural: reflejar seguridad y convicción de lo que argumenta o fundamenta en un caso, así como mostrar cierta tolerancia y a la vez ser responsable con él mismo. Debe saber en qué circunstancia marcar la pausa y mantener un fuerte control de la dicción con el fin de retomar el discurso de manera locuaz. La tolerancia para saber escuchar las posturas o ideas de los otros es necesaria. Además, ser responsable de sus emociones y pasiones, porque, si se presentan y no las controla, podrían jugar en su contra.

Por otra parte, existe una gran diferencia entre el abogado elocuente y el abogado elegante. El abogado elocuente pronunciará su discurso de manera viva, enérgica y con seguridad en sus palabras. La finalidad del discurso que este abogado presenta no es más que persuadir y conmover a la audiencia. Para lograr este objetivo, su exposición debe ser clara y las expresiones que refleje tendrán que ser, algunas veces, actuadas; por lo que es necesario que el abogado orador también sepa actuar. Asimismo, deberá ordenar sus ideas y hacer que las palabras fluyan de manera espontánea y natural. Al contrario, el abogado elegante se conformará con deleitar y gustar a la audiencia tan solo con su carisma

y poca versatilidad, puesto que su potencial no recae en el dominio de las palabras, sino en las frases hechas y refranes comunes. El abogado elegante cautivará a las masas porque la mayoría querrá ser como él (carismático y alegre), puesto que mostrará una apariencia exitosa, la cual combinará con la postura de un líder, pero intelectualmente carece de la oralidad y el dominio de un léxico exquisito. La principal diferencia entre el abogado elocuente y el abogado elegante se reflejará en los conocimientos y la cultura que posea.

El abogado elocuente sabrá manejar los tiempos de su discurso y también reflejar sus expresiones de manera ordenada, las cuales elevarán su pensamiento, y buscará implantar sus ideas, de manera sutil, en las demás personas.

Analizando estos y otros aspectos, la filosofía del abogado orador consiste en un estudio reflexivo de los mejores discursos, los cuales toma como modelo y, por consiguiente, sabrá ordenar la rutina de ejercicios que lo ayudarán a mejorar las técnicas de su oratoria.

La filosofía del abogado orador también apuesta por una cuota de sentimiento que llevará a persuadir, de manera muy sigilosa, a quien lo escuche. La elocuencia que el abogado orador lucirá carece de falacias y antiguas retóricas, puesto que su dominio del léxico le aporta numerosas herramientas (palabras) para una exposición natural. Actualmente, existen muchos abogados, pero son pocos los que realmente aplican las técnicas adecuadas para lograr su cometido.

Asimismo, se debe rescatar el talento y la experiencia que forman parte del abogado orador. Esta formación se consolida a través de los discursos que pronunció y en los casos que cada vez buscó el perfeccionamiento con el fin de adquirir mayor experiencia. Grandes filósofos del pasado dejaron como una constancia clave que no se puede hablar

en público sin antes haber aprendido o haberse preparado con algunas técnicas (arte oratoria).

El abogado orador siempre ha de reflejar una actitud positiva para que sus oyentes lo encuentren motivado, alegre y natural. Los aspectos relacionados con el pronunciamiento de las palabras lograrán que mejore su persuasión; además de que siempre estará presto para pronunciar y emitir su mensaje; si no tiene ese carisma, difícilmente podrá compatibilizar y ser empático con su público. No se trata de «endulzar» a las personas con bellas palabras, sino convencerlas con el poder de estas, y lograr que los hechos se tornen en una realidad aceptable. Esta actitud empática, combinada a la alegría natural y la elocuencia, demostrará que el orador está lo suficientemente preparado para pronunciar cualquier tipo de discurso.

El abogado orador no solo debe reflejar una personalidad segura, sino también debe poseer un grado de cultura que lo haga sobresalir ante sus colegas; en otras palabras, el abogado orador debe poseer una sólida formación humanística y fortalecer sus conocimientos sobre historia, literatura, filosofía, política, sociología, derecho y alguna carrera científica (como enseñaba Terencio, nada de lo humano me es ajeno). No se trata de que sea un «sabelotodo», pero requiere de estar preparado con los conocimientos básicos e intermedios de ciertas disciplinas. Además, será indispensable que cuente con un equipo en temas donde él pueda abastecerse de información.

También es necesario que la seguridad que refleje a través de sus palabras igualmente se refleje a través de su imagen. La imagen que el abogado orador debe mostrar puede ser de dos formas: tipo ejecutivo o casual/informal. La vestimenta dependerá, muchas veces, de que guarde armonía con el lugar y el público a los que se dirige. Se le puede sumar

algunos atributos tales como la educación, la seguridad (dominio de escena) y la experiencia. Parte de la clave y del éxito de un abogado orador es la elevada autoestima.

La filosofía del orador también se articula con mantener la compostura, la calma y la comunicación. De estas tres, la que debe trabajar más es la comunicación. Supongamos que una persona que aspire a la presidencia de un país no logre ser comunicativo, entonces, difícilmente podrá liderar a la nación. De igual manera, el abogado orador que no sepa transmitir o comunicar su mensaje, no obtendrá su cometido (persuadir a sus oyentes). Para que logre comunicar de manera eficaz su mensaje, requiere de preparación y técnicas de oralidad. A esto debe acompañarle la calma y la moderación del carácter. Estas cualidades se trabajarán a medida que el abogado orador ensaye y practique su lenguaje (tanto el lenguaje oral como el lenguaje corporal), con el fin de asegurar su persuasión en el estrado. Recordemos que también debe trabajar el control de sus nervios y temores para que estos no le traicionen o jueguen en contra al momento de pronunciar su discurso; pero sobre este punto lo explicaremos mejor en el siguiente epígrafe.

Uno de los errores más comunes que el abogado orador podría cometer sería caer en contradicciones o argumentos infundados, expuestos por la emoción y no por la razón. Entonces, debe poseer, desde ya, una prodigiosa memoria. Esto significa que en lo posible deberá recordar las palabras que empleó en su discurso, en su defensa y en algún otro pronunciamiento que haya trabajado. Así, si el abogado orador no recordó algo que dijo en algún otro momento, esto también podría jugar en su contra.

Por último, es recomendable que también sepa manejar los tiempos (ritmos) de su mensaje (por ejemplo, cuándo acelerar el ritmo) y lo practique para no presentar un

discurso lineal. Le ayudará mucho si sabe dominar la voz, esto es, la impostación de la voz. Más adelante explicaremos sobre las técnicas de impostación de la voz y el lenguaje corporal que el abogado orador debe manejar.

2.4 Venciendo el temor de hablar en público

Uno de los principales enemigos del abogado orador es el temor de hablar frente al público. En principio, se supone que los abogados no deberían tener este temor. Existen varias técnicas para que los abogados noveles puedan vencer y superar esta dificultad. A continuación, recomendamos algunos medios para que los abogados neófitos puedan hablar ante el público sin temor alguno.

- Preparar con anticipación el tema que disertará. Esto significa que la ponencia debe ser preparada de manera legible y específica (con anticipación y una adecuada investigación).
- Dominar el tema que disertará. Esto significa que el abogado orador poseerá los conocimientos necesarios del tema que sustentará.
- La preparación. Sabemos que la principal estrategia para vencer cualquier temor de hablar en público es el manejo y dominio de escena, a esto se le integra una buena dicción (vocalización). También el abogado debe tener las ideas claras de lo que expondrá; de esta manera su exposición será más natural.
- La comunicación frente al auditorio. El abogado, aparte de conocer su tema, debe mostrarse interesado en querer transmitir su exposición a la audiencia. Mientras el interés sea mayor la motivación también será oportuna y esto logrará que se olvide del temor.

- El ensayo. Es pertinente deducir que cuando el abogado se prepara para exponer un tema requerirá de un ensayo previo (practicar lo que disertará), con el fin de lograr seguridad y convicción.
- El comienzo. Los grandes oradores se destacan porque suelen empezar sus discursos contando alguna anécdota. En el caso del abogado que se encuentra en una audiencia, podría empezar su disertación invocando las palabras o pensamientos de algún jurista reconocido, siempre y cuando guarde relación con el proceso. Esto ayudará a que disminuya la tensión y los nervios que se puedan presentar al momento de empezar con su exposición.
- La relación entre el orador y el auditorio. Aquí entra a tallar el carisma o la simpatía que el abogado posee para simpatizar (agradar) a su audiencia. Esto no significa que el abogado se muestre adulador o que insinué alguna relación de amistad con el juez, porque estos factores podrían jugar en su contra. Por último, esto no significa que el abogado orador se muestre como un humorista ante la audiencia.
- Estar preparado para las posibles preguntas. Por lo general, al final de toda exposición siempre habrá algunas preguntas por parte de la audiencia. Por eso, el abogado debe también estar preparado para responder de manera directa (sin rodeos ni evasivas), y estar atento ante las preguntas que presentan una doble intención (preguntas ambiguas, preguntas confusas, preguntas prohibidas y preguntas irrelevantes).

Para que el abogado también aprenda a liberarse del temor, se recomienda que practique técnicas de relajación, como, por ejemplo, escuchar música relajante horas antes de su disertación, y con ello prepararse mentalmente para afrontar incluso el estrés o la preocupación que pueda manifestarse en plena exposición. Tanto las técnicas de relajación como la preparación mental lograrán mejorar la seguridad y la convicción que el abogado necesita. Forjar la seguridad también ayuda a obtener mayor determinación, y esto disminuye los temores e incluso el nerviosismo que pueda manifestarse.

Cuando tratamos de ofrecer los medios para que el abogado orador pierda los temores, no hacemos más que buscar la seguridad en dos aspectos:

Los procesos cognitivos y el dominio en la expresión corporal. Vale aclarar y destacar que tanto el alcohol como la cafeína no ayudan para nada a aliviar los momentos de tensión, puesto que su consumo intensifica la actividad del sistema nervioso y esto puede producir reacciones corporales impropias. Cuando el abogado orador se encuentra frente a una audiencia, el estado mental (psicológico) debe mostrarse fuerte, esto significa que de antemano la seguridad también debe recaer en el estado emocional. Para que el abogado pueda sentirse más sereno y tranquilo debe apartar los pensamientos negativos y cambiarlos por pensamientos positivos, esto es, adaptar las circunstancias adversas a situaciones favorables. Por ejemplo: podría ser que si no recuerda el artículo o una norma referida a los argumentos de su exposición oratoria, tranquilamente puede recurrir a uno de los principios generales del derecho

para reforzar su idea base. La idea de reforzar sus argumentos consiste en que el abogado orador no se quede sin palabras, porque eso demostraría su falta de preparación y de carácter, así como exhibiría inseguridad en lo que sostiene.

A continuación ofreceremos pensamientos claves para que los abogados neófitos se sientan más seguros al momento de disertar:

- Todo lo que exprese en la audiencia debe contener un lenguaje descriptivo. Esto significa que el abogado debe estar preparado para narrar los hechos de manera ordenada y también poseer la capacidad de describir algunas situaciones de manera más detallada. En ningún caso debe interpretar los hechos en contradicción con la norma.
- Debe estar preparado para no caer en ambigüedades y también deberá evitar las exageraciones para no caer en malas interpretaciones. Tampoco se recomienda que dramatice o incurra en falacias que confundan su defensa.
- El abogado orador deberá evitar palabras como «puede ser», «quizá», «yo creo», «tal vez», «no sé», «como puede ser», entre otras palabras o expresiones que no denoten claridad.
- Siempre debe estar atento y buscar aspectos o circunstancias que le puedan favorecer. Para esto debe mostrarse atento, seguro y decidido sobre lo que argumentará para beneficiar a su patrocinado. En otras palabras debe mostrarse objetivo.
- El abogado orador debe estar más que preparado para pensar rápido (espontánea o fluidamente), y encontrar soluciones precisas en momentos

determinados. Recordemos que la inteligencia de una persona no recae en saberlo todo, sino en poseer una actitud y una capacidad rápida para resolver problemas. Vale decir, emplear lo que sabe en determinada situación.

Con estas recomendaciones, los abogados deben estar preparados para enfrentar y afrontar las dificultades que se puedan presentar al momento de su disertación. En este punto, cabe decir que la técnica más eficaz para vencer el temor recae en transformar a este en un reto.

2.4.1 Consolidación de ideas claves para vencer el temor de hablar en público

Los abogados no solamente debemos manejar el tema que disertaremos, sino también debemos concebir y tener pensamientos claves que refuercen nuestra exposición; a esto se le conoce como pensamientos positivos. Hemos mencionado que los pensamientos negativos deben ser convertidos en positivos, asimismo se debe reestructurar la carga emocional y la manera de actuar frente a la audiencia. Aparte de esto, el abogado debe hablar y motivarse a sí mismo con el fin de darse valor, convicción y seguridad. A continuación, ofreceremos alternativas que ayudarán a los abogados a razonar de manera más clara para que estén más seguros de su disertación:

- «Me encuentro confundido, pero puedo interpretar este hecho de otra manera».
- «Estoy ansioso pero no por la situación, sino por mi inseguridad». En este caso, el abogado debe pensar y trabajar en buscar la manera de afrontar esta adversidad personal. El pensamiento clave debe ser: «necesito concentrarme y pensar en hallar dos soluciones a este único problema».

Cuando el abogado tiene programada una disertación para tal día, la exposición debe estar preparada con anterioridad; y para ello deberá esforzarse por obtener mejores fuentes, argumentos y referencias de su disertación. No obstante, en este proceso de preparación, puede surgir algún imprevisto (el día de la audiencia); por esta razón, también debe esforzarse en su preparación.

A continuación, postularemos algunas pautas para aceptar el temor y convertirlo en un factor positivo:

- El temor que los abogados experimentan al hablar en público por primera vez es normal. Esto ocurre no solo en los abogados, sino en la mayoría de personas que por primera vez se enfrentan a una audiencia, quienes, por tanto, sentirán dicha sensación, entendida como ansia y preocupación de no saber qué hablar en público.
- El abogado orador debe luchar contra la ansiedad mediante su preparación tanto en su discurso como mentalmente, tal como lo hemos mencionado líneas arriba.
- En todo momento el abogado orador debe pensar positivamente; esto es, pensar que lo logrará y lo hará bien. No tiene por qué mostrar temor alguno ni preocupación. Si despeja su mente de pensamientos negativos y estrés, logrará su cometido.
- El abogado orador no debe pensar en que no lo hará bien, tampoco quedarse en blanco ni tartamudear, puesto que sería lo peor que le puede ocurrir. Para esto, deberá aplicar las técnicas que hemos recomendado con anterioridad.

- Entonces ¿cómo debe actuar el abogado orador? El principal pensamiento que debe albergar consigo es que su ponencia o discurso conmoverá y cautivará a su audiencia, pues ha de recordar que la audiencia no conoce ni domina el tema que el abogado disertará, razón por la que su presentación será exitosa si realmente se lo propone (para lograr esto debe estudiar a conciencia su tema).
- Puesto que tratamos sobre la audiencia, el abogado orador sabe que la audiencia está conformada por personas que están ahí para escucharlo e incluso aprender de él. La idea es no verlos como enemigos, sino como si fueran alumnos con actitud para aprender lo que escucharán. De hecho, el juicio es un método en el que los litigantes son los profesores que le enseñan al juez (alumno) los hechos que no conoce.

2.4.2 El empleo de las técnicas de relajación

Muchas veces se ha tratado sobre la necesidad de estar relajado antes de exponer algún discurso. En el caso de los abogados que pretenden dominar la oratoria, la idea ha de ser que deben intentar estar relajados antes de empezar la audiencia. No obstante, ¿cómo se logra estar relajados? Sabemos que muchos libros han tratado sobre la relajación, pero en la presente obra ofreceremos recomendaciones desde la perspectiva jurídica.

Para esto, es menester que se empiece por practicar una respiración profunda: inspirar y espirar suavemente. La respiración abdominal ayuda mucho a este proceso de relajación. También debemos aprender a no estar con los

muslos o el cuerpo tenso, sino, todo lo contrario; por eso, practicar estiramientos o ejecutar movimientos con la cabeza ayudan a no cargar tanta tensión en la nuca.

¿Cómo se logra la respiración profunda? El abogado debe inspirar de manera lenta por la nariz por espacio de unos cinco segundos (debe contar mentalmente) y retener el aire por un lapso de seis a siete segundos para luego espirar de manera suave por ocho segundos. Para lograr un buen efecto, es recomendable que el abogado se encuentre concentrado en hacerlo bien. Una vez terminado, debe proseguir unas cinco a diez veces el mismo paso, siempre de manera lenta y sin apuro.

En el caso de una respiración relajada, la medida es ligeramente distinta, puesto que se requiere de un tiempo más breve. El abogado debe inspirar por un lapso de dos a tres segundos, y para lograr un mejor efecto empleará el diafragma. Para ponerlo en práctica deberá espirar de manera lenta por la nariz por unos cuatro a seis segundos y luego volver a repetir el proceso.

La idea clave de aplicar estos métodos de respiración consiste en no exceder la cantidad de aire que se inspira, además de que el abogado no exceda de las diez respiraciones por minuto.

2.4.3 Recomendaciones para mantener la calma

Los pensamientos que deben pasar por la mente del abogado no son más que pensamientos que lo conduzcan a la calma y la serenidad. Algunos psicólogos recomiendan que la persona debería incluso imaginar que está en algún lugar tranquilo o en una escena bastante pacífica que lo invite, precisamente, a la calma.

Si estamos frente al caso de un abogado que es muy nervioso, entonces podría emplear técnicas externas, como masajes o movimientos con las manos en la cabeza o en la sien.

También resulta bastante práctico que antes de empezar con su disertación, diez segundos antes, tome aire lentamente y espire. Una vez que se encuentre frente al público mantenerse calmado y mirar al público; pero, si gusta, no necesariamente a los ojos de sus espectadores, sino al entrecejo, con el único fin de evitar alguna mirada fuerte o impactante⁽³⁰⁾.

Por otro lado, desplazarse en el escenario en caso pueda hacerlo o efectuar ciertos ademanes ayudarán mucho a liberar tensiones, puesto que, al tener los movimientos corporales activos, las tensiones o cargas son liberadas de manera más rápida.

Una gran recomendación es que el abogado sepa estar seguro de sí mismo; esto es, aprender a dirigir su atención sobre sí como si el público no existiera. Esto es algo difícil de lograr para los que recién empiezan en el arte de la oratoria.

Otra técnica que se puede emplear consiste en la ayuda virtual, esto es, centrar la atención de manera sutil a un costado de las personas (por ejemplo: en vez de mirarle a los ojos, desviar la mirada ligeramente hacia su oreja). Es una manera clásica para no perder la ilación del tema.

En caso de que el abogado orador empiece a sentir que pierde el control o también se le olvida parte de su tema, lo mejor será buscar rápidamente la manera de contar una

(30) Aquí, también, algunos psicólogos recomiendan que se busque (entre el público) algún rostro amigable y contemplarlo por algunos segundos para darse a sí mismo seguridad.

anécdota breve. En caso no recuerde una anécdota, lo mejor será hacer una pausa breve, por unos segundos, y observar al público y realizarles alguna pregunta. De esta manera, el abogado orador ganará un poco de tiempo mientras la persona a quien lanzó la pregunta se toma su tiempo en responder.

En todo momento, el abogado orador debe estar preparado para responder preguntas por parte de la audiencia, puesto que las personas que lo escuchen también tienen derecho de comentar, opinar e incluso refutar al expositor. Al momento de responder alguna pregunta o inquietud por parte de la audiencia, el abogado orador sabrá responder con moderación y respeto la pregunta formulada. En ningún caso deberá responder de manera exaltada, impositiva, prepotente o soberbia.

Asimismo, deberá estar preparado para escuchar las críticas por parte de la audiencia, una vez que termine de exponer su tema. Aquí se recomienda que el abogado no tome esas críticas de manera personal. Entonces, si una persona le pregunta un aspecto del tema que él no pudo responder, deberá prepararse e investigar mejor para una futura disertación.

El abogado orador debe reconocer que no es un «sabelotodo», porque el estar preparado para su tema no significa que esté apto para responder cualquier pregunta. Como enseña la lección socrática, la sabiduría consiste en reconocer la propia ignorancia.

2.4.4 Últimos consejos para vencer el pánico en escena

En primer lugar, el abogado orador no tiene por qué compararse con algún prototipo, tampoco tiene que tratar de imitar a algún otro personaje. Lo que sí puede hacer es

buscar la manera de actuar, en algunos momentos, para sentirse más seguro de lo que expone. Del mismo modo, tampoco tiene que concebir pensamientos negativos ni pensar en tratar de hacer que la disertación salga de manera perfecta, porque la idea de perfección puede resultar frustrante si al final no sale como él lo esperaba. También debe prepararse para cautivar a su público, porque, como bien lo hemos mencionado anteriormente, el abogado eficaz posee amplio dominio de su tema. Si se tiene en cuenta esta primera recomendación, lo más probable es que emprenda una ruta segura en sus futuras disertaciones.

Generalmente, muchos de los errores que se cometen afectan de manera indirecta a la disertación del abogado. Es por ello que, al momento de pronunciar las palabras, se debe vocalizar y pronunciar bien; incluso, lo ideal sería que no caiga en muletillas. Para vencer esto último, lo recomendable es que practique ejercicios de entonación de voz y que lea constantemente para ampliar su vocabulario.

Un error que debe evitar es no ver en ningún momento al público. Tampoco se recomienda que al momento de disertar su ponencia empiece a hablar de manera apurada. Es importante que adquiera un óptimo manejo de la expresión corporal y la modulación vocal.

El abogado orador debe reforzar sus ideas mediante un recurso memorístico, donde aplicará alguna frase o cita que guarde relación con el tema de su ponencia.

La mejor práctica que puede tener el abogado que se quiere especializar en la oratoria es buscar programas o tener mayor participación en eventos donde tenga que exponer diversos temas. Mientras aumente su número de ponencias, poco a poco no solo perderá el miedo, sino que irá perfeccionándose progresivamente y aprenderá

a salir adelante en situaciones difíciles, esto es, cuando le toque enfrentarse a un tipo de público con actitud demasiado seria.

Es menester que en todo momento trate de concebir ideas positivas para que encuentre la seguridad que necesita, con el fin de disertar de manera extraordinaria, sino también de adquirir confianza en sí mismo.

La clave para entender el miedo de hablar en público consiste en que el abogado orador no cuenta con la experiencia necesaria y menos con la preparación adecuada, que es elemental para el dominio de su tema. Es por esto que mencionamos reiteradamente que el abogado debe buscar entrenarse y participar en diversos eventos. Recordemos que el abogado puede empezar a practicar y lograr de manera progresiva la experiencia que necesita para superar la ansiedad o alguna otra dificultad que se le presente en el camino.

Por último, es necesario practicar el dominio de escena, así como la impostación de la voz y los ademanes correctos. Empiece a organizar un horario donde practique hablar frente a un público, con el fin de desarrollar la seguridad al momento de disertar.

2.5 Cómo preparaba Lincoln sus discursos

Todos conocemos a Abraham Lincoln por ser el decimosexto presidente de los Estados Unidos, pero casi pocos saben que, en su faceta de político y abogado, destacó como un gran orador. Se conoce que llegó a pronunciar aproximadamente unos doscientos discursos⁽³¹⁾.

(31) Entre los discursos que pronunció, la mayoría trató sobre la abolición de la esclavitud.

La oratoria de Lincoln destacó por la claridad y sencillez de las palabras, con un lenguaje que hizo que el pueblo se pueda identificar con él. Este estilo fue reconocido porque casi ningún candidato a la presidencia de los Estados Unidos logró tal aproximación. Precisamente, fue muy querido por el pueblo que lo eligió, porque gracias a uno de sus más importantes discursos se logró abolir la esclavitud, tras reconocer que era injusto para los hombres «servir a otros», peor que animales.

Una pregunta que surge, seguramente, es ¿cómo se inició Lincoln en la oratoria? ¿Acaso desde siempre tuvo un dominio de las palabras? La respuesta la encontramos en su niñez. Desde una edad muy temprana, el niño Lincoln se deleitaba con las palabras que sus vecinos, al visitar a los padres del niño, contaban cuando narraban historias. Poco a poco internalizó el ritmo de las palabras, pues había historias que trataban anécdotas tristes y observaba cómo su familia vertía lágrimas escuchando palabras nostálgicas. Fue así como se dio cuenta de que las palabras tienen un poder increíble, pues lograban que las personas expresen sentimientos de tristeza o alegría, dependiendo del enfoque y la manera con que se pronuncian. Para el niño Lincoln, las palabras representaban algo más que sonidos.

Propio de la época, la familia de Lincoln acudía los domingos a la Iglesia y al niño le gustaba parodiar los sermones con sus amigos. Se colocaba frente a ellos e imitaba al cura pronunciando el sermón del domingo a su estilo, lo cual le sirvió (a modo de práctica) para adquirir poco a poco las dotes y posturas de un gran orador. Además, durante su adolescencia, le gustaba escuchar en las plazas públicas a las personas que emitían discursos donde daban valor y coraje a las personas del pueblo para salir adelante.

Fue aquí donde se interesó en formar parte de un club de debates juveniles, lo cual hizo que no solo siguiera con el aprendizaje de la oratoria, sino que también empiece a despertar en él una pasión por la política.

Es a partir de ese momento, donde varios biógrafos coinciden en que empezó a sentir también un gusto por el estudio de las leyes, pues, si deseaba aspirar más adelante a la política de su país, el hecho de ser abogado le traería mejores oportunidades y reconocimiento. De esta manera, Lincoln empezó a estudiar Derecho; y, como bien sabemos los abogados, en la carrera nos enseñan técnicas de argumentación y estrategias para ganar casos, lo cual Lincoln aprovechó espléndidamente, además de que comenzó a trabajar en ciertos elementos retóricos para aprender a convencer y persuadir a los miembros del jurado, con el único fin de lograr que el jurado le dé la razón en el veredicto pronunciado. Recordemos que, desde muy joven, Lincoln sabía cómo llegar al pueblo con sus palabras. Esto lo aplicó con el jurado, con el único valor agregado de que empleaba cuestiones jurídicas dentro del lenguaje que pronunciaba para obtener cierta ventaja⁽³²⁾.

Son muchas las personas que asumen que Lincoln aprendió y se perfeccionó en la oratoria una vez que ingresó a estudiar leyes, pero los biógrafos sostienen otra versión más sostenible. Una clave fundamental para aprender a redactar bien consiste en leer, así como aprender y tratar de imitar los mejores discursos de los grandes oradores de la historia la lectura. Lincoln, desde muy joven, incluso antes de estudiar leyes, solía leer asiduamente casi cualquier libro que encontraba. Cada vez que encontraba un libro, buscaba inmedia-

(32) McPHERSON, J. M. Abraham Lincoln. Nueva York: Oxford University Press Inc., 2009, p. 12.

tamente donde sentarse para leer; lo mismo hacía cuando iba a otras casas, buscaba algún libro y se ponía a leer. La formación lectora de Lincoln fue estrictamente autodidacta y entre sus obras favoritas figuraban las obras de Demóstenes, Cicerón, Shakespeare, Thomas Paine, asimismo se interesó mucho por leer la Biblia del Rey Jacobo⁽³³⁾.

Pese a sufrir de depresión y no contar con una buena salud, en general, Lincoln se mostraba decidido al momento de pronunciar sus discursos, pues para él su deber como ciudadano de los Estados Unidos y su deseo de mejorar la situación de su país, a través de la presidencia, hizo que dejara todo mal de lado y se mostraba siempre muy seguro al momento de pronunciar un discurso como candidato. Algunos biógrafos sostienen que Lincoln, en lo personal, era muy inseguro para tomar ciertas decisiones, pero en su faceta política, era todo lo contrario, razón por la cual poseía dos atributos propios de un líder tales como la perseverancia para alcanzar una meta y el ser carismático con las personas.

Además de poseer un gran dominio de palabras, a causa de su erudita formación lectora, Lincoln también se distinguía por dirigirse al pueblo sin eufemismos ni retóricas incomprensibles, sin palabras técnicas. En otras palabras, empatizaba, puesto que sabía cómo llegar a ellos, cómo hablarles y, sobre todo, solía ser muy claro y directo con su mensaje, una habilidad o recurso que sus detractores políticos muchas veces envidiaban.

Al parecer, el expresidente de los Estados Unidos solía emplear precisión y claridad en las estructuras de los discursos que pronunciaba. Su estilo era coherente y con-

(33) Conocida en inglés como la versión de *King James*. Se trata de una Biblia cuya traducción está orientada a los protestantes.

tundente. Esto significa que, prácticamente, nunca cayó en contradicción alguna. Vocalizaba las palabras con tal precisión y rigurosidad que sabía cómo ganarse a la audiencia. Las personas quedaban fascinadas con los discursos de Lincoln, quien tampoco se mostraba con un lenguaje pedante o soberbio. Su ávida manera de pronunciar las palabras correctas en el momento preciso lograba que el pueblo sea convencido. El discurso de Lincoln no estaba cargado de falsas promesas, sino que expresaba la realidad y junto con el pueblo compartía los problemas y ofrecía la manera de cómo solucionarlos. Se sabe que, si alguna persona o un grupo de personas del pueblo estaban alicaídos, en su discurso pronunciaba palabras de aliento y motivación para que puedan seguir adelante. En otras palabras, despertaba emoción, pasión y empatía en la audiencia. He aquí la grandeza de todo un orador: saber aprovechar el don de la palabra y dirigirlo con hechos y no con falsas promesas al auditorio.

Otro aspecto a destacar de Lincoln, en la preparación de sus discursos, fue que nunca encargó a otro que le compusiera o redactara un discurso; al contrario, él mismo se tomaba el tiempo para escribir su propio discurso, pero no solo los redactaba, sino que también se los aprendía de memoria, e incluso, en pleno discurso, solía explayarse algo más de lo que tenía previsto. A Lincoln no le gustaba leer su discurso, concebía que los discursos que se leen, rápidamente, producen aburrimiento o tedio en la audiencia⁽³⁴⁾. La idea de Lincoln no fue jamás aburrir o cansar al pueblo, sino al contrario, despertarlo a viva voz y que los ciudadanos se muestren atentos a lo que él tenía que decirles.

(34) STUDER, J. *Oratoria: el arte de hablar, disertar, convencer*. Madrid: El Drac S. L., 1996, p. 65.

Cabe destacar que, durante sus discursos, Lincoln no solía divagar o salirse del tema, a diferencia de otros políticos de su época que aplicaban la evasión o el cambio de tema para seducir al pueblo. Asimismo, solía centrar su atención en el núcleo del asunto tratado; además, debido a su claridad y sencillez para expresarse, no tenía por qué irse por las ramas o caer en especulaciones retóricas para persuadir a su audiencia. Lincoln aplicaba un lenguaje sencillo y, por esa razón, lograba persuadir a las personas que lo escuchaban de manera atenta.

Cuando empezó su candidatura, el expresidente no era, en principio, el favorito del pueblo; pero, gracias a sus dotes como orador, supo ganarse la confianza y la credibilidad de las personas, lograba conmover multitudes e incluso, debido al poder de las palabras, convencía también a los más incrédulos.

Fue gracias a la carrera de derecho que empezó a analizar de manera psicológica a la audiencia y sabía en qué momento argumentar con firme convicción su postura política. Algunos biógrafos describen que en algunos discursos, Lincoln solía ponerse un poco nervioso, pero no lo demostraba, puesto que tomaba valor para enfrentarse a un público que lo solicitaba⁽³⁵⁾.

Lincoln tenía en cuenta que sus discursos se reforzaban gracias a la confianza que se tuvo a sí mismo. Tal era la seguridad que sentía que fue eso, precisamente, lo que transmitió a las demás personas que lo escuchaban. La oratoria que empleaba no era fingida o preparada, sino que solía improvisar muchas veces hasta lograr cierto perfeccionamiento en sus palabras. Era de los personajes

(35) EYRE, M. *Speak in public with confidence*. Nueva Zelanda: Exisle Publishing Ltd., 2008, p.39.

que cuando presentaba su discurso solía emplear algunas anécdotas o contar de manera breve algunas historias que guardasen relación con el tema tratado. Lincoln era experto en contar estas historias y obtener la aprobación del pueblo. No era necesario que empleara en sus discursos alguna demagogia, puesto que sus palabras siempre fueron en honor a la verdad.

Se sabe que los discursos pronunciados por el expresidente penetraban hasta lo más profundo de sus oyentes. La elocuencia y el lenguaje corporal que empleaba hacía que sus cualidades políticas vayan a la par de su vida como abogado. Las técnicas y cualidades oratorias de Lincoln sobrepasaban, algunas veces, la faceta de un político tradicional, a tal punto que muchas personas lo llegaron a valorar como una especie de político muy honrado.

La técnica de un orador consiste, principalmente, en ganarse la confianza del público, y por esta razón Lincoln sabía llegar al pueblo. Sabemos que es difícil, en la actualidad, que las personas confíen plenamente en un político, pues tienen negativa reputación o la mala fama de ser corruptos. Los discursos que Lincoln pronunciaba se caracterizaron por estar cargados de buenas intenciones, y siempre con una actitud motivadora. De esta manera, la sociedad en la que Lincoln vivió empezó a mejorar gracias a los consejos y recomendaciones del expresidente.

Uno de los mejores discursos fue aquel en el que destacaba la figura del orador, la cual se encargaba de perfeccionar mediante el dominio de palabras, y a través de expresiones con mensajes de honestidad y sinceridad.

Una vez que llegaba la hora de exponer ante el público, Lincoln solía dar lo mejor de sí para no defraudarse a sí mismo, y no le gustaba echar mano de los recursos que

otros oradores solían emplear frente a la audiencia. Lincoln consideraba que el lenguaje a usar no tenía por qué ser demasiado cargado o muy técnico, sino acorde con el nivel de las personas que conforman el auditorio, razón por la cual se debe emplear un lenguaje claro y sencillo. Si las palabras de un orador resultaran confusas, este tendría que cambiar de discurso, porque al pueblo no le gusta escuchar mensajes pomposos ni tampoco aquellos mensajes que, bajo el nombre de la legalidad, resultan confusos, ambiguos o incómodos para la audiencia.

Lincoln tenía muy claro que la simpleza del lenguaje y la sencillez de su carácter eran la combinación perfecta para ganarse al público. Además, tuvo que recurrir a ciertas estrategias argumentativas para combinarlas con su faceta política. El rol que Lincoln desempeñaba como candidato consistió en acercarse al pueblo para trabajar el problema de la esclavitud. Para esto era necesario conocer de manera más profunda la vida de algunas personas que tuvieron entre sus parientes personas que eran esclavas. Para llegar al corazón de esta gente, no se necesitaba de palabras técnicas ni edulcoradas, cuando lo que se buscaba siempre fue ir al asunto concreto.

Lincoln fue reconocido por el *Discurso de Gettysburg*, debido a que pronunció en la parte final que la democracia es el gobierno de la gente, por la gente y para la gente. Sabía a la perfección que sus ideas tenían que repercutir en cada uno de sus oyentes, porque no basta guardarse la idea, sino difundirla y compartirla con los demás. Como líder, fue un experto estratega, puesto que sabía comunicar y expresar sus ideas para que el pueblo las desarrollara.

Líneas arriba hemos mencionado el aspecto autodidacta que tuvo Lincoln para sobresalir entre los jóvenes de su época. Ya en su edad madura, el expresidente supo plasmar

con un adecuado orden sus ideas y lograr que las personas se beneficien a causa de ellas. Como mencionamos también, Lincoln acostumbraba a escribir sus discursos, y no como otros candidatos que pagaban a ciertas personas para que escriban por ellos. Él tuvo el pensamiento de que si una persona no ejecuta algo por sí mismo, entonces, las palabras que pronuncie serán grises y vacías.

Lincoln fue reconocido por su destacada elocuencia y la rigurosidad que supo mantener siempre al momento de pronunciar sus discursos. Uno de los aspectos que se le destaca, como señalamos con anterioridad, es el de saber motivar a las personas del pueblo; es decir, saber hablar con alicientes y ánimos para seguir siempre adelante.

Capítulo 3



TÉCNICAS PARA APRENDER LA ORATORIA FORENSE

3.1 Conocer completamente el tema que vamos a alegar

Lo importante para el abogado orador es que su mensaje se transmita con eficiencia, y para esto es importante que alegue con sólidos fundamentos su discurso. Una de las razones por las que el abogado orador necesita preparar su exposición recae en que su público debe prestar atención a lo que transmite. Por tanto, uno de los objetivos que deberá tener presente es lograr que el público lo escuche, porque de otra manera no podrá llegar a su audiencia. De ahí que la exposición deba estar bien elaborada.

Otro objetivo que se debe alcanzar es que la audiencia entienda el mensaje, y para esto es necesario que el abogado orador sea claro y contundente con sus palabras que va a exponer. En consonancia con lo anterior, es indispensable que el abogado orador sepa aducir; esto significa que debe estar preparado para presentar o alegar pruebas y fundamentar razones para que la audiencia logre entender

lo que transmite. En otras palabras, el abogado orador deberá ser consciente de no solo preparar su discurso para ofrecer una buena disertación, sino también de aprender a pronunciar las palabras necesarias.

También es indispensable que el abogado orador logre determinar su disertación desde una óptica que no sea propia, esto es, que no debe exponer su tema pensando que la audiencia lo va entender de manera directa. Para esto, será necesario que las palabras elaboradas y pronunciadas sean, generalmente, palabras de fácil entendimiento por parte de la audiencia. En caso deba recurrir a tecnicismos o palabras más elaboradas, deberá estar listo para explicar estos términos, y así hacerse entender. Recuérdese que las palabras pronunciadas, por lo general, deberán ser palabras no tan rebuscadas (palabras como se les conocen).

El abogado orador deberá estar preparado para abandonar posturas que no sean defendibles; esto quiere decir que no debe aferrarse o apegarse a juicios y criterios que busquen defender una posición de manera impositiva. En definitiva, será recomendable que el abogado orador no dé a conocer sus posturas personales al momento de alegar su disertación. Aquí podríamos colocar el siguiente ejemplo: en una entrevista, donde un abogado defiende a un mandatario, el entrevistador le pregunta si está de acuerdo con el plan de gobierno del mandatario que defiende.

Aquí lo más prudente para el abogado orador será que se limite solamente a responder sobre la defensa técnica que presta como defensor del mandatario, mas no otras preguntas que no involucren su trabajo. Esto significa que el abogado orador no tiene por qué responder a preguntas que versan sobre criterios y juicios personales.

Un motivo por el cual el abogado orador llegue a alegar de manera óptima un caso se debe a la preparación y estudio que tenga sobre este, para lo cual será indispensable que si alegará sobre un caso penal, recurra a las normas y leyes necesarias que defiendan y salvaguarden esa defensa. Cuando se trata de argumentar la defensa de un caso (digamos que sea un caso penal), se deben buscar los mecanismos e instrumentos necesarios que la ley establece, por más que a la mayoría de personas «no les guste». En concreto, lo que se trata aquí es de defender, amparado siempre por la norma, porque la ley —aunque pueda tener defectos, como no ser clara, presentar lagunas o tener vicios— debe prevalecer ante todo. Como decía Platón, los gobernantes y los gobernados deben ser esclavos de la ley.

El abogado orador también debe estar preparado para defender y, sobretodo, contraargumentar cuando sea necesario. Aquí será indispensable que siempre tenga *bajo la manga* mecanismos y términos elocuentes para salir airoso de una refutación o contra pregunta, siempre y cuando sea defendida mediante un juicio racional y con leyes que respalden su respuesta. En otras palabras, no está permitido que recurra a alguna mentira o evasiva con tal de salir airoso.

Uno de los defectos que poseen algunos abogados oradores es sobrecargar de manera artificiosa el caso que van a defender. En este caso, lo que se recomienda es rechazar los abusos y los excesos de algunas cuestiones extraformales. Es necesario que el abogado orador, por más que domine la oratoria, no caiga en artilugios ni artificios orales, pues no se trata de adornar con palabras la defensa técnica de un argumento, sino saber defender con precisión, y siempre amparado por la ley.

Ante todo, será necesario que el abogado orador, al momento de asumir la defensa de su patrocinado, deba estar presto para agregar algún aporte que justifique la aplicación de la norma que invoca con el único fin de otorgarle mayor relevancia a su alegato. Aparte de acogerse a la norma, deberá recurrir a la interpretación que dicha norma posee (el derecho vivo, la jurisprudencia). Esto significa que no basta con aplicar la ley de manera fría, sino que se buscará el sentido más favorable y verosímil al caso que defiende.

Se entiende que, cuando defiende y alega un caso, el abogado orador no tendrá que recurrir a las agresiones verbales como medios o estrategias de persuasión, sino a su capacidad y experiencia profesional que posee para asumir esa defensa. En otras palabras, es válido que recurra a estrategias de persuasión, pero sin caer en agresiones o ataques verbales, porque podría (incluso) ser sancionado.

Por tanto, cuando se trata de alegar un caso, el abogado orador debe partir del estudio que efectuó sobre este, puesto que solo así se produce un proceso cognitivo entre el análisis, la estrategia y la exposición de palabras. Entonces, deberá concatenar las ideas y posturas iniciales hasta llegar a conclusiones que le permitan otorgar una sólida defensa.

Muchas veces será necesario que parta de ciertas premisas, puesto que estas componen los alegatos de su argumento. Aquí es necesario saber que la premisa es un juicio que se expresa a través de una proposición, la cual tiene como fin demostrar alguna hipótesis, alguna interpretación o alguna teoría que estribe sobre el caso que asume.

El abogado orador deberá reconocer que las premisas son una herramienta fundamental en su exposición, porque impulsan y dan cuenta sobre los hechos que son materia

de la defensa; hechos que serán respaldados mediante argumentos que deberán aceptarse y así respaldar lo que el abogado alegue.

3.2 Trabajar en la memoria

Una tarea imperiosa en la formación de un abogado orador es el trabajo de la memoria para que pueda contar con las palabras necesarias al momento de disertar. Otro aspecto que el abogado orador debe considerar es que, a la hora de expresar sus argumentos, siempre debe estar presto con la memoria a responder las preguntas que le formulen. En otras palabras, estar más que preparado, pues se requiere de ciertos conocimientos foráneos e incluso culturales, de modo que cree un efecto impactante y tenaz sobre su audiencia.

La memoria del abogado orador requiere de una habilidad potencial sumado a la inteligencia con el fin de dirimir obstáculos y prerrogativas que se presenten a la hora de disertar. La memoria debe ser trabajada con otras funciones de la mente, que requieren de una mayor concentración y, sobre todo, estar dispuesta a recolectar información pertinente para futuras exposiciones. Es necesario mencionar que, si bien la memoria no es perfecta y puede estar sujeta a ciertas distorsiones o extravíos, la capacidad de la mente que debe tener todo abogado orador requerirá de un mayor esfuerzo al momento de estudiar y analizar el tema que expondrá.

En la antigua Grecia se solía admirar a los filósofos, así como a los sofistas que poseían una memoria privilegiada; tal es así, que algunos sofistas eran más reconocidos por la brillante memoria que poseían que por lo que enseñaban. Para los griegos, disponer de una buena memoria consistía en recordar de manera permanente los deberes y lecciones que todo hombre aprendía para que jamás se olvidara.

En el ámbito jurídico, el abogado orador debe ser un profesional avezado y verboso, con dominio de una gran dicción, y para esto se requiere de un amplio dominio léxico. Por lo que debe evitar, en todo momento, los tartamudeos, los vacíos y las muletillas al momento de hablar; sobre todo no debe crearse un conflicto si no sabe como proseguir el iter discursivo de su ponencia. Es por esto que reiteramos la preparación y el trabajo de la memoria para los fines que persiste.

También es necesario percartarse de que existen abogados hábiles y sagaces que poseen buena retentiva, pero que al momento de exponer en público, muchas veces, olvidan algunas palabras. Para que esto no suceda, el trabajo de la memoria es fundamental junto a otros ejercicios oratorios que el abogado orador deberá poner en práctica. Por esta razón que los grandes oradores se han caracterizado no solo por su dominio de palabras, sino también por su elocuencia y sus conocimientos en otras disciplinas que emplean al momento de exponer lo que saben.

Debe recordarse que la memoria trabaja en pos de la inteligencia, siendo una herramienta eficaz a la hora de disertar cualquier tema. Resulta difícil que un abogado que posee buena memoria no posea buena inteligencia, antes bien ambos se complementan y son de utilidad práctica a la hora de adquirir destreza mental para cautivar y conmover a la audiencia.

Por último, recuerde que el arte de la oratoria se caracteriza también por trabajar la memoria y la inteligencia como instrumentos eficientes en el crecimiento profesional del abogado, lo cual le otorgará mayor seguridad y confianza a la hora de disertar en público.

3.2.1 La memoria de un abogado orador

Al igual que para aprender a redactar bien, lo primero es leer mucho; asimismo, para aprender a dar un buen discurso, el abogado orador deberá empezar a darle importancia a la escritura. Nos referimos a que debe escribir (redactar) adecuadamente su discurso antes de exponerlo.

El abogado orador debe preparar su disertación antes de exponerla en público. Esta preparación no solo radica en incluir el tema que expondrá, sino también en agregar algunas frases célebres o pensamientos históricos que ayuden a conducir el manejo de su discurso. En efecto, lo que debe aplicar es un recurso llamado «nemotécnica», lo cual ayudará a retener los aspectos centrales de su discurso. La función de la memoria de un abogado orador consiste en que el centro del cerebro se encuentra relacionado con el mensaje codificado, que no es más que el lenguaje. Recordemos que el hombre necesita de una comunicación para que pueda interactuar y relacionarse con los demás. Si pues, el abogado orador necesitará no solo de esa comunicación, sino también de un dominio pleno del vocabulario que logre emplear para cautivar a su público.

Ahora bien, ¿por qué es importante el papel de la memoria en la oratoria? El estudio de la memoria nos remonta a los principios de la filosofía griega encontrando en Platón y Aristóteles a los pioneros de la investigación memorística para los retóricos. Posteriormente, la práctica de la retórica se empezó a incluir como una técnica dentro de la oratoria, por tal motivo los filósofos posteriores a la época clásica e incluso los filósofos de la escolástica encontraron que la memoria era un gran recurso para dominar el arte de la oratoria, porque con la memoria el

orador no solo estaba preparado para disertar su tema, sino también que quedaba expedito para incluir dentro de su discurso algún dato histórico, algún anécdota o algún pensamiento que complementa su exposición.

El estudio de la memoria se caracteriza por tres etapas, la primera consiste en la citación de ciertas imágenes, la segunda recae en la evocación y la tercera en el reconocimiento. Queda claro que, para los fines que perseguimos, el aspecto de la citación asociada a las imágenes no es tan relevante, mientras que la evocación sí atiende a nuestros objetivos, porque con ella el abogado orador deberá evocar determinadas circunstancias, algunos hechos resaltantes y otros aspectos que la memoria tenga almacenados. La etapa reconocimiento es la más importante del recurso memorístico, porque con ella el abogado orador podrá reconocer ciertas experiencias y vivencias para compartir con su audiencia y así complementar las ideas centrales de su discurso.

Otros aspectos a considerar son la percepción, la repetición y la asociación de ideas, como recursos extra complementarios a las tres etapas que ya hemos estudiado. Lo que se trata aquí es mejorar la memoria mediante la obtención de manera activa de la mayor cantidad de palabras posibles con las que el abogado orador se pueda expresar, para esto se exigirá una mayor concentración y un mejor estudio analítico del tema que disertará. Esto significa que, mientras más palabras logre retener, mayores beneficios mentales podrá abarcar, porque, al igual que las imágenes más impactantes se quedan grabadas en el cerebro humano, de igual modo, un abundante léxico permitirá que el abogado orador maneje varios términos, a los que podrá recurrir en su discurso en cualquier momento. Queda recordar que, de ser necesario, el abogado orador deberá preparar pequeñas

notas de ayuda y soporte para su exposición, a esto también se le conoce como *ayuda-memoria*.

Respecto a la repetición, debemos tener en cuenta un criterio: no repetir de manera insistente ciertos anécdotas o ciertos hechos en un mismo discurso. La idea de la repetición consiste en que se recurra a ella para contar, si así lo quiere, la misma anécdota, pero en diferentes disertaciones. Esto agilizará a la memoria y logrará que el abogado orador maneje con un dominio extraordinario la anécdota que compartirá.

Ahora bien, algunos profesionales no recomiendan ensayar con antelación la exposición de un tema. Sin embargo, somos de la idea de que sí se debe ensayar previamente, sobre todo repasando los puntos más resaltantes de la disertación, para evitar problemas al momento de salir y hablar en público. Asimismo, debemos recordar que la asociación es una técnica eficaz de la memoria porque permite asociar algún hecho, evento u otro acontecimiento con el tema que el abogado orador expone. Esto significa que podrá enlazar ciertas experiencias y traerlas a colación con el único fin de mejorar su disertación.

Queda entendido que mediante en una buena memoria se logran almacenar varios datos de manera consistente y también entablar nociones y categorías que se vinculen al conocimiento, que el abogado orador debe poseer. Esta acumulación de conocimientos no son tratados de manera pasiva, sino de manera creativa, porque se van encontrar involucrados la preparación, la atención, y la capacidad de retención que el abogado orador posea. El desempeño de la memoria en el arte de la oratoria debe superar obstáculos y dificultades que el abogado orador haya tenido; esta es la razón por la que se supone que el recurso memorístico superar cualquier etapa negativa.

Así como la memoria, también se debe tener en cuenta la capacidad mental del abogado orador, porque esta permite la conservación de cada parte en el proceso cognitivo al momento de preparar su discurso. Así pues, sus conocimientos y su formación deben correlacionarse con la capacidad mental que este ejerza. Si el abogado orador posee una gran mentalidad, difícilmente se bloqueará en el momento de hablar en público; y, si a ello se le suma un amplio dominio de vocabulario, entonces también será difícil que se quede sin palabras al momento de exponer su tema.

El abogado orador debe ser consciente de que la puesta en práctica de las técnicas de memoria, como mencionamos, requieren de un alto grado de concentración, para que pueda establecer y ordenar no solo las partes de su discurso, sino también aplicar de manera auténtica los términos necesarios que construyan un profundo mensaje, el cual debe percibirse como espontáneo al momento de estar frente a su audiencia.

Entonces, el éxito de la disertación depende de no memorizar por memorizar, sino también de agregar cierta creatividad. Debe aplicar las palabras necesarias mientras va construyendo su discurso. En este sentido, la memoria debe funcionar para la construcción de las palabras y no ser una mera repetición de términos sin sentido. Aquí también entra a tallar el intelecto, puesto que cuando el abogado orador transmite un mensaje tiene que saber en qué momento otorgarle algunos matices enfáticos e interpretativos a las palabras que emple. La memoria le debe permitir recordar de manera ordenada el discurso que expondrá; pero también deberá estar preparado para improvisar cuando sea necesario. Definitivamente, no es recomendable que el abogado orador aprenda de manera textual palabra por palabra un texto, porque basta que olvide un término para

que olvide todo su discurso. Aquí adquiere importancia la habilidad que tenga el abogado orador para manejar una exposición; es decir, si ha olvidado algunas palabras, en la destreza que tenga para suplirlas con otras.

Hacemos hincapié en esta parte porque normalmente podría ocurrir el hecho de que verdaderamente el abogado orador pueda olvidar todo lo que debía expresar en su discurso. Pero la idea es que cuando exponga lo haga con cierta fluidez, para no comunicar que se puede «quedar en blanco» y menos mostrar pánico frente al público. En caso de que el mensaje no pueda ser transmitido con claridad, la información debe contener lo esencialmente necesario para que el público, al menos, logre entender lo que se le compartirá al momento de exponer sus argumentos.

Si la capacidad de la memoria resulta un impedimento para continuar con la disertación, se deberá tener mucho cuidado ya que el público pondrá en tela de juicio las cualidades y capacidades del orador.

La mente del abogado orador debe estar siempre dispuesta a razonar de manera adecuada y a pronunciar las palabras necesarias dentro del contexto indicado. Por esta razón, la preparación de la memoria resulta más que indispensable y beneficiosa, porque será un puente para alcanzar una capacidad que permita presentar una extraordinaria exposición.

¿Qué sucede si el abogado orador olvida parte de su disertación? El hecho de olvidar alguna parte del discurso claridad se puede entender de muchas maneras. El problema ocurre si el abogado orador olvida algo que es muy importante de recordar. En este caso, lo recomendable es tener como un soporte de ideas algunos términos o palabras útiles y fáciles de recordar. Y también reconocer que

el acto de memorizar no es igual a conocer. Es aquí donde nuevamente enfatizamos lo importante que es la lectura y el conocimiento cultural que el abogado orador debe poseer en todo momento con el fin de evitar discursos y malos momentos frente a la audiencia.

Se tiene la creencia de que el discurso resultará mejor si se aplica un buen contenido memorístico. Para lograr esto algunos psicólogos recomiendan que la persona que va a exponer alguna disertación se grabe y luego descanse por al menos una hora escuchando su grabación. Esta práctica ayudará a la memoria a retener de manera más clara todas las palabras que la persona grabó, pues cuando la mente está en relajación es donde mejor queda expuesta para captar y retener lo que escucha. Este ejercicio se puede emplear de manera progresiva, empezando por grabarse un mínimo de veinticinco palabras y posteriormente ir aumentando de manera gradual más términos. Ya dependerá del abogado orador si después de aprender estas palabras decide agregar o quitar algunas, pues lo que preferiblemente se debe hacer es tratar de dar matices a las palabras que se han captado de memoria.

Por último, es necesario recordar que la memoria forma parte de un proceso cognitivo que el cerebro del ser humano posee, pues gracias a ella podemos aprender a retener nueva y mejor información que no solo nos ayudará a exponer mejor el discurso, sino también que nos servirá a almacenar y recuperar términos o frases cuando sea el momento (de aplicar al discurso).

3.3 Técnicas para mejorar la vocalización

El abogado orador deberá poner en práctica la imposición vocal si pretende lograr una mejor pronunciación de las palabras que expondrá en su disertación. Una de las

claves para conseguirlo consiste en practicar ciertos ejercicios que le ayudarán a mejorar la respiración diafragmática, puesto que es la única manera de obtener una adecuada voz y con ello deslumbrar a su audiencia.

En cuanto a la impostación de la voz, no nos referimos a que el abogado orador deba convertirse en un abogado «gritón», tal como lo hemos mencionado con anterioridad. Un ejercicio clave consiste en trabajar con las cuerdas vocales, pues lo que se pretende es que se eleve el tono de voz y así pueda ser escuchado de manera más elocuente. Las articulaciones de las palabras al momento de pronunciarlas deben lograr claridad para que los discursos no sean farragosos y opten por ser más entendibles para el público.

Por otro lado, cuando hablamos de respiración diafragmática, nos referirnos al trabajo de la zona del diafragma. Si el abogado orador solo emplea la garganta, esta podrá lastimarse y terminar afónico o sin voz. Cuando se trabaja de manera correcta el diafragma, entonces, el abogado orador no resultará cansado cada vez que pronuncie su discurso. Esta es una técnica muy trabajada desde la antigüedad.

Se entiende, entonces, que si se pretende lograr una mejor impostación de la voz, el abogado orador debe saber combinar estos ejercicios y llevarlos a la práctica en su itinerario, pues parte de la labor profesional del abogado orador es manejar y dominar una buena voz, fuerte, clara y concisa, para que no solo los jueces lo escuchen, sino también las personas de la audiencia y otros personajes que se encuentren presentes al momento de su disertación. La atención que le prestarán al abogado orador que habla fuerte, claro y directo será notoria cuando la persona que habla sepa no solo dirigirse a su audiencia, sino también a quien sabe hablar correctamente. Gran parte de la clave del éxito de un abogado orador se encuentra en saber cómo apro-

vechar las técnicas de respiración para modular y graduar su voz cuando corresponda.

3.4 El contacto visual y las expresiones faciales en un orador

En caso de que el abogado orador pretenda evitar el contacto visual con la audiencia, este debe tratar de observar sus apuntes o láminas del material que empleará, como PPT, con el fin de respaldar la información que mostrará, puesto que la audiencia notará que el abogado no muestra algún interés serio de lo que diserta, esto es, generará la desconfianza por parte de su auditorio.

Es por esto que, si se pretende destacar en el arte oratorio, el contacto visual buscará producir la confianza que, como abogados, necesitamos al momento de disertar nuestro tema.

De manera que sostener el contacto visual nos ayudará a mantener cierta firmeza al momento de dirigirnos a la audiencia y esto ayudará a que el interés por parte del público se vea reflejado.

Una de las virtudes del contacto visual con el público, al cual nos proyectamos, es que nos permitirá descubrir la reacción del auditorio, toda vez que la comunicación visual será directa y que no se preste a falsas reacciones.

Debemos entender que, dentro de un diálogo, instintivamente tendemos a fijarnos en el otro locutor para obtener una retroalimentación. Inclusive, no sería indispensable que la otra persona añada algo más, porque sin decir nada también podemos comprender cómo se siente y de qué manera ha recibido el mensaje con solo ver la expresión que se refleja en su rostro. Este aspecto sirve para entablar el diálogo con otra persona o se entable con más personas.

En el caso del abogado orador, no necesariamente debe fijarse en buscar una retroalimentación por parte de su audiencia, pues ya debe tener preparado todo su discurso.

Si advertimos que el público sonríe o expresa ciertos gestos con la cabeza, la interpretación será positiva, pues concluiremos que la audiencia está de acuerdo con lo que disertamos. Esto nos animará a continuar, porque significa que nos encontramos en la misma sintonía con el público. Es por esta razón que el abogado orador debe estar atento a los gestos y muecas por parte de la audiencia.

Al momento de hablar en público, se debe seguir una pauta muy sencilla para identificar si el mensaje está calando y tiene la aceptación deseada, o si se requiere ser más explícitos para una mejor comprensión por parte de la audiencia. Aquí la pauta es muy sencilla, si queremos saber cómo están aceptando lo que disertamos, habrá que fijarnos si en la segunda fila del público alguien sonríe y asiente con la cabeza, así pues se denotará de manera afirmativa lo que necesitamos saber. Entonces, ¿cómo sería posible captar ese mensaje si nuestra mirada se encuentra ensimismada en la pared del fondo o en otro punto fijo?

Una última razón por la cual el abogado orador deberá dirigir la mirada, indistintamente al auditorio, es por el estímulo emocional que frecuentemente se recibirá por parte de la audiencia. Nuestra disertación irá mejor si demostramos empatía, comprensión y estamos atentos a la receptividad de la audiencia.

Es notable advertir que siempre resultará gratificante que, al dirigirnos al público, nuestra mirada coincida con rostros interesados y sonrientes, pues experimentar esa conexión con la audiencia es algo invaluable, lo cual nos impulsará a mejorar en cada ponencia que tengamos. Así pues,

debemos aprender a conducir la mirada a toda la audiencia que muestre mayor atención e interés, y que genuinamente sonría (si puede) con uno. Esto incrementará el entusiasmo y proyectará cierta seguridad para nosotros.

Recuérdese que debe sostener el contacto visual al hablar en público, pues esto permitirá cimentar la confianza, atraer el interés, conocer la reacción de su audiencia y obtener estímulos positivos de aquellos que le prestan mayor atención.

Mucho de lo que enseña la oratoria se orienta en ocultar las señales que nuestra comunicación no verbal emite para que no entren en contradicción con aquello que disertamos. No obstante, para lograr esto con mayor eficacia y causar un impacto más que positivo en nuestra audiencia, será menester que empecemos por fijar la mirada al público.

En la oratoria es fundamental la función que tiene el contacto visual, pues todo buen orador deberá manejar el aspecto de una mirada central y fija en el público a quien se dirige. Sin embargo, pueden existir algunos imprevistos que impidan la puesta en práctica del contacto visual (una audiencia colosal, el miedo escénico, desconocer al auditorio, entre otros), pero, si los trabajamos de manera previa, podemos ser capaces de superarlos.

Entonces ¿cómo seremos capaces de vencer estos obstáculos para lograr un eficaz contacto visual? Cuando el abogado orador diserte su tema debe intentar interactuar con su auditorio. Dependiendo el tema que expone, no deberá poner en riesgo el acabar hablando para sí mismo, sin prestar atención a la audiencia. Al contrario, debe estar atento a cómo la audiencia reacciona ante su disertación y precisamente ahí buscar establecer el contacto visual con ellos.

También es menester que sepa en qué momento establecerá este contacto visual, quizá al momento de lanzar alguna interrogante o pedir que el público haga algo determinado, pues de esa manera, y sin darnos cuenta, estaremos observando y podemos redirigir la mirada a la audiencia. Eso sí, el contacto visual siempre ha de surgir de manera natural o espontánea, no forzada ni afectada.

3.5 El poder del silencio

Para el abogado orador, saber manejar los tiempos y el ritmo de las palabras que pronunciará en su discurso es parte clave de su disertación. Sin embargo, también e igual de importante es saber manejar los tiempos de silencio; característica esencial en todo orador consumado. Para lograr esto no se necesita que el abogado orador esté hablando todo el tiempo, pues aquí es donde entra a tallar la técnica del silencio.

De manera análoga, al igual que la música necesita del silencio entre algunas notas musicales para marcar mejor el tiempo y el compás de la canción, el silencio también será indispensable, a través de ciertas pausas, para que el abogado orador sepa manejar los tiempos de su discurso. Tiene un gran efecto en la presentación.

Las pausas deben ser muy significativas, pero no por esto deberán ser prolongadas, ya que eso mataría la esencia del discurso o la ponencia que el abogado orador tenga preparado. A continuación, explicaremos algunas recomendaciones para saber aprovechar el silencio como técnica en la oratoria:

- a. Se debe aplicar un silencio breve antes de dar énfasis a la explicación de alguna noción conceptual o al momento de empezar a exponer una idea fuerte.

- b. Se aplicará un silencio breve antes de pasar a exponer una información relevante o importante para la audiencia. La pausa invitará a la atención.
- c. Cuando se termina de explicar una idea base, se debe hacer un silencio breve en el discurso como sinónimo de pausa y luego proseguir con otra explicación.
- d. Se optará por un silencio cuando el abogado orador sienta que debe tomar una pausa, luego de alguna explicación fuerte. Además, esto ayudará a que la audiencia también se tome un descanso.
- e. El silencio también es indispensable cuando el abogado orador sienta que debe organizar o centrar mejor las ideas de lo que está disertando.
- f. Algunas veces, quedarse en silencio por unos segundos ayuda a tener mayor contacto visual entre el abogado orador y su audiencia. Esto se entiende mejor mediante la atención captada por parte del público.
- g. Cuando el abogado orador sepa dominar los silencios durante su disertación, logrará que la exposición de su tema sea más memorable.

Siempre será necesario recordar que los silencios establecidos por el abogado orador no deberán superar los seis segundos, pues, caso contrario, la audiencia podría asustarse o pensar que al ponente se le olvidaron las ideas o su discurso. El abogado orador no debe permitir que la audiencia piense de esta manera. El silencio, bien empleado, es un arma potente de comunicación.

Por otra parte, la manera en la que el abogado orador maneje los tiempos y, sobre todo, el silencio en su disertación

dependerá mucho de la estructura que tenga su discurso; por ejemplo, al momento de empezar su disertación y antes de proseguir con las ideas fuerza, entonces se deberá aplicar un breve silencio. También, esto debe aplicarse antes de finalizar su tema. Otro momento en el que los silencios estarán bien aplicados son en los momentos de altos impactos; incluso, aquí los pequeños silencios podría llegar a los diez o doce segundos, mientras el abogado orador, con la mirada, observa atentamente las miradas de su audiencia.

Algunos abogados oradores aprovechan la pausa o el breve silencio para tomar un sorbo de agua y aclarar la garganta, lo cual también está permitido, pues forma parte de la presentación normal de un discurso. Además, esos segundos de silencio ayuda a que el cerebro también pueda oxigenarse, sobre todo si viene de una disertación en la que el ponente no tuvo alguna pausa durante los primeros treinta minutos.

También se puede aprovechar en aplicar el silencio, como un recurso técnico, al momento en que el abogado orador expuso, pues esto podría ayudar a que las personas de su audiencia puedan reflexionar sobre el tema que escucharon. Asimismo, el abogado orador, si lo requiere, podría lanzar algunas preguntas a la audiencia, y ahí, mientras la audiencia se concentra en ofrecer alguna respuesta, se aplica el silencio. Esto también puede ayudarle a cambiar el énfasis del discurso o ayudar al abogado orador a enfocar mejor algún otro tema que se relacione con lo que expone.

La eficacia del silencio durante la exposición del discurso recae en que el abogado orador sepa manejar los silencios, lo cual será fundamental para saber otorgarle un respiro a lo que la audiencia escucha. En ocasiones el silencio precede a la cita de alguna frase, aforismo o brocardo que es utilizado para iniciar o dar por terminada la disertación.

3.6 La importancia de la postura y la apariencia en el abogado orador

Lo primero que capta la atención de la audiencia es la postura que muestra, ante ella, el abogado orador. La postura es considerada como el aspecto más visual de interpretar, como parte de una comunicación que no es verbal. Así pues, la postura constituye una parte clave y elemental dentro de la exposición del abogado orador, pues refleja no solo la actitud, sino también la destreza que el abogado orador debe saber desempeñar.

A menudo, cuando se trata sobre la postura, habitualmente suele referirse al aspecto general en sí. No obstante, una adecuada postura debe empezar por reflejar y transmitir seguridad desde la expresión facial, ya que esta es la encargada de hacernos notar si nuestro estado anímico es el mejor o no. Para los estudiosos del psicoanálisis, la postura refleja de una persona frente a una exposición o disertación constituye gran parte del éxito de su ponencia, puesto que una postura serena, calmada y segura transmitirá la tranquilidad que el auditorio necesita para escuchar de manera atenta a su expositor.

Aparte de esto, la postura que posea el abogado orador será una clara muestra de la personalidad y carácter que este posea, pues como bien sabemos, todo abogado debe poseer una actitud y un comportamiento destacable frente a su audiencia, lo cual no solo se logra estudiando o conociendo bien el caso, sino también en saber recurrir a las herramientas y técnicas necesarias de la oratoria para que haga un buen uso de la palabra. Los ademanes y los gestos (expresiones) que refleje el abogado orador serán parte de esta clave para lograr una buena disertación.

¿Por qué es importante hacer hincapié en la postura? Los estudios de la oratoria han demostrado que la postura reflejan actitudes y sentimientos por parte del orador, así como ciertas cualidades que destacan en el énfasis y la objetividad del discurso. De esta manera, la audiencia, muchas veces, queda impactada no solo por lo que el orador expuso, sino, porque desean imitarlo o ser como él, siempre y cuando noten que el orador esté bien preparado en su tema y sepa recurrir a las expresiones corporales para transmitir su mensaje.

La postura que emplea el abogado orador, al momento de disertar su ponencia, deberá guardar congruencia con las palabras que expresa, puesto que esto también crea (vincula) rasgos psicológicos de lo que se desea transmitir. Un abogado orador puede saber muy bien su tema, pero si no lo acompaña de ciertos gestos y expresiones corporales, entonces optará por estar tenso o rígido; por lo que su mensaje no tendrá mayor alcance. Pero, si hace lo contrario, y a su dominio del tema lo acompaña con gestos y expresiones corporales congruentes, entonces esa pasión podrá no solo transmitir a su audiencia, sino también contagiarla para que estén en sintonía con su disertación.

Para entender mejor la relevancia que un abogado orador posee frente a las posturas que adopta durante su disertación, debemos empezar por mencionar algunas de ellas y la función que cumplen.

Por una parte, tenemos a las posturas gestuales, esto es, aquellas que el orador opta a manera de rasgos faciales, como algunos gestos mientras articula las palabras. Por otra parte, tenemos a las posturas corporales, las cuales, como bien indica su nombre, se refieren al movimiento del cuerpo a voluntad mientras se expone el discurso. Para esto, el abo-

gado orador sabrá en qué momento moverse o desplazar los movimientos de sus brazos u otras expresiones a medida que va desarrollando su disertación con el fin de que combinen.

Es menester recordar que las posturas expresan un lenguaje corporal que tienden a obedecer a ciertos patrones y conductas con la finalidad de lograr dar concordancia a las palabras con los gestos. Correlación entre lo que se dice y cómo se dice.

Aquí puede ocurrir una diversidad de movimientos bien controlados a voluntad del abogado orador; por ejemplo, habrán abogados oradores que se desplazan por el escenario, algunos tienden a mover el cuerpo delante de manera ligera mientras exponen, otros lo suelen mover un poco para atrás, pero en ambos casos lo que se busca es relajar los músculos del cuerpo para no estar tensionados. Algunas veces se suele entender que cuando el orador se inclina un poco hacia atrás es porque se adopta una postura defensiva, y no siempre es así.

Lo que se requiere es que el abogado orador, al momento de exponer su tema, se encuentre lo más relajado posible, pues si se tiene alguna tensión, nerviosismo o preocupación difícilmente se podrá dar una buena presentación.

Algunas técnicas de los grandes oradores para mantener una buena postura consiste en tener los brazos relajados, que los movimientos de estos (con ademanes) resulten lo más natural posible, que no se sienta ni se vea forzado a mover los brazos cuando no corresponda con parte del discurso. Recuérdese que si los brazos suelen caer de manera natural es interpretado como muestra de sinceridad a lo que se pretende comunicar. Asimismo, los brazos que se mantienen rígidos no solo denota tensión o parquedad, sino también una señal de tomar distancia ante la audiencia, lo cual sería un efecto negativo por parte del abogado orador.

Durante la disertación, la postura y los movimientos por parte del abogado orador deben ser cambiantes de acuerdo al tema que está tratando. Por ejemplo, si se cambia de un tema a otro, naturalmente, las expresiones y los movimientos también suelen variar, porque tienen que estar de acuerdo al énfasis del tema que se está disertando. Incluso, el tono de voz del abogado orador también debe cambiar de acuerdo a lo que esté explicando frente a su público. Más grave en los puntos centrales, menos grave en los otros puntos.

¿Qué consejos serían recomendables para adquirir una buena postura? A continuación, algunos consejos que te podrán ayudar si los pones en práctica:

- Sería bueno que el abogado orador se ponga en pie con la espalda recta (sin caer en una plena rigidez) y mantenga separado los pies entre unos 20 a 30 cm.
- El abogado orador debe saber cómo mantener cierto equilibrio con su peso para tratar de inclinarse un poco nada más hacia adelante.
- Las rodillas deberán estar un poco separadas, pero de manera relajada (no tensas).
- También es propicio que relaje los hombros sin que estos caigan.
- El abogado orador deberá aprender a mantener el pecho levantado (erguido).
- La posición de la cabeza deberá mantenerse firme y con la barbilla en alto (mirando de frente) sin que se sienta incómodo.
- Los brazos deben caer de manera natural y no debe empuñar las manos.

- Practicar algunos ejercicios de respiración, tal como hemos explicado con anterioridad.
- La postura que debe adoptar el abogado orador debe ser relajada (no tensa) cuando esté delante de su audiencia. La postura natural es lo que debe prevalecer, que no se sienta tenso ni forzado a hacerlo.
- No es recomendable que el abogado orador mantenga una sola postura durante todo el tiempo, pues como explicamos, si se puede desplazar en el escenario, deberá aprovechar este recurso, de lo contrario, deberá buscar crear un ambiente en el que se sienta cómodo mientras expone su tema.
- La buena postura debe reflejarse también al momento de hablar, incluso más allá del plano estético que pueda mostrar ante el público, puesto que el hablar bien ofrece ciertas ventajas sobre su audiencia.
- Si la postura es firme y la disertación de su tema lo hace con una voz clara y manejando los tiempos al hablar, entonces esto le ofrecerá mayor confianza sobre el escenario y aumentará la seguridad delante del público que lo escucha, logrando así que el discurso no solo sea agradable, sino también convincente.
- La libertad de movimientos y el sentirse cómodo al hablar logrará el efecto deseado en la disertación.

De esta manera, se puede empezar a trabajar una buena postura para que el abogado orador obtenga la confianza que necesite y pueda disertar sin mayores complicaciones.

3.7 El poder de la palabra en el abogado orador

El abogado orador debe cuidar mucho su vocabulario. Para esto, una de las mejores claves es leer frecuentemente y aprender así palabras nuevas.

La palabra tiene mucho poder, puesto que las palabras son los únicos medios que nos ayudan a interpretar la realidad y darle forma a los hechos. El lenguaje, a través de la palabra, puede influenciar en la psicología de las personas que nos escuchan; por esa razón, los grandes oradores impactan mucho en su público.

Lo anterior quiere decir que el abogado orador debe mejorar siempre sus recursos lingüísticos. Este es un proceso lo ayudará a ampliar la capacidad de su repertorio léxico y, así, enriquecer su vocabulario, ergo, su oratoria.

El lenguaje oral es una capacidad que logra que no solo el abogado en el arte de la palabra pueda lograr lo que se propone, sino cualquier profesional que requiera de cierta preparación. Uno de los «poderes» de la palabra es trabajar la persuasión, pues a través de ella el abogado orador podrá fácilmente convencer a las personas que lo escuchen sobre lo que está tratando.

Es menester recordar también aquí que el abogado orador, al expresarse a través de la lengua, logra establecer unos vínculos y nexos culturales que están arraigados a los principios del lenguaje. El nexo que pretende establecer a través de la palabra con los oyentes es sumamente útil para dar a conocer no solo el tema de su disertación, sino expresar a través de la palabra el mensaje que desea transmitir e interiorizar en la audiencia.

Además, es relevante que el abogado orador cuente regularmente con estrategias para reforzar su discurso. Esto significa que detrás de cada discurso que exponga el abogado

orador deberá reforzar sus ideas, sus palabras con ciertas estrategias que son propias de la retórica para lograr oralizar el mensaje y así influir en más personas.

Asimismo, el abogado orador, al momento de disertar su tema, deberá recordar que, si bien la palabra tiene poder, es menester recalcar que cada grupo humano tiene un lenguaje específico; y, por lo tanto, se identificará a un grupo. Por eso, es bastante oportuno y recomendable que el abogado orador sepa a qué grupo de personas se dirigirá, porque si no elige bien las palabras necesarias, entonces el grupo (público que lo escuche) no estará de acuerdo con lo que exponga. Para esto, más que el poder de la palabra, es necesario que el abogado orador indague sobre el público al que se dirigirá.

Otro de los aspectos del poder de la palabra que resulta efectiva es el aspecto psicológico o la carga emotiva (emocional) de las palabras con las que se dirige a su audiencia. Sabido es que con la palabra se puede modificar la psicología de las personas (influir en ellas), en tanto que las personas solemos poseer un buen oído para ser conmovidos por temas que nos agraden; más aún, quedamos prestos a lo que un expositor disertará para prestar mucha atención al mensaje de su discurso.

Es importante también reconocer que el abogado orador debe usar un lenguaje optimista. Esto significa que todo lo que exponga debe inflar los ánimos de las personas que lo escuchen. El contenido de su discurso no tiene por qué ser tedioso o farragoso; antes bien, el tema que maneje deberá ser cautivador, motivador y, sobre todo, que logre captar la atención por parte del público. El buen abogado orador no es aquel que solo sabe manejar los ritmos y tiempos de su ponencia, sino aquel que a través de este y otros recursos oratorios logra impactar al público. El hecho de

tener a la audiencia de tu parte significa que tu oratoria ha sido la apropiada, pues se habrá logrado persuadir a todos aquellos que te escuchen. De esta manera, el mensaje habrá sido canalizado y bien recibido por parte del público.

Desde hace mucho tiempo, grandes oradores suelen sostener que la oratoria significa comunicación, pero sobre todo es el buen uso de la palabra. El abogado orador que haga un buen uso de la palabra habrá ganado mucho. Recuérdese que el poder de la palabra representa para los profesionales del derecho, más que una herramienta fundamental, un instrumento sobre el cual recae gran parte de nuestra formación profesional (véase los juicios en las audiencias públicas que se efectúan a diario, pues todos estos juicios son llevados de manera oral; y, por eso, desde las aulas universitarias, a los futuros abogados se les debe estar formando en el arte de hablar en público y sobre todo, en el poder que tienen las palabras para argumentar y ganar casos). Nuestro sistema procesal penal, por ejemplo, es tributario de la oralidad; la audiencia tiene un lugar cimero, central en este.

Gracias al gran legado de los juristas y los abogados romanos que fueron los principales promotores del poder de la palabra, nosotros, los actuales abogados, debemos seguir perfeccionando esta técnica y que nuestra elocuencia se siga desarrollando a través de la práctica diaria. Esto es un requisito indispensable para no perder la práctica de oralizar, sino también para que la esencia de la litigación (la oralidad) no se pierda, pues es el momento de impulsar a viva voz a las futuras generaciones de abogados que hoy están formándose en diversas facultades que el poder de la palabra será una herramienta que como futuros abogados aplicarán día a día en el ejercicio de la profesión. Esta es parte de la razón por la que se debe promover e

implementar nuevos cursos sobre oratoria forense, y así seguir motivando a los futuros abogados a que puedan trabajar y aplicar el buen uso de la palabra. Como bien decían algunos juristas medievales, lo mejor para el jurista no es tanto tener buenas ideas, sino que estas buenas ideas se transformen en hechos y los hechos en palabras, pues ganará un debate aquel jurista que mejor logre emplear las palabras para fundamentar los hechos; dicho de otra manera, serán las palabras que se deben transformar en hechos y los hechos en palabras.

El poder de la palabra en los futuros abogados obedece a una sólida formación en el arte del buen hablar, pues sería el colmo formar futuros abogados que no sepan hablar en público o que le teman a la audiencia. El compromiso de los jóvenes estudiantes de derecho no es más que el de capacitarse y formarse de manera profesional en el arte de la oratoria. Ahora bien, esto no es solo tarea de los jóvenes abogados, sino también debe recaer sobre todo profesional del derecho, puesto que al oralizar o ejecutar bien las palabras se logrará obtener mejores técnicas de argumentación, lo cual es un instrumento invaluable. Definitivamente, las mejores técnicas de argumentación jurídica pronunciadas por abogados que han estudiado bien un caso logrará crearles una mejor reputación en la carrera. El poder de la palabra se debe trabajar y cultivar, puesto que muchos pueden nacer con una especie de don para trabajar estas técnicas, pero si nunca lo hacemos, entonces por más que el abogado tenga el don, pero nunca trabaja en ello, entonces, el poder de la palabra que surgió en él lo abandonará. Es por esto que se debe dedicar tiempo, constancia y preparación si uno pretende ser destacado en la oratoria forense.

Por último, en nuestro país, ocurre que existe una demanda ciertamente competitiva, pero son pocos los estudios o abogados independientes que logran destacar por

su gran elocuencia y preparación en las artes oratorias. El abogado orador debe entender pues, que si mejor está preparado y capacitado para afrontar cualquier tipo de público, mejor acogida y respeto generará. La preparación del abogado respecto a las técnicas y artes oratorias logrará que se perfeccione cada vez más y así trabajar o quedar expedito al momento de disertar un tema.

Capítulo 4



GRANDES DISCURSOS DE LA HISTORIA PARA MOTIVAR A LOS ABOGADOS ORADORES

4.1 Demóstenes: *Segunda Filípica*⁽³⁶⁾

Repetidamente me vengo dando cuenta, varones atenienses, de que cuando se pronuncian discursos acerca de lo que Filipo hace y deshace por la fuerza contraviniendo las cláusulas del tratado de paz, los pronunciados en favor nuestro aparecen beneficiosos y justos y de que todos vosotros juzgáis que los oradores que acusan a Filipo dicen lo que deben decir.

Pero también, me doy cuenta de que no se pone en práctica absolutamente nada de lo que sería necesario hacer; ni siquiera aquello que justificaría el estar escuchando a los oradores. Al revés, la situación general de la ciudad ha

⁽³⁶⁾ Este discurso fue pronunciado por el político y escritor griego Demóstenes entre los años 344-343 a. C. Su contenido fue dirigido contra Filipo II de Macedonia en respuesta a las quejas de las ciudades del Peloponeso. Este discurso es considerado como la acusación más seria pronunciado contra el rey macedonio por haber violado los términos de la paz del año 346 a. C.

llegado a un punto tal que, cuando más y más claramente se comprueba que Filipo comete transgresiones contra la paz que concluyó con vosotros y maquina proyectos contra todos los helenos, tanto más difícil resulta aconsejaros lo que debe hacerse.

La causa de esto radica en que, necesitándose reprimir con hechos y no solo con palabras a quienes buscan por encima de todo aumentar sus caudales, nosotros los oradores rehuimos proponeros y aconsejaros nada, temerosos de vuestra animosidad; en cambio, disertamos largamente sobre lo que está haciendo Filipo, insistiendo en que son cosas terribles y difíciles de tolerar. Los que me escucháis estáis mejor preparados que Filipo para lanzar discursos rebosantes de justicia y para comprender a otros cuando los pronuncian, pero no dais muestras de energía para marcarle el alto en las empresas en que se ha embarcado.

Con lo cual acontece lógicamente lo que no puede menos de acontecer: que prospera aquello en lo que cada cual pone su empeño y diligencia; los hechos para Filipo y para vosotros los discursos. De modo que si también en el día de hoy nos basta con exponer lo que conviene la cosa resulta fácil y no requiere esfuerzo alguno. Pero si se hace necesario examinar el modo de que la situación actual mejore y los males no vayan aún más lejos, sin apenas nosotros darnos cuenta, y la manera de que no se levante un poderío tan enorme que ya no podamos enfrentárnosle, entonces es menester que modifiquemos el método de deliberar, dejando a un lado el anterior; porque, ya se trate de nosotros, los oradores, o de vosotros, los oyentes, hay que preferir lo útil y conveniente a lo más fácil y agradable.

Ante todo, varones atenienses, me maravilla que alguien pueda sentirse tranquilo viendo cuán poderoso es ya Filipo y de cuántas regiones se ha apoderado, y juzgue

que eso no implica un peligro para la ciudad, y que todo junto sean preparativos contra nosotros. Y a todos quiero suplicar indistintamente que escuchéis la exposición que en pocas palabras haré de las razones que me hacen prever todo lo contrario y considerar a Filipo como un enemigo, a fin de que, caso de que halléis mejores mis previsiones, hagáis caso de mí; pero si preferís a quienes se mantienen tranquilos y en él confían, a ellos sigáis.

Porque yo varones atenienses, discurro así: ¿De qué ha empezado Filipo a hacerse dueño, una vez concluida la paz? De las Termópilas y de la República de Fócida. ¿Por qué? ¿Qué uso ha hecho de ello? Ha elegido servir a los intereses de los tebanos y no a los de los atenienses. Pero, ¿por qué? Porque dirigiendo sus cálculos a su engrandecimiento y a subyugarlo todo y no hacia la paz, ni la tranquilidad, ni nada que sea justo, creo que ha visto muy bien que a nuestra ciudad y a un pueblo como el vuestro nada podía prometer ni hacer que le indujera a abandonar por vuestra ventaja personal ninguno de los demás países griegos, sino que, al contrario, teniendo en cuenta lo que es justo, huyendo de la infamia que representa una política semejante y previniendo todo lo que sea necesario, caso de que emprendiera algo parecido, os opondrías a él en forma tan enérgica como si con él estuvierais en guerra.

En cambio pensaba —y así ha ocurrido— que los tebanos, a trueque de ciertas ventajas, le dejarían hacer cuanto quisiera en todo lo demás, y no solo no intentarían nada en contra suya ni le detendrían, sino que harían la campaña junto a él si así se lo mandaba. Y actualmente favorece a los mesenios y a los argivos por las mismas razones. Lo cual es el elogio más grande para vosotros, varones atenienses.

Porque, según se desprende de estos hechos, sois temidos por él como los únicos que entre todos sois incapaces

de sacrificar los derechos comunes de Grecia para vuestro beneficio personal, ni cambiar por ningún favor ni interés vuestra lealtad hacia los griegos; y tiene razón al suponer esto de vosotros, cosa muy contraria a lo que supone de los argivos y de los tebanos: no solo tiene en cuenta el presente, sino también el pasado.

Y se da cuenta y oye decir que cuando a vuestros antepasados les era posible señorear sobre los demás griegos a condición de que aquellos obedecieran al Rey, no solo no aceptaron esta propuesta cuando Alejandro, el antepasado de Filipo, llegó en su calidad de heraldo a proponérselo, sino que prefirieron abandonar su país y afrontar toda clase de sufrimientos; y luego de esto realizaron tales hazañas que todo el mundo siente deseo de contarlas, pero nadie ha podido celebrarlas dignamente; y por esto también yo haré bien en dejar este asunto, porque las acciones de ellos son demasiado grandes para que nadie las iguale con palabras; en cambio, los antepasados de los tebanos y de los argivos combatieron unos al lado de los bárbaros y los otros no se resistieron a Filipo, como este sabe muy bien. Por tanto no ignora que estos dos pueblos acogerían con gusto cuanto les fuera particularmente ventajoso, sin parar mientes en los intereses comunes a los demás griegos. Por ello suponía que si os tomaba a vosotros, obtendría unos amigos para las causas justas, en tanto que si se unía con ellos lograría unos auxiliares, para su ambición. He aquí por qué entonces y ahora los ha preferido a vosotros; y no porque los vea más provistos de galeras que vosotros, ni porque le haya impulsado a renunciar al mar y a los puertos comerciales, ni porque se acuerde de las palabras ni de las promesas mediante las cuales obtuvo la paz.

Mas, ¡por Zeus!, tal vez alguien dirá, con aires de saberlo todo, que no es por ambición ni por ninguno de los motivos que le imputo que Filipo haya obrado de esta forma,

sino porque se da cuenta, de que los tebanos tienen más razón que vosotros. He aquí precisamente el único argumento que hoy no puede alegar Filipo; porque el hombre que ordena a los lacedemonios que renuncien a Mesenia, ¿cómo podría, luego de haber entregado a Orcomenes y Queronea a los tebanos, argumentar que lo ha efectuado porque lo consideraba justo?

Pero se ha visto forzado por Zeus, a ello, me dirán como defensa última y a disgusto suyo, cogido entre la caballería tesalia y la infantería tebana, ha tenido que hacer esas concesiones. Muy bien: por esto dicen que actualmente desconfía de los tebanos y hay personas que hacen correr que va a fortificar Elatea.

Yo opino que sí, que tiene esta intención y que la seguirá manteniendo; pero, en cambio, cuando se trata de unirse con los mesenios y los argivos contra los lacedemonios, no tiene ninguna intención de ello, pues les manda mercenarios y dinero, y parece que le esperan a él en persona con un gran ejército. ¿Destruye a los lacedemonios porque son enemigos de los tebanos y en cambio salva actualmente a los focenses que arruinó de buenas a primeras? ¿Y quién iba a creerse esto? No; a pesar de que Filipo hubiera efectuado eso antes a la fuerza y contra su voluntad y que actualmente se desentendiera de los tebanos, no sospecho que se mostrase en forma tan constante como adversario de los enemigos de estos; al contrario, de lo que actualmente realiza se deduce que también hizo aquello otro porque quiso, y todo junto, si uno lo observa bien, demuestra que toda su política está ordenada contra nuestra ciudad.

Además, en cierta manera, se ve obligado a ello. Fijaos: quiere dominar, y ha comprendido que vosotros sois sus únicos antagonistas. Ya hace tiempo que os causa daños, y tiene plena conciencia de ello; porque las posiciones

vuestras que actualmente ocupa son las que le aseguran sus otras conquistas. En efecto, si hubiera abandonado Anfípolis y Potidea; no podría considerarse seguro ni en su casa. Así pues, sabe estas dos cosas: que él hace planes contra vosotros y que tenéis noticias de ello. Y como os considera inteligentes, piensa que tenéis razones para odiarlo y por eso está irritado; porque prevé que será castigado si se os presenta ocasión caso de que él no se os adelante a hacerlo.

Por eso vigila, está alerta y halaga a algunos tebanos contra nuestra ciudad, así como a los peloponenses que simpatizan con sus deseos. Piensa que su ambición hará que acepten las ventajas inmediatas y su estupidez no les dejará prever nada de lo que vendrá posteriormente. De todos modos, la gente que reflexione, aunque sea un poco, podrá contemplar bajo sus ojos los ejemplos que he tenido ocasión de citar á los mesenios y a los argivos. Pero tal vez valdría más que os lo explicara también a vosotros.

¿Os imagináis, mesenios, les decía, con qué impaciencia los olintios hubieran escuchado a alguien que hubiese hablado contra Filipo en aquella época en que este les abandonaba Antemunte, ciudad que hasta entonces todos los reyes de Macedonia habían reivindicado y les regalaba Potidea después de haber ahuyentado de ella a los colonos atenienses o arrostraba la enemistad de Atenas, a fin de darles a ellos el usufructo de aquel territorio? ¿Pensáis que esperaban ser objeto de un trato como el que han recibido, y que si alguien se lo hubiese dicho no le habrían hecho caso? Nada de esto.

Y, ¿qué decir de los tesalos? Creéis, les decía yo, cuando Filipo expulsaba a su tiranos, o todavía, cuando les entregaba Nicea y Magnesia, y esperaban ellos esta decarquía que actualmente ha instituido en su casa que quien les devuelve el puesto del Consejo Anfictiónico va a quedarse con sus propias riendas? Nada de esto. Y con todo, ahí ha

ocurrido, y todo el mundo puede saberlo. Y vosotros —les aconsejaba— contemplad los dones y las promesas de Filippo; pero si tenéis cordura, rogad a los dioses que no tengáis que ver sus engaños y sus trapacerías. Claro está.

¡Por Zeus!, les decía yo, que hay toda clase de inventos para proteger y asegurar las ciudades, como estacadas, murallas, fosos y otras cosas parecidas. Todo esto tiene que efectuarse con las manos Y trae aparejado unos gastos; pero el instinto, en los hombres razonables, tiene en sí mismo una salvaguarda común, que es una protección excelente para todo el mundo, pero especialmente para las democracias frente a los tiranos. ¿Y qué es ello? La desconfianza. Guardadla y aferraos a ella: si la conserváis no tendréis que sufrir ningún daño. ¿Qué deseáis? —les predecía—. ¿La libertad? ¿Pues no veis que incluso los títulos de Filippo son lo más contrario de ella? Los reyes y los tiranos son por naturaleza enemigos de la libertad y adversarios de las leyes. ¿No queréis vigilar que buscando saliros de una guerra os encontréis con un tirano?

Pero ellos, luego de haber oído esto y de haberlo aprobado tumultuosamente como otros muchos discursos de los embajadores —primero ante mí y, según parece, también más tarde—, no se desprenderán de la amistad de Filippo ni de sus promesas. Y eso nada tiene de absurdo, o sea que unos mesenios y unos peloponenses tomen un partido diferente del que racionalmente se les hace comprender que es el mejor. Más vosotros, que comprendéis por vosotros mismos y que oís decir a los oradores que se están efectuando planes contra vosotros y que se os rodea de trampas, me temo que, por no hacer nada a tiempo, cuando menos lo penséis tendréis que hacer frente a todo. De tal forma, el goce inmediato y la molicie tienen mucha mayor fuerza que los intereses futuros.

En cuanto a lo que os es necesario hacer, ya lo discutiremos más tarde entre vosotros si tenéis cordura; pero qué respuesta tenéis que dar ahora y qué cosa tenéis que decidir con vuestro voto, voy a decíroslo en seguida⁽³⁷⁾.

Sería justo en estos momentos, ¡oh atenienses!, que llamaseis a quienes os han traído las promesas a base de las cuales os han persuadido a efectuar la paz. Porque ni yo hubiera consentido nunca en encargarme de la embajada, ni vosotros, ya lo sé, habríais puesto fin a la guerra si hubieseis pensado que Filipo, una vez obtenida la paz, haría cuanto ha realizado. Pero lo que entonces se dijo era cosa muy diferente a lo que ha ocurrido. Y todavía sería necesario llamar a otros.

¿Quiénes? Aquellos que, cuando una vez efectuada la paz, al regresar yo de la segunda embajada que mandasteis para el intercambio de juramentos, dime cuenta de que engañaban a la ciudad y lo dije y lo atestigüé públicamente, oponiéndome al abandono de las Termópilas y de la Fócida, decían que ya era de esperar que un abstemio como yo fuera un cascarrabias y un mal genio; pero que Filipo; si pasaba adelante, haría todo lo que vosotros podíais desear y fortificaría Tespias y Platea, pondría fin a la insolencia de los tebanos, abriría a su costa un canal a través del Queroneso y os devolvería Eubea y Oropos a cambio de Anfípolis. Porque todo esto fue dicho aquí mismo, en esta tribuna; ya sé que lo recordáis, aunque vosotros no sois muy buenos para recordar aquellas cosas que os causan daño. Y lo más ignominioso de todo es que, en vista de esas esperanzas, decretasteis que este pacto sería válido para vuestros descendientes. Tan completamente hechizados estabais.

(37) Aquí hay una interrupción breve mientras salen los embajadores.

Más, ¿por qué refiero actualmente esto y por qué afirmo que es necesario llamar a aquellos hombres? ¿Por los dioses!, voy a deciros la verdad, con entera franqueza y sin ocultar nada. No para llegar a los insultos ni para dar ocasión de hablar en plan de igualdad ante vosotros, procurando a quienes han chocado conmigo desde el primer momento una excusa para volver a cobrar de Filipo; ni tampoco para poder hablar con entera libertad. No, pero pienso que algún día las acciones de Filipo os causarán más daño que hoy, porque contemplo los progresos que realiza su empresa y no quisiera acertarlo, pero temo que esto esté ya demasiado próximo.

Y cuando no os quede posibilidad de desentenderos de los acontecimientos ni oigáis decir, a mí o a cualquier otro, que todo va contra vosotros, sino que lo veáis con vuestros propios ojos y os deis perfecta cuenta de ello, pienso que entonces no os irritaréis y que seréis rigurosos. Por eso tengo miedo de que frente al silencio de los embajadores, que mucho se han guardado de decir por qué razones saben ellos que los han sobornado, vuestra indignación caiga sobre quienes se esfuerzan en enderezar alguna de las cosas que por culpa de ellos se han torcido. Porque observo que a menudo ciertos hombres desatan su rabia, no contra los culpables, sino contra quienes tienen más a mano.

Por tanto, mientras aún se están fraguando los acontecimientos y nosotros nos escuchamos mutuamente, quiero recordar a cada uno de vosotros, a pesar de que todos lo sabéis muy bien, que es el hombre que os convenció para que abandonarais la Fócida y las Termópilas, abandono que hizo de Filipo el dueño de la una y de las otras, le ha hecho asimismo dueño de los caminos del Ática y del Peloponeso y os ha forzado a deliberar, no sobre vuestros derechos ni sobre la situación exterior, sino sobre la situación del país y la guerra contra el Ática, esta guerra que a todos hará sufrir

cuando esté aquí, pero que nació aquel mismo día. Porque si entonces no hubieseis sido engañados, actualmente no existiría problema para la ciudad: No, Filipo no hubiera podido obtener ni una victoria naval que le permitiese venir hacia el Ática con un ejército ni atacarnos por tierra a través de las Termópilas y de la Fócida. Antes bien, o hubiera procedido con arreglo a derecho, manteniendo la paz y sin promover querellas, o bien inmediatamente se hubiera encontrado en una guerra parecida a la que entonces le hizo desear la paz.

Os he dicho lo suficiente para despertar vuestros recuerdos. Más, por los dioses, que estas cosas no lleguen a verificarse nunca con demasiada exactitud. Porque no querría yo que nadie, ni aun siendo digno de la muerte, sufriera su castigo con daño y detrimento de nuestra ciudad.

4.2 Cicerón: *Primera Catilinaria*⁽³⁸⁾

¿Hasta cuándo, Catilina, continuarás poniendo a prueba nuestra paciencia? ¿Cuánto más esa locura tuya seguirá burlándose de nosotros? ¿A qué fin se arrojará tu irre-

⁽³⁸⁾ Las Catilinarías son discursos elaborados por Marco Tulio Cicerón y fueron pronunciadas durante el año 63 a. C. luego de haber descubierto una conjura dirigida por el político romano Lucio Sergio Catilina con el fin de dar un golpe de estado. Todo empezó porque Catilina quiso acceder al cargo de cónsul romano, luego de haber perdido y quiso asegurar el cargo mediante algunos sobornos. Aparte, quiso matar a Cicerón, pero el abogado romano se dio cuenta de esto y logró posponer la fecha de las elecciones con el fin de dar tiempo al Senado y discutir sobre el intento del golpe de estado. Una vez que se celebraron las elecciones, Catilina perdió nuevamente, pero para esto, Catilina ya había ejecutado un plan para empezar una insurrección en toda Italia y matar a los miembros del Senado. No obstante, Cicerón se dio cuenta de esto y convocó al Senado en el Templo de Júpiter, donde empezó con el presente discurso.

frenable osadía? ¿Acaso nada te ha inquietado el destacamento nocturno del Palatino, nada la guardia de la ciudad, nada el temor del pueblo, nada la concurrencia de todos los hombres de bien, nada esta fortificadísima plaza que es el Senado, nada los labios y los rostros de todos los presentes? ¿No comprendes que tus planes se derrumban, no ves que ya tu conjura ha sido sofocada por el hecho mismo de que todos la conocen? ¿Quién de entre nosotros piensas que no sabe lo que has puesto en práctica la noche pasada y la anterior, dónde has estado, a quiénes has reunido y qué suerte de planes has ideado?

¡Oh tiempos, oh costumbres! El Senado conoce estas cosas, el cónsul las ve: éste, sin embargo, vive. ¿Vive? Si incluso viene al Senado, se hace partícipe de las deliberaciones públicas, fija su vista en cada uno de nosotros y decreta nuestro aniquilamiento. En cambio nosotros, decididos varones, juzgamos haber hecho suficiente por la República con lograr huir de sus dardos y su furia. Tiempo ha ya, Catilina, que se te debiera haber conducido a la muerte por orden del cónsul, que esa misma ruina que tú llevas maquinando contra nosotros desde hace mucho se hubiera vuelto en contra tuya.

Un muy notable varón, Publio Escipión, pontífice máximo, dio muerte como particular a Tiberio Graco por haber insinuado siquiera el levantarse contra la República, y nosotros, los cónsules, debemos soportar impertérritos a Catilina, que anhela devastar la tierra entera con incendios y matanzas? Prefiero obviar ejemplos antiguos, como el de Gayo Servilio Ahala, que dio muerte por su propia mano a Espurio Melio por intentar tímidas reformas. Hubo, sí, hubo en otro tiempo ese ejercicio de virtud en esta República, cuando los varones decididos castigaban por igual, con rigurosos tormentos, así al ciudadano perni-

cioso como al más enconado enemigo. Tenemos un justo y severo senadoconsulto contra tí, Catilina. No carece la República de deliberaciones ni autoridad entre estas gradas: nosotros los cónsules (abiertamente lo digo) somos quienes carecemos de la iniciativa requerida.

Resolvió el Senado en el pasado que el cónsul Lucio Optimio velara por la República a fin de que esta no cayese en desgracia. Ni una sola noche transcurrió. Se pasó a cuchillo a Gayo Graco, de padre, abuelo y linaje esclarecidísimos; fue muerto el excónsul Marco Fulvio junto a sus hijos. A un Senadoconsulto similar se confió la República en tiempos de Gayo Mario y Lucio Valerio: ¿se demoró acaso en un solo día la justicia de la República contra el tribuno Lucio Saturnino y el pretor Gayo Servilio? Nosotros, por el contrario, consentimos que se embote, desde hace ya veinte días, el agudo filo de la autoridad de los presentes. Tenemos, ciertamente, un senadoconsulto, pero encerrado entre las letras cual si estuviera metido en su vaina. Por medio de él, Catilina, convino darte muerte al instante. Vives, y vives no para reponer tu osadía, sino para reafirmarte en ella. Deseo ser clemente, padres conscriptos; deseo no parecer disoluto entre tantos peligros que presenta la República, pero ya yo mismo en mi indolencia y mi desidia me condeno.

En Italia, en las gargantas de Etruria se ha levantado un campamento en contra del pueblo romano; de día en día ha aumentado el número de adversarios. Pero estáis viendo entre nuestros muros, estáis viendo en el Senado al comandante de ese campamento y caudillo de los enemigos, que maquina cada día la perdición de la República hasta sus entrañas. Si yo te hubiera hecho prisionero, Catilina, si ordenara matarte, juzgo sería cosa más terrible para mí el que todos los hombres de bien digan que he actuado

con excesiva demora que el que afirmen que he sido cruel en exceso. Existe, sin embargo, un motivo de peso que me impide hacer aún lo que debió haberse llevado a término hace ya tiempo. Cuando ya no pueda encontrarse a nadie tan corrompido, tan falto de moderación, tan idéntico a ti que no admita que tal acto se ha efectuado bajo derecho, será entonces cuando mueras.

En tanto alguien ose alzarse en tu defensa, vivirás, y vivirás como ahora vives: asediado por mis diligentes guardas a fin de que no puedas agitarte contra la República. A ése que no quiere percibirlo, los ojos y oídos de muchos lo atalayan y vigilan como hasta ahora han hecho.

Y realmente, Catilina, ¿qué es lo que todavía continúas aguardando, si ni la noche en sus tinieblas es capaz de oscurecer tus abominables intrigas, ni tu casa particular contener con sus paredes los gritos de tu conjura, si todo ha salido a la luz, si todo ha reventado definitivamente? Reemplaza tus propósitos, créeme, olvida las sangrías y los incendios. Te encuentras de todo punto asediado, más claros que la misma luz se nos manifiestan tus planes: justo es que, como yo, los reconozcas como tuyos.

¿Recuerdas que yo, el 21 de octubre, afirmé en el Senado que un día fijo, esto es, el día 25, Cayo Manlio, cómplice instrumento de tu demencia, habría de levantarse en armas? ¿Es que he errado, Catilina, no solo en la magnitud de un problema tan atroz y extraordinario, sino también —y esto es más admirable aún— en la jornada exacta? Yo mismo aseguré en el Senado que tú fijarías el asesinato de los aristócratas para el día 17 de octubre, justo cuando muchos hombres de primera talla de la ciudad partieron de Roma no tanto para guardarse a sí mismos como para detener tus planes. ¿Acaso puedes negar que aquel mismo día, rodeado como te hallabas por mis guardas, por mi diligencia

misma, no pudiste alzarte contra la República, en tanto tú, no obstante, decías hallarte alegre por poder acabar al menos con mi vida, ya que no con la de los que se habían ido?

¿Y bien? Cuando confiabas que en esa misma fecha fuera tomado Preneste con un asalto durante la noche, ¿no te percastaste de que luego de una orden mía fue fortificada esa plaza con mis guardas, centinelas y vigías? Nada haces, nada maquinas, nada piensas que yo no solo no oiga, sino que incluso vea y perciba con claridad absoluta.

Recuerda conmigo, en fin, aquella noche pasada: sabes ya de sobra que con mayores bríos me mantengo yo despierto para salvaguardar la República que tú para devastarla. Me refiero a que tú acudiste la noche anterior junto al barrio de los fabricantes de hoces —lo diré sin tapujos— en casa de Marco Leca, lugar en el que conviniste con muchos aliados de tu crimen y tu demencia. ¿Te atreves por ventura a negarlo? ¿Por qué guardas silencio? Te lo probaré, si lo niegas. Veo, en efecto, que se encuentran aquí, en el Senado, algunos que a ti se sumaron sin ponerlo en duda.

¡Oh dioses inmortales! ¿Qué suerte de nación somos? ¿En qué ciudad vivimos? ¿Qué República es la nuestra? Aquí, padres conscriptos, aquí entre nosotros, en la deliberación más digna y necesaria del orbe entero, se encuentran los que buscan la caída de todos nosotros, la devastación de esta ciudad y aun de la tierra toda. Yo, el cónsul, los veo y le pido a la República su parecer, y a quienes ya convendría haber condenado a muerte, a éstos ni los hiero todavía. Acudiste a casa de Leca aquella noche, Catilina, repartiste las regiones de Italia, elegiste quién debía partir y adónde debía hacerlo, decidiste quiénes habían de quedarse en Roma y quiénes salir contigo, concretaste los lugares de la ciudad que incendiaríais, di-

jiste que si en algo te demorabas, era porque vivía yo. Dos caballeros romanos se ofrecieron a solucionar ese problema tuyo prometiéndote que esa misma noche, antes del alba, me darían muerte en mi propio lecho.

Conocí yo toda esta trama nada más hubo terminado vuestro encuentro. Fortifiqué y aseguré mi hogar con los mejores destacamentos, e impedí, luego que llegaran, la entrada a los sicarios que tú me enviaste a dar el saludo matutino, pues hacía ya tiempo que se les había anunciado tu llegada a muchos y muy dignos varones.

Así las cosas, Catilina, prosigue lo que has iniciado. Retírate, por fin, de la ciudad. Las puertas están abiertas: márchate. Hace demasiado tiempo que te echan de menos como caudillo en el campamento de Manlio. Y haz salir contigo a todos los tuyos, o cuando menos a la mayor parte. Deja limpia la ciudad. De una gran preocupación me liberarás con tal que entre tú y yo medie un muro. No vivirás más tiempo entre nosotros: no lo aceptaré, no lo consentiré, no lo permitiré.

Debe alabarse el favor de los dioses inmortales y el del mismísimo Júpiter Estator, antiquísimo centinela de la ciudad, por habernos protegido ya tantas veces de calamidad tan repulsiva, tan hostil y tan digna de espanto. Por culpa de un solo hombre no puede consentirse que la sagrada seguridad de la República se ponga en juego. En tanto me tendiste asechanzas siendo yo un cónsul electo, Catilina, no requerí a la guardia pública para mi defensa, sino que me la procuré por mis propios medios. Y cuando en los pasados comicios electorales quisiste darme muerte a mí, al cónsul, en el Campo de Marte, así como a tus restantes adversarios, reprimí tus execrables propósitos con la protección y la fuerza de mis amigos, sin suscitar tumulto

alguno. En definitiva, en cada una de las ocasiones en que te arrojaste en mi contra, me opuse a ti con mis recursos propios, por más que supiera que mi ruina iba pareja a la destrucción total del Estado.

Ahora ya arrojas tus dardos abiertamente contra la República entera; llamas al desastre y a la devastación a los templos de los dioses inmortales, a los hogares particulares de Roma, a la vida de la ciudadanía y, en suma, a Italia toda. Por consiguiente, dado que aún no me atrevo a llevar a cabo lo que concierne tanto a mi mandato como a la moral de nuestros padres, no puedo sino moderar la severidad y ejecutar lo que más útil resulte al bien común. Y es que si ordenara darte muerte, permanecería en la República la sombra de los conjurados, pero si tú partes de aquí, como acabo de exigirte, habremos conseguido expulsar de Roma a esa escoria perniciosa para la República junto a todos sus secuaces.

¿Qué ocurre, Catilina? ¿Vacilas en hacer, ahora que yo lo ordeno, lo que ibas a hacer hasta este momento por ti solo? El cónsul ordena que el enemigo salga de Roma. Me preguntas si al exilio. No te lo mando, pero, ya que lo sacas a colación, te lo aconsejo.

De hecho, ¿qué es, Catilina, lo que aún puede resultarte de agrado en esta ciudad? Nadie hay aquí que no te tema, nadie que no te aborrezca fuera de esa conjura de hombres indignos. ¿Qué señal de la ignominia de tu casa no está impresa en tu vida? ¿Qué acto vergonzoso de tus asuntos privados no va en perjuicio de tu honra? ¿Qué desenfrenada pasión se aleja de tus ojos, qué fechoría de tus manos, qué infamia de tu cuerpo todo? ¿A qué joven muchacho, fascinado por tu seductora corrupción, no le has entregado una espada para la osadía o una antorcha para el ansia sin límites?

¿Y qué más? Al dejar vacía tu casa por la muerte de tu esposa anterior para poder casarte con otra, ¿no añadiste a ese crimen otro crimen inconcebible? Crimen que callo y del que consiento se guarde silencio, a fin de que no se crea que ocurrió en esta ciudad una fechoría de tal calibre, o que quedó sin castigo. Callaré también el ruinoso destino que te aguarda, que sabes se cernirá sobre ti en los próximos idus. No entra entre mis objetivos el referirme a tus vicios infames, a la vergüenza y la molestia de tu casa, sino a la gloriosa República y a la preservación de la vida de todos nosotros.

¿Pueden resultarte de agrado la luz y el resplandor del cielo, Catilina, cuando sabes que nadie aquí ignora que en las kalendas de enero, siendo cónsules Tulo y Lépido, te presentaste en las elecciones pertrechado con una daga, que dispusiste sicarios para dar muerte a los cónsules y notables de la ciudad, y que lo que se opuso a tu crimen y locura no fue ya tu miedo o un amago de razón en tus mentes, sino la buena estrella del pueblo romano?

No mencionaré tampoco ya las ocasiones en que fijaste en mí tu maldiciosa mirada, ocasiones que intentaste matar a un cónsul, ya sea porque nadie las ignora o por no ser pocas las fechorías que después cometiste. Los dardos que me has arrojado, de calibre tal que parece imposible haberlos rehuido, los he sorteado con un ladeamiento débil y, según se dice, hurtando el cuerpo. Nada haces, nada concluyes, nada maquinas, y sin embargo no desistes en perseverar en tu afán.

¡Cuántas veces te han arrebatado ya esa daga de las manos, cuántas se te ha resbalado de ellas! Y sin embargo, no puedes mantenerte privado de su tacto por más tiempo. Desconozco, de hecho, en qué suerte de magias

y ceremonias habrás sido iniciado para que quieras hundirla en el pecho de un cónsul.

Por otra parte, ¿qué es ahora de tu vida? Te diré, aún más, que no actúo dominado por la inquina, que justo sería te la guardara, sino por la compasión, que ninguna se te debe. Has llegado hace poco al Senado: ¿quién de entre la concurrencia toda, quién de entre tus amigos y allegados te ha tendido el acostumbrado saludo? Habida cuenta de que semejante cosa no ha ocurrido jamás desde que los hombres guardan constancia del mundo, ¿esperas el ultraje de su voz, cuando te encuentras oprimido por el juicio de su silencio? ¿No es significativo que a tu llegada hayan quedado vacantes esos escaños, y que todos los consulares, a los que repetidas veces fijaste como objeto de la muerte, hayan dejado desnudo y vacío ese extremo de la concurrencia? ¿Con qué ánimo habrás de sobrellevarlo?

A fe mía que si mis siervos me temieran tal como todos los ciudadanos te temen a ti, regresar a casa me parecería lo más sensato. ¿No valoras la opinión de la ciudad? Además, si por resultar ofensivo a mis propios ciudadanos me considerara peligroso y hostil en tal gravedad, antes sería de mi gusto librar a la plebe de mi imagen que atraer a mí las miradas contrarias de todas las pupilas. Reconociendo en la conciencia de tus crímenes la justa inquina de todos, que desde largo tiempo has merecido, ¿vacilas en huir de la presencia de éstos a quienes hieres en lo profundo de su ser? Si tus padres te temieran y odiasen, y no pudieses aplacar su ira con razón alguna, imagino que te alejarías de su vista. Y en este momento la patria, que es el padre común a todos nosotros, te teme y te odia y nada cree de ti sino que andas en pos de su parricidio: ¿no reverenciarás su autoridad, ni seguirás su juicio, ni temblarás ante su fuerza?

La patria se vuelve hacia ti, Catilina, y del modo siguiente te habla en su silencio: «Ya desde hace años no hay fechoría ni infamia alguna que no venga asociada a tu nombre. Cometiste con total impunidad la sangría de muchos ciudadanos, la humillación y el robo a sus amigos. No solo tuviste fuerza para despreciar las leyes y la justicia, sino también para quebrantarlas y abatirlas. Aquellas ofensas antiguas, pese a ser intolerables, yo, sin embargo, las toleré como pude; pero hallarme sumido en el pánico por ti solo, temer ante cualquier ademán el nombre de Catilina, ver que nada se intenta en contra mía que no dependa de tus arrebatos criminales, eso no puedo tolerarlo. Abandona, pues, tus propósitos, y líbrame de ese miedo. Si lo cumples, dejarás ya de oprimirme, pero en caso contrario, algún día ese temor mío llegará a diluirse».

Si ante ti la patria se expresase tal como he dicho, ¿no debería cumplir su propósito, aunque no pudiera usar la fuerza? ¿Y bien? ¿Qué hay de que tú a ti mismo te pusieses bajo arresto, qué de que manifestases tu deseo de resguardarte con Marco Lépido por huir de las sospechas? Despachado por él, aún osaste venir a mí y pedir que te aceptara en mi casa. Ya que te respondí que yo, que en gran peligro me encontraba simplemente con hallarnos los dos dentro de las mismas murallas, de ningún modo podría encontrarme contigo entre las paredes mi casa sin exponer la vida, acudiste al pretor Quinto Metelo. Una vez que éste te repudió, te fuiste a establecer con tu camarada Marco Metelo, hombre excepcional, y presumiste, naturalmente, que éste habría de ser el más diligente para vigilarte, el más raudo para conocer tus intenciones y el más decidido para darte castigo. Sin embargo, ¿qué lejos parece que debiera hallarse del calabozo y las cadenas quien ya a sí mismo se juzga digno de presidio?

En tal circunstancia, Catilina, si eres incapaz de morir sin entregarte a las pasiones, ¿vacilas en marchar a otras tierras y dedicar tu vida a la evasión y la soledad, librándola así de muchos y justos castigos merecidos? «Propónlo al Senado», me dices. Es cierto que es lo que me pides y que afirmas que habrías de acatar la decisión si estas gradas mirasen con buenos ojos que partieras al exilio. Sin embargo, no haré tal cosa —que por lo demás no concuerda con mi proceder—, pero haré que sepas qué opinan de ti los aquí presentes. Sal de la ciudad, Catilina, libra a la República del pánico. Parte al exilio, si es la palabra que aguardas. ¿Qué ocurre, Catilina? ¿No logras percibir su silencio? ¿No lo estás sintiendo? Se mantienen serenos, no profieren una sílaba. ¿Qué orden esperas que te digan cuando reconoces claramente la voluntad de su silencio?

Si yo, en cambio, hubiese hecho la misma proposición para Publio Sestio, joven ilustre aquí presente, o para Marco Marcelo, hombre decidido, el Senado ya habría movido en mi contra en este templo, ajustándose al derecho vigente, la fuerza de su poder, aun siendo yo el cónsul. Pero en lo que respecta a ti, Catilina, cuando no vierten opinión, te están juzgando; cuando te toleran, te están combatiendo; cuando callan, están arrojando gritos contra ti. Y no solo ellos, cuyo parecer estimas pero cuya vida desprecias, sino también los romanos de la orden de los caballeros, personajes muy insig-nes y honestos, así como los restantes ciudadanos esforzadísimos que rodean ahora mismo el Senado, cuya concurrencia has podido comprobar tú mismo hace poco, y percibir sus afanes, y oír con claridad sus palabras. Contengo con dificultad desde hace ya mucho tiempo los golpes y los dardos que te dirigen, aunque muy fácil me resultará empujarlos a que te acompañen a las puertas cuando dejes atrás esta ciudad que ya desde hace tanto anhelas sumir en la destrucción.

Pero, ¿qué estoy diciendo? ¿Qué alguna cosa te conmueva, que alguna vez rectifiques, que dispongas alguna clase de partida, que pienses en algún destierro? ¡Ojalá los dioses inmortales te infundieran tal idea! No obstante, preveo la magnitud del odio que se despertaría contra nosotros, no tanto ahora, estando reciente el recuerdo de tus crímenes, sino lo que depara el futuro, si, aterrado por mis palabras, resolvieses ir al exilio. Aun así, nada me preocupa con tal que semejante desgracia se mantenga en privado y se desvincule de cualquier peligro para la República. Pero no puede pedirse que vaciles en tus vicios, que temas el castigo de la ley, o que te retires ante los tiempos que corren para la vida política. Al fin y al cabo, Catilina, tampoco eres alguien a quien la vergüenza pueda sacar de la ignominia, o el miedo del peligro, o la razón de la locura.

Por tal motivo, márchate como te he indicado muchas veces, y, si lo que quieres es avivar la ira contra mí, que según tú soy tu adversario, parte de una vez al destierro. Si esto hicieras, difícilmente podría tener control de las opiniones de los hombres; difícilmente podré contener el odio de la muchedumbre si partes al exilio por orden de un cónsul. En cambio, si prefieres ser de utilidad para mi gloria y mi renombre, sal de aquí con la importuna mano autora de tus crímenes, reúnete con Manlio, enardece a los réprobos, séparate de los hombres de bien, instiga una guerra civil, regocíjate con las perversas rapiñas, de modo que parezca que no acudes junto extraños expulsado por mí, sino en calidad de invitado junto a los tuyos.

Pero, ¿a qué habré yo de invitarte, cuando conozco ya que has sido tú quien les dio la orden a los que te esperaban armados en el Foro Aurelio, cuando ya sé la fecha del día acordado con Manlio, y cuando conozco también que te has adueñado de aquella Águila Plateada, que estoy

seguro habrá de resultar perniciosa y funesta para ti y para los tuyos, y a la cual redujiste en tu casa a reducto de tus acciones criminales? ¿Cuánto tiempo más podrás carecer de ella, siendo como era objeto de tu veneración cuando partías a la matanza, llevando tantas veces tu impía diestra desde sus altares al asesinato de los ciudadanos?

Irás, por fin, adonde ya desde hace tiempo te arrastra tu desenfrenada y demente ambición, pero esto no te habrá de resultar doloroso, sino que te causará una satisfacción increíble. Para esta locura te engendró la naturaleza, te mantuvo en pie tu perseverancia, te protegieron los azares del destino. Ya no digo que te conformaras nunca con el mero bienestar, sino que no te dignaste a aceptar una guerra si no traía aparejados caracteres abominables. Nacistes en el seno de hombres depravados, y, perdidas totalmente la esperanza y la buena estrella, diste en seducir a un puñado de libertinos.

Te regocijaste en tu felicidad, te entusiasgaste con tales gozos, te entregaste a la ambición como una bacante se arroja a la lascivia, cuando no escucharás ni observarás a ningún hombre de bien en el conjunto de tus sicarios. Todos los esfuerzos que has llevado a cabo han dado prueba del afán de tu vida: yacer en el suelo no solo para cometer adulterio, sino también otras fechorías, manteniéndote despierto para aprovecharte del sueño de los maridos y de los bienes de los inocentes. Podrás ostentar ahora tu tolerancia admirable al hambre, el frío y la indigencia que en breve tiempo habrán de agotar tu sentir.

Cuando se te negó la posibilidad de presentarte candidato, logré al menos que pudieses realizar algún conato como proscrito antes que atormentar a la República como cónsul, y que ese crimen que has emprendido reciba antes el nombre de latrocinio que el de guerra.

Ahora, padres conscriptos, ahora que estoy próximo a responder a una justa demanda de la patria, os ruego pongáis atención a lo que voy a deciros, y que lo fijéis en vuestra memoria. Si la patria, a la que amo más que mi propia vida, si Italia entera, si toda la República me hablase del modo que se sigue:

«¿Qué estás haciendo, Marco Tulio? ¿A quién sabes que es enemigo, a quien ves que habrá de ser el artífice de la guerra, a quien conoces que aguardan en el campamento enemigo como cabecilla, al autor del crimen, al príncipe de la conjura, al que levantado en sedición a siervos y ciudadanos descarriados, a ése vacilas en expulsarlo, de suerte que parece, no que lo has desterrado de la ciudad, sino que lo has traído a ella? ¿Es que no vas a ordenar que se le encadene, que se le condene a muerte, que se ponga fin a su existencia con toda especie de tormentos? ¿Qué es lo que te lo impide, en definitiva? ¿La moral tradicional? Ya muchas veces en esta República los hombres particulares condenaron a muerte a los ciudadanos perniciosos. ¿Las leyes censadas, relativas al tormento de los ciudadanos romanos? Nunca en esta ciudad conservaron sus derechos de ciudadano quienes se apartaron del cauce de la República. ¿Acaso es la censura de la posteridad? Buen agradecimiento le otorgas al pueblo romano, tú que, sin ser conocido por la sangre noble de su ascendencia, con tamaña celeridad alcanzaste por méritos propios el mayor de los cargos políticos, si a causa del odio o del temor a algún peligro descuidas la salvación de tus ciudadanos. Si lo que te detiene es ese odio venidero, no acudirá más rápido la

censura de la severidad y el rigor que la que viene engendradora por la indolencia y la desidia. Cuando la guerra devastase Italia, cuando las ciudades sean arrasadas, cuando haya fuego prendiendo los hogares, ¿no crees, de hecho, que tú habrás de arder con las llamas del odio público?».

Poca cosa responderé yo a las irreprochabilísimas palabras de la República y al entendimiento de quienes son del mismo parecer. Si a tenor de este hecho, padres conscriptos, yo hubiese juzgado condenar a muerte a Catilina, no le concedería a ese matasiete ni el disfrute de una hora para seguir viviendo. Y en verdad, si los varones notables y los más ilustres ciudadanos no solo no se envilecieron con la sangre de Saturnino, de los Gracos, de Flaco y de todos sus antepasados, sino que incluso se honraron con ella, no debo temer que, una vez muerto ese asesino de ciudadanos, tal hecho me colme de odio en la posteridad. Y aunque es algo que me amenaza, siempre he sido del parecer de que el aborrecimiento por un acto de virtud, más que aborrecimiento, es un título de gloria.

Hay entre estas gradas algunos que conocen el peligro que se cierne sobre nosotros y se niegan a aceptar lo evidente; algunos que con sentencias flexibles alimentan la esperanza de Catilina y dan pábulo a la naciente conjura cerrando los ojos ante ella; algunos que no solo son una gran cantidad de maliciosos atraídos por el carisma de los anteriores, sino también ignorantes que, si esto advirtieran, dirían que me he convertido en un tirano. Ahora sé que si ése a quien me dirijo acude al campamento de Manlio, nadie sería tan estúpido que no viera que se ha gestado una conjura, nadie tan malicioso que no lo confesase así. Sé que con solo darle muerte a él atajaríamos de inmediato esa ruina que a modo de peste sojuzga la

República, aunque no la destruiríamos por siempre. Pero si se le expulsa a él y seguidamente se hace lo propio con los suyos, sumándosele los restantes naufragos recogidos de todas partes, no solo se extinguiría ese objeto de desolación anclado con tanta fuerza en la República, sino también la estirpe y la simiente de los males.

Es mucho tiempo ya, padres conscriptos, el que llevamos sumidos en los peligros y asechanzas de la conjuración, pero no entiendo en virtud de qué suceso aciago todo este delito, toda esta vieja osadía y toda esta demencia se han hallado en sazón en nuestro consulado. Si entre tantos malhechores se acaba únicamente con la vida de ése, quizá nos veamos libres durante algún tiempo de la preocupación y el temor, pero el peligro se mantendrá latente y buscará refugio en lo profundo de las venas y entrañas de la República. De la misma manera que con frecuencia un enfermo, ante una grave dolencia con fiebre y ardores, se siente repuesto al ingerir un jarro de agua fría, pero después se aflige todavía más, así esta enfermedad que asola la República, curada por el castigo a ése que veis, se agravará con mayor crudeza al hallarse vivos los otros.

Que se retiren, por tanto, los ímprobos, que se aparten de los hombres de bien, congregándose en un solo lugar y, como ya he dicho, separándose de nosotros por mediación de un muro. Que desistan de tender insidias al cónsul en su propia casa, que se mantenga en derredor suyo el tribunal de la guardia urbana, que cesen de vigilar a la curia con espadas, de disponer antorchas y dardos ardientes para incendiar la ciudad. Que cada ciudadano lleve, en suma, su sentir de la República grabado en la frente. Os juro, padres conscriptos, que tanta diligencia habrá en los cónsules, tanta autoridad en vosotros, tanta virtud en los caballeros romanos, tanta

unanimidad en los hombres de bien; que veréis cómo al partir Catilina toda contrariedad será descubierta, clarificada, dominada y ajusticiada.

Márchate con tales augurios, Catilina, para bien de la República, para ruina y perdición tuya y de cuantos contigo vayan unidos a tu crimen y tu parricidio; márchate a tu guerra impía y deleznable. Y tú, Júpiter, a quien Rómulo consagró bajo los mismos auspicios que esta ciudad, a quien llamamos «Estator» por ser centinela de Roma y de su poderío, ofrecerás protección a la vida y suerte de todos los ciudadanos. Y a los perseguidores de los hombres de bien, a los enemigos de la patria, a los conspiradores de Italia —juntos en una infame alianza para perpetrar los crímenes— los condenarás en vida y muerte a suplicios eternos.

4.3 Marco Antonio: *Vengo a enterrar a César*⁽³⁹⁾

Marco Antonio: Amigos, romanos, compatriotas, escuchadme: he venido a enterrar a César, no a ensalzarlo. El mal que hacen los hombres les sobrevive; el bien suele quedar sepultado con sus huesos. Que así ocurra con César.

Bruto os ha dicho que César era ambicioso: si lo fue, era la suya una falta grave, y gravemente la ha pagado. Por la benevolencia de Bruto y de los demás, pues Bruto es un hombre de honor, como lo son todos, he venido a hablar en el funeral de César.

(39) Marco Antonio camina hacia el pueblo romano y llega al Foro. En sus brazos lleva el cadáver de César, cuyo cuerpo fue apuñalado por los libertadores dirigidos por Casio y Bruto. Los ciudadanos romanos eufóricos muestran su alegría por la muerte del tirano y silban e insultan a Marco Antonio por ser el mejor amigo de Julio César. No obstante, Marco Antonio toma valor y pronuncia el presente discurso.

Fue mi amigo, fiel y justo conmigo; pero Bruto dice que era ambicioso. Bruto es un hombre honorable. Trajo a Roma muchos prisioneros de guerra, cuyos rescates llenaron el tesoro público. ¿Puede verse en esto la ambición de César? Cuando el pobre lloró, César lo consoló. La ambición suele estar hecha de una aleación más dura. Pero Bruto dice que era ambicioso y Bruto es un hombre de honor.

Todos visteis que, en las Lupercales, le ofrecí tres veces una corona real, y tres veces la rechazó. ¿Eso era ambición? Pero Bruto dice que era ambicioso y es indudable que Bruto es un hombre de honor.

No hablo para desmentir lo que Bruto dijo, sino que estoy aquí para decir lo que sé. Todos le amasteis alguna vez, y no sin razón. ¿Qué razón, entonces, os impide ahora hacerle el duelo? ¡Ay, raciocinio te has refugiado entre las bestias, y los hombres han perdido la razón!.. Perdonadme. Mi corazón está ahí, en aquellos despojos fúnebres, con César, y he de detenerme hasta que vuelva en mí...

Primer ciudadano: Creo que hay mucha sabiduría en lo que dice.

Segundo ciudadano: Si te paras a pensarlo, César cometió un gran error.

Tercer ciudadano: ¿Ah, sí? Me temo que alguien peor ocupará su lugar.

Cuarto ciudadano: ¿Le has prestado atención? No creo que él quisiera tomar la corona. Y por lo tanto, no era un ambicioso.

Primer ciudadano: Y si se descubriese que lo fue... algunos lo soportaríamos.

Segundo ciudadano: ¡Pobre hombre!, sus ojos están rojos como el fuego de llorar...

Tercer ciudadano: No hay nadie más noble en Roma que Marco Antonio.

Cuarto ciudadano: Prestale atención, que empieza a hablar otra vez.

Marco Antonio: Ayer la palabra de César hubiera prevalecido contra el mundo. Ahora yace ahí y nadie hay lo suficientemente humilde como para reverenciarlo. ¡Oh, señores! Si tuviera el propósito de excitar a vuestras mentes y vuestros corazones al motín y a la cólera, sería injusto con Bruto y con Casio, quienes, como todos sabéis, son hombres de honor. No quiero ser injusto con ellos. Prefiero serlo con el muerto, conmigo y con vosotros, antes que con esos hombres tan honorables!

Pero aquí hay un pergamino con el sello de César. Lo encontré en su gabinete. Es su testamento. Si se hiciera público este testamento que, perdonadme, no tengo intención de leer, irían a besar las heridas de César muerto y a emparar sus pañuelos en su sagrada sangre. Sí. Suplicarían un cabello suyo como reliquia, y al morir lo mencionarían en su testamento, como un rico legado a su posteridad!

Cuarto ciudadano: Queremos escuchar el testamento. Léelo, Marco Antonio.

Todos los ciudadanos: ¡El testamento! ¡El testamento! Queremos escuchar el testamento del César.

Marco Antonio: Tened paciencia, amigos. No debo leerlo. No es conveniente que sepáis hasta qué extremo os amó César. No estáis hechos de madera, no estáis hechos de piedra, sois hombres, y, como hombres, si oís el testamento de César os vais a enfurecer, os vais a volver locos. No es bueno que sepáis que sois sus herederos, pues si lo supierais, podría ocurrir cualquier cosa.

Cuarto ciudadano: Lee el testamento. Queremos escucharlo, Antonio: debes leernos el testamento, el testamento de César.

Marco Antonio: ¿Queréis tener paciencia? ¿Queréis esperar un momento? He ido demasiado lejos en deciros esto. Temo agraviar a los honorables hombres cuyos puñales traspasaron a César. ¡Lo temo!

Cuarto ciudadano: ¡Esos hombres honorables son unos traidores!

Todos los ciudadanos: ¡El testamento! ¡El testamento!

Segundo ciudadano: ¡Son unos miserables asesinos! ¡El testamento! ¡Lee el testamento!

Marco Antonio: ¿Me obligáis a que lea el testamento? En ese caso, formad círculo en torno al cadáver de César, y dejadme mostraros al que hizo el testamento. ¿Bajo? ¿Me dais vuestro permiso?

Todos los ciudadanos: ¡Baja!

Segundo ciudadano: ¡Baja!

Tercer ciudadano: ¡Tienes permiso!

Cuarto ciudadano: Acercaos, haced un círculo.

Primer ciudadano: Haced sitio al cadáver.

Segundo ciudadano: Haced sitio al noble Marco Antonio.

Marco Antonio: ¡No me empujéis! ¡Alejaos!

Todos: ¡Atrás, atrás!

Marco Antonio: Si tenéis lágrimas, preparaos a derramarlas. Todos conocéis este manto. Recuerdo la primera vez que César se lo puso. Era una tarde de verano, en su tienda, el día que venció a los nervos. ¡Mirad: por aquí penetró el puñal de Casio! ¡Ved que brecha abrió el envidioso Casca!

¡Por esta otra le apuñaló su muy amado Bruto! Y al retirar su maldito acero, observad como la sangre de César lo siguió, como si abriera de par en par para cerciorarse si Bruto, malignamente, la hubiera llamado. Porque Bruto, como sabéis, era el ángel de César. ¡Juzgad, oh dioses, con que ternura le amaba César! ¡Ese fue el golpe más cruel de todos, porque cuando el noble César vio que él lo apuñalaba, la ingratitud, más fuerte que las armas de los traidores, lo aniquiló completamente. Entonces estalló su poderoso corazón, y, cubriéndose el rostro con el manto, el gran César cayó a los pies de la estatua de Pompeyo, al pie de la cual se desangró... ¡Oh qué funesta caída, conciudadanos! En aquel momento, yo, y vosotros, y todos, caímos, mientras la sangrienta traición nos sumergía. Ahora lloráis, y me doy cuenta que empezáis a sentir piedad. Esas lágrimas son generosas. Almas compasivas: ¿por qué lloráis, si solo habéis visto la desgarrada túnica de César? Mirad aquí. Aquí está, desfigurado, como veis, por los traidores.

Primer ciudadano: ¡Penoso espectáculo!

Segundo ciudadano: ¡Ay, noble César!

Tercer ciudadano: ¡Funesto día!

Cuarto ciudadano: ¡Traidores! ¡Miserables!

Primer ciudadano: ¡Sangrienta visión!

Segundo ciudadano: ¡Queremos venganza!

Todos: ¡Venganza! ¡Juntos! Perseguidlos, quemadlos, matadlos, degolladlos, no dejéis un traidor vivo!

Marco Antonio: ¡Conteneos, ciudadanos!

Primer ciudadano: ¡Calma! ¡Escuchemos al noble Antonio!

Segundo ciudadano: Lo escucharemos, lo seguiremos y moriremos por él

Marco Antonio: Amigos, queridos amigos: que no sea yo quien os empuje al motín. Los que han consumado esta acción son hombres dignos. Desconozco qué secretos agravios tenían para hacer lo que hicieron. Ellos son sabios y honorables, y no dudo que os darán razones. No he venido, amigos, a excitar vuestras pasiones. Yo no soy orador como Bruto, sino, como todos sabéis, un hombre franco y sencillo, que quería a mi amigo, y eso lo saben muy bien los que me permitieron hablar de él en público. Porque no tengo ni talento, ni elocuencia, ni mérito, ni estilo, ni ademanes, ni el poder de la oratoria para enardecer la sangre de los hombres. Hablo llanamente y solo digo lo que vosotros mismos sabéis. Os muestro las heridas del amado César, pobres, pobres bocas mudas, y les pido que ellas hablen por mí. Pues si yo fuera Bruto, y Bruto Antonio, ese Antonio exasperaría vuestras almas y pondría una lengua en cada herida de César capaz de conmover y amotinar los cimientos de Roma.

Todos: Nos amotinaremos.

Primer ciudadano: ¡Quemaremos la casa de Bruto!

Tercer ciudadano: ¡Vamos, pues, persigamos a los conspiradores!

Marco Antonio: Escuchadme, ciudadanos. Escuchadme lo que tengo que decir.

Todos: ¡Alto! Escuchemos al noble Antonio.

Marco Antonio: ¡Pero, amigos, no sabéis lo que vais a hacer! ¿Qué ha hecho César para merecer vuestro afecto? No lo sabéis. Yo os lo diré. Habéis olvidado el testamento de que os hablé.

Todos: ¡Es verdad, el testamento! Esperemos a oír el testamento.

Marco Antonio: Aquí está, con el sello de César. A todos y cada uno de los ciudadanos de Roma, lega setenta y cinco dracmas.

Ciudadano segundo: ¡Noble César! ¡Vengaremos su muerte!

Tercer ciudadano: ¡Oh, magnánimo César!

Marco Antonio: Tened paciencia y escuchadme:

Todos: ¡Alto!

Marco Antonio: Además, os deja todos sus paseos, sus quintas particulares y sus jardines, recién plantados a este lado del Tíber. Los deja a perpetuidad a vosotros y a vuestros herederos, como parques públicos, para que os paseéis y recreéis. ¡Este sí que era un César! ¿Cuándo tendréis otro como él?

4.4 Abraham Lincoln: *El gobierno del pueblo*⁽⁴⁰⁾

Hace ochenta y siete años, nuestros padres crearon en este continente una nueva nación, concebida en libertad y consagrada a la premisa de que todos los hombres son creados iguales.

Hoy estamos abocados a una gran guerra civil que pone a prueba el que esta nación o cualquier otra así concebida y así dedicada, pueda resistir mucho tiempo. Nos hemos reunido en el escenario donde se libró una de las grandes batallas de esa guerra. Hemos venido a consagrar parte de este campo de batalla como último lugar de descanso de quienes han entregado su vida por la nación. Es plenamente adecuado y apropiado que así lo hagamos.

(40) Se trata de un breve discurso con el cual Abraham Lincoln define su concepto de democracia. Bajo las palabras de «el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo», Lincoln pronuncia su discurso el día 19 de noviembre de 1863 en Gettysburg (lugar donde se produjo la batalla que lleva este nombre).

Pero, en un sentido más amplio, no podemos dedicar, no podemos consagrar, no podemos santificar este suelo. Los valientes hombres, vivos y muertos, que aquí combatieron, lo han consagrado ya muy por encima de nuestro escaso poder para añadir o restarle algo. El mundo apenas advertirá ni recordará mucho lo que aquí se diga, pero no olvidará jamás lo que ellos hicieron aquí.

Nos corresponde a nosotros los vivos dedicarnos más bien a completar la obra inconclusa que tan noblemente han adelantado aquellos que aquí combatieron. Nos corresponde ocuparnos de la gran tarea que aún resta ante nosotros: que de estos venerables muertos aprendamos a dedicarnos con mayor ahínco a la causa por la que dieron hasta la última medida de entrega; declarar aquí solemnemente que estos muertos no han perecido en vano; que esta nación, Dios mediante, vea renacer la libertad y que el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo no desaparezca de la faz de la tierra.

4.5 Winston Churchill: *Sangre, esfuerzo, sudor y lágrimas*

Pido considerar,

Que esta Cámara salude la **formación de un gobierno** que representa la resolución unida e inflexible de la Nación de proseguir la guerra contra Alemania hasta un final victorioso.

El pasado viernes por la tarde, recibí el encargo de **su majestad** de constituir una nueva Administración. Es evidente el deseo y la voluntad del Parlamento y de la Nación de que esta sea concebida sobre las bases más amplias posibles y que incluya a todos los partidos, tanto aquellos que apoyaron al último Gobierno como también a los partidos de la Oposición. He completado la parte más importante

de esta tarea. Se ha formado un Gabinete de Guerra con cinco miembros, representando, con los Liberales de la Oposición, la unidad de la nación. Los tres líderes de los partidos han aceptado servir tanto en el Gabinete de Guerra como en altos cargos. Los tres Servicios de Combate han sido designados. Era necesario que esto se hiciera en un solo día, teniendo en cuenta **la extrema urgencia y el rigor de los acontecimientos**. Una serie de otros puestos, puestos clave, se cubrieron ayer, y entregaré una lista adicional a Su Majestad esta noche. Espero completar el nombramiento de los Ministros principales mañana. El nombramiento de los otros Ministros habitualmente toma un poco más, pero confío en que, cuando el Parlamento se reúna de nuevo, esta parte de mi tarea esté terminada y que la Administración esté completa en todos sus aspectos.

Consideré que era de público interés sugerir que esta Cámara fuera convocada hoy. Su presidente estuvo de acuerdo y dio los pasos necesarios, de acuerdo con los poderes que por decisión del Parlamento se le han conferido. Al final de la sesión de hoy, se propondrá un aplazamiento de las sesiones hasta el martes 21 de mayo, con, por supuesto, la posibilidad de reunirse antes si fuera necesario. Los asuntos que serán considerados durante esta semana serán notificados a los Miembros del Parlamento lo antes posible. **Ahora invito a la Cámara, mediante la Moción interpuesta en mi nombre, a que otorgue su aprobación a las decisiones ya adoptadas y declare su confianza en el nuevo Gobierno.**

Constituir una Administración de esta escala y complejidad ya es una tarea muy seria en sí misma, pero debe recordarse que estamos en la fase preliminar de una de las grandes batallas de la historia, que estamos actuando en muchos otros puntos en Noruega y en Holanda, que **tenemos**

que estar listos en el Mediterráneo, que la batalla aérea es continua y que muchos preparativos, tales como los que han sido indicados por mi honorable Amigo, deben hacerse aquí y en el exterior. Espero que cualquiera de mis amigos y colegas, o ex colegas, que hayan sido afectados por la reestructuración política, se hagan cargo, y comprendan totalmente, la falta de ceremonial con la que ha sido necesario actuar. Diré a esta Cámara, tal como le dije a aquellos que se han unido a este Gobierno: **No tengo nada que ofrecer, sino sangre, esfuerzo, lágrimas y sudor.**

Tenemos ante nosotros una prueba de la naturaleza más penosa. Tenemos ante nosotros muchos, muchos largos meses de lucha y de sufrimiento. Me preguntáis: ¿cuál es vuestra política? Os lo diré: **hacer la guerra por mar, tierra y aire con toda nuestra potencia y con toda la fuerza que Dios nos pueda dar**; hacer la guerra contra una tiranía monstruosa, nunca superada en el oscuro y triste catálogo del crimen humano. Esa es nuestra política.

Preguntaréis: ¿cuál es nuestro objetivo? Puedo responderos con una palabra: victoria, victoria a toda costa, victoria a pesar del terror, victoria por largo y duro que sea el camino, porque sin victoria no hay supervivencia. Que quede claro: no habrá supervivencia para el Imperio Británico, no habrá supervivencia para todo lo que el Imperio Británico ha defendido, no habrá supervivencia para el estímulo y el impulso de todas las generaciones, para que la humanidad avance hacia sus metas. Pero asumo mi tarea con ánimo y esperanza. Estoy seguro de que nuestra causa no se malogrará entre los hombres. En este momento me siento capacitado para reclamar la ayuda de todos y por eso digo: **Venid, pues, y avancemos juntos con nuestras fuerzas unidas.**

4.6 Franklin Roosevelt: Discurso al inaugurar su mandato

Hoy es un día de consagración nacional, y estoy seguro de que mis conciudadanos estadounidenses esperan que, en mi investidura a la presidencia, me dirija a ellos con la sinceridad y la determinación que exige la actual situación de nuestro país. Este, en especial, es el momento de decir la verdad, toda la verdad, con franqueza y valor. No debemos rehuir, debemos hacer frente sin temor a la situación actual de nuestro país.

Esta gran nación resistirá como lo ha hecho hasta ahora, resurgirá y prosperará. Por tanto, ante todo, permítanme asegurarles mi firme convicción de que a lo único que debemos temer es al temor mismo, a un terror indescriptible, sin causa ni justificación, que paralice los arrestos necesarios para convertir el retroceso en progreso.

En toda situación adversa de la historia de nuestra nación, un gobierno franco y enérgico ha contado con la comprensión y el apoyo del pueblo, fundamentales para la victoria. Estoy convencido de que el gobierno volverá a contar con su apoyo en estos días críticos. Con dicho espíritu, por mi parte y por la de ustedes, nos enfrentamos a nuestras problemáticas comunes que, gracias a Dios, solo entrañan cuestiones materiales.

Los valores han caído hasta niveles inverosímiles, han subido los impuestos, los recursos económicos del pueblo han disminuido, el gobierno se enfrenta a una grave reducción de ingresos, los medios de pago de las corrientes mercantiles se han congelado, las hojas marchitas del sector industrial se esparcen por todas partes, los agricultores no hallan mercados para su producción, miles de familias han perdido sus ahorros de muchos años. Y lo más importante, gran cantidad de ciudadanos

desempleados se enfrenta al triste problema de la subsistencia, y un número igual trabaja arduamente con escasos rendimientos.

Únicamente un optimista ingenuo negaría la trágica realidad de la situación. Sin embargo, nuestras penurias no se derivan de una carencia de recursos. No sufrimos una plaga de langostas. En comparación con los peligros que nuestros antepasados vencieron gracias a su fe y a su coraje, aún tenemos mucho por lo que sentirnos agradecidos. La naturaleza continúa ofreciéndonos su exuberante abundancia, y los denuedos humanos la han multiplicado. A nuestros pies se extiende una gran riqueza; no obstante, su generosa distribución languidece a la vista de cómo se administra.

Primordialmente, esto se debe a que quienes gestionan el intercambio de los bienes de la humanidad han fracasado a causa de su obstinación e incompetencia, han admitido dicho fracaso y han dimitido. Las prácticas de los cambistas poco escrupulosos comparecen en el banquillo de los acusados ante el tribunal de la opinión pública, repudiados por los corazones y por las mentes de los hombres.

Ahora debemos devolver a ese templo sus antiguos valores. La magnitud de la recuperación depende de la medida en que apliquemos valores sociales más nobles que el mero beneficio económico. La felicidad no radica en la mera posesión de dinero; radica en la satisfacción del logro, en la emoción del esfuerzo creativo. La satisfacción y el estímulo moral del trabajo no deben volverse a olvidar en la irreflexiva persecución de beneficios fugaces.

La recuperación no solo reclama cambios en la ética. Este país exige acción, y una acción inmediata. Nuestro mayor y primordial empeño es el de poner a la gente a trabajar. No es un problema insoluble si nos enfrentamos a

él con juicio y arrojo. Como política personal práctica, soy partidario de solucionar primero los problemas más acuciantes. No escatimaré esfuerzos en recomponer el mercado mundial mediante un reajuste económico internacional. No obstante, la situación de emergencia nacional no puede esperar a que esto se vea cumplido. La idea fundamental en la que se basan estas medidas específicas para la recuperación de nuestro país no se restringe solo al ámbito nacional. Es la insistencia, como primer factor para tener en cuenta, en la interdependencia de los diferentes elementos y territorios de los Estados Unidos; el reconocimiento de la vieja, y siempre importante, manifestación del espíritu estadounidense del pionero. Es el camino hacia la recuperación. Es el camino inmediato. Es la profunda convicción de que la recuperación será perdurable.

En el ámbito de la política internacional, consagra-
ría este país a la política del buen vecino; del vecino que se respeta a sí mismo con resolución porque, al hacerlo, respeta los derechos del resto; del vecino que respeta sus compromisos y la inviolabilidad de sus acuerdos con una comunidad de vecinos mundial de la que forma parte. Si interpreto bien el ánimo de nuestro pueblo, es ahora cuando comprendemos, como nunca antes lo habíamos hecho, nuestra interdependencia; que no podemos limitarnos a tomar, sino que también debemos ofrecer.

Sé que estamos preparados y dispuestos a someter nuestras vidas y nuestros bienes a dicha disciplina porque es la que hace posible un gobierno con miras a un bien mayor. Esto es lo que me propongo ofrecerles, con la promesa de que estos propósitos supremos nos hermanarán a todos, como si se tratara de un compromiso sagrado, en una unidad en el deber solo promovida hasta la fecha en tiempos de conflictos armados.

Al amparo de mi deber constitucional, estoy dispuesto a recomendar las medidas que requiera una nación abatida en medio de un mundo abatido. Con el poder que me otorga la autoridad constitucional, trataré de llevar a una rápida adopción estas medidas o aquellas otras que el Congreso elabore a partir de su experiencia y su sabiduría. No obstante, en el caso de que el Congreso fracase en la adopción de uno de estos dos caminos, y en el caso de que la emergencia nacional siga siendo crítica, no eludiré el claro cumplimiento del deber al que habré de enfrentarme. Pediré al Congreso el único instrumento que queda para enfrentarse a la crisis: un amplio poder ejecutivo para librar una batalla contra la emergencia, equivalente al que se me concedería si estuviéramos siendo invadidos por un enemigo.

A cambio de la confianza en mí depositada, devolveré el coraje y la entrega que requieren estos tiempos. Es lo mínimo que puedo hacer. Nos enfrentamos a los arduos días que nos depara el futuro con la cálida resolución de la unidad nacional, con la conciencia tranquila del que busca viejos e inestimables valores morales, con la clara satisfacción que produce el cumplimiento del deber por parte de ancianos y jóvenes por igual.

Aspiramos a la seguridad de una vida nacional equilibrada y perdurable. No desconfiamos del futuro de la democracia fundamental. El pueblo de los Estados Unidos no ha fracasado. En su momento de necesidad nos ha transmitido el mandato de que desea una acción directa y enérgica. Ha exigido al gobierno disciplina y dirección. Me ha convertido en el actual instrumento de sus deseos. Lo acepto como si fuera un regalo. En este día inaugural, pedimos con humildad la bendición de Dios. ¡Que nos proteja a todos y a cada uno de nosotros! ¡Que me guíe en los días venideros!

4.7 Martin Luther King Jr.: *Yo tengo un sueño*

Estoy orgulloso de reunirme con ustedes hoy, en la que será ante la historia la mayor manifestación por la libertad en la historia de nuestro país.

Hace cien años, un gran estadounidense, cuya simbólica sombra nos cobija hoy, firmó la Proclama de la emancipación. Este trascendental decreto significó como un gran rayo de luz y de esperanza para millones de esclavos negros, chamuscados en las llamas de una marchita injusticia. Llegó como un precioso amanecer al final de una larga noche de cautiverio. Pero, cien años después, el negro aún no es libre; cien años después, la vida del negro es aun tristemente lacerada por las esposas de la segregación y las cadenas de la discriminación; cien años después, el negro vive en una isla solitaria en medio de un inmenso océano de prosperidad material; cien años después, el negro todavía languidece en las esquinas de la sociedad estadounidense y se encuentra desterrado en su propia tierra.

Por eso, hoy hemos venido aquí a dramatizar una condición vergonzosa. En cierto sentido, hemos venido a la capital de nuestro país, a cobrar un cheque. Cuando los arquitectos de nuestra república escribieron las magníficas palabras de la Constitución y de la Declaración de Independencia, firmaron un pagaré del que todo estadounidense habría de ser heredero. Este documento era la promesa de que a todos los hombres, les serían garantizados los inalienables derechos a la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad.

Es obvio hoy en día, que Estados Unidos ha incumplido ese pagaré en lo que concierne a sus ciudadanos negros. En lugar de honrar esta sagrada obligación, Estados Unidos ha dado a los negros un cheque sin fondos; un cheque que ha sido devuelto con el sello de "fondos insuficientes". Pero nos

rehusamos a creer que el Banco de la Justicia haya quebrado. Rehusamos creer que no haya suficientes fondos en las grandes bóvedas de la oportunidad de este país. Por eso hemos venido a cobrar este cheque; el cheque que nos colmará de las riquezas de la libertad y de la seguridad de justicia.

También hemos venido a este lugar sagrado, para recordar a Estados Unidos de América la urgencia impetuosa del ahora. Este no es el momento de tener el lujo de enfriarse o de tomar tranquilizantes de gradualismo. Ahora es el momento de hacer realidad las promesas de democracia. Ahora es el momento de salir del oscuro y desolado valle de la segregación hacia el camino soleado de la justicia racial. Ahora es el momento de hacer de la justicia una realidad para todos los hijos de Dios. Ahora es el momento de sacar a nuestro país de las arenas movedizas de la injusticia racial hacia la roca sólida de la hermandad.

Sería fatal para la nación pasar por alto la urgencia del momento y no darle la importancia a la decisión de los negros. Este verano, ardiente por el legítimo descontento de los negros, no pasará hasta que no haya un otoño vigorizante de libertad e igualdad.

1963 no es un fin, sino el principio. Y quienes tenían la esperanza de que los negros necesitaban desahogarse y ya se sentirá contentos, tendrán un rudo despertar si el país retorna a lo mismo de siempre. No habrá ni descanso ni tranquilidad en Estados Unidos hasta que a los negros se les garanticen sus derechos de ciudadanía. Los remolinos de la rebelión continuarán sacudiendo los cimientos de nuestra nación hasta que surja el esplendoroso día de la justicia. Pero hay algo que debo decir a mi gente que aguarda en el cálido umbral que conduce al palacio de la justicia. Debemos evitar cometer actos injustos en el proceso de obtener el lugar que por derecho nos corresponde. No busquemos

satisfacer nuestra sed de libertad bebiendo de la copa de la amargura y el odio. Debemos conducir para siempre nuestra lucha por el camino elevado de la dignidad y la disciplina. No debemos permitir que nuestra protesta creativa degenera en violencia física. Una y otra vez debemos elevarnos a las majestuosas alturas donde se encuentre la fuerza física con la fuerza del alma. La maravillosa nueva militancia que ha envuelto a la comunidad negra, no debe conducirnos a la desconfianza de toda la gente blanca, porque muchos de nuestros hermanos blancos, como lo evidencia su presencia aquí hoy, han llegado a comprender que su destino está unido al nuestro y su libertad está inextricablemente ligada a la nuestra. No podemos caminar solos. Y al hablar, debemos hacer la promesa de marchar siempre hacia adelante. No podemos volver atrás.

Hay quienes preguntan a los partidarios de los derechos civiles, «¿Cuándo quedarán satisfechos?»

Nunca podremos quedar satisfechos mientras nuestros cuerpos, fatigados de tanto viajar, no puedan alojarse en los moteles de las carreteras y en los hoteles de las ciudades. No podremos quedar satisfechos, mientras los negros solo podamos trasladarnos de un gueto pequeño a un gueto más grande. Nunca podremos quedar satisfechos, mientras un negro de Misisipí no pueda votar y un negro de Nueva York considere que no hay por qué votar. No, no; no estamos satisfechos y no quedaremos satisfechos hasta que «la justicia ruede como el agua y la rectitud como una poderosa corriente».

Sé que algunos de ustedes han venido hasta aquí debido a grandes pruebas y tribulaciones. Algunos han llegado recién salidos de angostas celdas. Algunos de ustedes han llegado de sitios donde en su búsqueda de la libertad, han sido golpeados por las tormentas de la persecución y de-

rribados por los vientos de la brutalidad policíaca. Ustedes son los veteranos del sufrimiento creativo. Continúen trabajando con la convicción de que el sufrimiento que no es merecido, es emancipador.

Regresen a Misisipí, regresen a Alabama, regresen a Georgia, regresen a Louisiana, regresen a los barrios bajos y a los guetos de nuestras ciudades del Norte, sabiendo que de alguna manera esta situación puede y será cambiada. No nos revolquemos en el valle de la desesperanza.

Hoy les digo a ustedes, amigos míos, que a pesar de las dificultades del momento, yo aún tengo un sueño. Es un sueño profundamente arraigado en el sueño «americano».

Sueño que un día esta nación se levantará y vivirá el verdadero significado de su credo: «Afirmamos que estas verdades son evidentes: que todos los hombres son creados iguales».

Sueño que un día, en las rojas colinas de Georgia, los hijos de los antiguos esclavos y los hijos de los antiguos dueños de esclavos, se puedan sentar juntos a la mesa de la hermandad.

Sueño que un día, incluso el estado de Misisipí, un estado que se sofoca con el calor de la injusticia y de la opresión, se convertirá en un oasis de libertad y justicia.

Sueño que mis cuatro hijos vivirán un día en un país en el cual no serán juzgados por el color de su piel, sino por los rasgos de su personalidad.

¡Hoy tengo un sueño!

Sueño que un día, el estado de Alabama cuyo gobernador escupe frases de interposición entre las razas y anulación de los negros, se convierta en un sitio donde los niños y niñas negras, puedan unir sus manos con las de los niños y niñas blancas y caminar unidos, como hermanos y hermanas.

¡Hoy tengo un sueño!

Sueño que algún día los valles serán cumbres, y las colinas y montañas serán llanos, los sitios más escarpados serán nivelados y los torcidos serán enderezados, y la gloria de Dios será revelada, y se unirá todo el género humano.

Esta es nuestra esperanza. Esta es la fe con la cual regreso al Sur. Con esta fe podremos esculpir de la montaña de la desesperanza una piedra de esperanza. Con esta fe podremos transformar el sonido discordante de nuestra nación, en una hermosa sinfonía de fraternidad. Con esta fe podremos trabajar juntos, rezar juntos, luchar juntos, ir a la cárcel juntos, defender la libertad, juntos, sabiendo que algún día seremos libres.

Ese será el día cuando todos los hijos de Dios podrán cantar el himno con un nuevo significado, «Mi país es tuyo. Dulce tierra de libertad, a ti te canto. Tierra de libertad donde mis antecesores murieron, tierra orgullo de los peregrinos, de cada costado de la montaña, que repique la libertad». Y si Estados Unidos ha de ser grande, esto tendrá que hacerse realidad.

Por eso, ¡que repique la libertad desde la cúspide de los montes prodigiosos de Nueva Hampshire! ¡Que repique la libertad desde las poderosas montañas de Nueva York! ¡Que repique la libertad desde las alturas de las Alleghenies de Pensilvania! ¡Que repique la libertad desde las Rocosas cubiertas de nieve en Colorado! ¡Que repique la libertad desde las sinuosas pendientes de California! Pero no solo eso: ¡Que repique la libertad desde la Montaña de Piedra de Georgia! ¡Que repique la libertad desde la Montaña Lookout de Tennessee! ¡Que repique la libertad desde cada pequeña colina y montaña de Misisipi! «De cada costado de la montaña, que repique la libertad».

Cuando repique la libertad y la dejemos repicar en cada aldea y en cada caserío, en cada estado y en cada ciudad, podremos acelerar la llegada del día cuando todos los hijos de Dios, negros y blancos, judíos y cristianos, protestantes y católicos, puedan unir sus manos y cantar las palabras del viejo espiritual negro: «¡Libres al fin! ¡Libres al fin! Gracias a Dios omnipotente, ¡somos libres al fin!».

4.8 Mahatma Gandhi: *El arma de la No-violencia*

Hay gente que tiene odio en sus corazones hacia los británicos. Yo he oído a gente decir que estaban disgustados con ellos. La mente de la gente común no diferencia entre un británico y la forma imperialista de su gobierno. Para ellos ambos son lo mismo. Hay gente a la que no le importa la llegada de los japoneses. Para ellos, quizá, significaría un cambio de amos.

Pero esta es una cosa peligrosa. Ustedes deben removerla de sus mentes. Esta es una hora crucial. Si permanecemos quietos y no jugamos nuestra parte, no estaremos en lo cierto.

Si son solamente Gran Bretaña y Estados Unidos quienes luchan en esta guerra, y si nuestro papel es solamente dar ayuda momentánea, sea que la demos voluntariamente o nos la tomen en contra de nuestros deseos, no será una posición muy feliz. Pero podemos mostrar nuestra firmeza y valor solamente cuando esta sea nuestra propia lucha. Entonces cada niño será un valiente. Lograremos nuestra libertad luchando. No caerá del cielo.

Yo sé muy bien que los británicos nos tendrán que dar nuestra libertad cuando hayamos hecho suficientes sacrificios y probado nuestra fuerza. Debemos remover el odio a los británicos de nuestros corazones. Al menos,

en mi corazón no hay tal odio. De hecho, yo soy ahora un amigo más grande de los británicos de lo que lo fui nunca.

La razón para esto es que en este momento ellos están en apuros. Mi amistad demanda que yo debo ponerlos al tanto de sus equivocaciones. Como yo no estoy en la posición en que ellos se encuentran, yo estoy en condiciones de señalarles sus equivocaciones.

Yo sé que ellos están al borde del abismo, y que están casi por caer en él. Sin embargo, aún si ellos quieren cortarme las manos, mi amistad demanda que yo debo tratar de empujarlos lejos de tal abismo. Esta es mi pretensión, ante la cual mucha gente puede reír, pero no me importa, yo digo que esta es la verdad.

En el momento en que estoy por lanzar la mayor campaña de mi vida, no puede haber odio hacia los británicos en mi corazón. El pensamiento que, porque ellos están en dificultades, yo debo darles un empujón está totalmente ausente de mi mente. Nunca ha estado allí. Puede ser que, en un momento de enojo, ellos puedan hacer cosas que puedan provocarlos. Sin embargo, ustedes no deben recurrir a la violencia; eso pondría a la no-violencia en la deshonra.

Cuando ocurren tales cosas, ustedes deben asumir que no me encontrarán vivo, dondequiera pueda estar. Su sangre estará sobre vuestra cabeza. Si ustedes no entienden esto, será mejor si rechazan esta resolución. Redundará en vuestro crédito.

¿Cómo puedo culparlos por las cosas que ustedes no son capaces de comprender? Hay un principio en una lucha, que ustedes deben adoptar. No creer nunca, como yo nunca he creído, que los británicos van a caer. Yo no

los considero como una nación de cobardes. Yo sé que antes de que ellos acepten la derrota cada alma en Gran Bretaña será sacrificada.

Ellos pueden ser derrotados y pueden dejarlos a ustedes como dejaron a los pueblos de Birmania, Malasia y otros lugares, con la idea de recapturar cuando puedan el territorio perdido. Esa puede ser su estrategia militar. Pero suponiendo que nos dejen, ¿qué nos ocurrirá? En tal caso Japón vendrá aquí.

La llegada de Japón implicará el fin de China y quizá también de Rusia. En estas cuestiones, el Pandit Jawarharlal Nehru es mi gurú. Yo no quiero ser el instrumento de la derrota de Rusia ni de China. Si tal cosa ocurre me odiaré a mí mismo.

Ustedes saben que me gusta ir a gran velocidad. Pero puede ser que yo no esté yendo tan rápidamente como ustedes quisieran. Sardar Patel es relatado como habiendo dicho que la campaña debe estar finalizada en una semana. Yo no quiero ser apresurado. Si finaliza en una semana será un milagro, y si esto ocurre significará el ablandamiento del corazón británico.

Puede ser que la sabiduría descienda sobre los británicos y que ellos entiendan que es equivocado poner en prisión al mismo pueblo que quiere luchar por ellos. Puede ser que sobrevenga un cambio en la mente de Jinnah, también.

La no-violencia es un arma incomparable, que puede ayudar a todos. Yo sé que no hemos hecho mucho por el camino de la no-violencia y sin embargo, si tales cambios sobrevienen, asumiré que es el resultado de nuestro trabajo durante los últimos veintidós años y que Dios nos ha ayudado a alcanzarlo.

Cuando yo levanté el lema «Dejen India» el pueblo de la India, que estaba entonces abatido, sintió que yo había puesto ante él una cosa nueva. Si ustedes quieren la libertad verdadera, habrán de unirse, y tal unión creará verdadera democracia —igual a la que no hace mucho fue intentada o presenciada.

Yo tengo mucho leído acerca de la Revolución Francesa. Mientras estuve en la cárcel leí el trabajo de Carlyle. Tengo una gran admiración por el pueblo francés, y Jawarharlal me ha dicho todo sobre la Revolución Rusa

Pero yo sostengo a pesar que ellas eran luchas por el pueblo no eran luchas por la verdadera democracia, que yo visualizo. Mi democracia significa que cada uno es su propio amo. He leído suficiente historia, y no he visto tal experimento a tan gran escala por el establecimiento de la democracia mediante la no-violencia. Una vez que ustedes entiendan estas cosas olvidarán las diferencias entre hindúes y musulmanes.

La resolución que es puesta ante ustedes dice:

«No queremos permanecer como ranas en una charca. Estamos alentando una federación mundial. Esta solamente vendrá a través de la no-violencia. El desarme es posible solo si ustedes utilizan la incomparable arma de la no-violencia».

Hay gente que puede llamarme un visionario, pero yo soy un verdadero bania y mi negocio es obtener swaraj.

Si ustedes no aceptan esta resolución no estaré apenado. Por el contrario, danzaré con alegría, porque entonces ustedes me relevarán de una tremenda responsabilidad, que ustedes están ahora poniendo sobre mí.

Les pido que adopten la no-violencia como una cuestión de estrategia. Conmigo es un credo, pero en tanto ustedes están implicados les pido que la acepten como una estrategia. Como soldados disciplinados ustedes deben aceptarla totalmente, y adherirse a ella cuando se unan a la lucha.

La gente me pregunta hasta qué punto soy el mismo hombre que era en 1920. La única diferencia es que soy mucho más fuerte en ciertas cosas ahora que en 1920.

4.9 Mijail Gorbachov: *Defendemos la desmilitarización de las relaciones internacionales*

Dos grandes revoluciones, la Revolución Francesa de 1789 y la Revolución Rusa de 1917, ejercieron una enorme influencia en la naturaleza auténtica de los procesos históricos y transformaron en forma radical el transcurso de los acontecimientos del mundo. Ambas, cada una a su modo, imprimieron un impulso gigantesco al progreso del hombre. También fueron estas las que moldearon, en muchos aspectos, la forma de pensamiento que prevalece aún hoy en la conciencia pública. Sin duda, están teniendo lugar cambios fundamentales y revolucionarios que continuarán produciéndose en cada país y en sus estructuras sociales. Esto ha sido y continuará siendo así, pero, también en este sentido, nuestra época está introduciendo correcciones.

Los procesos de transformación internos no pueden lograr sus objetivos nacionales por el mero hecho de tomar un «curso paralelo» al de otros sin hacer uso de los avances del mundo que los rodea y de las posibilidades de la cooperación equitativa.

Es evidente, que la fuerza y la amenaza de la fuerza no pueden seguir existiendo, y no deberían ser instrumentos de la política exterior. La libertad de elección es un principio universal que no debería tener excepciones.

Nuestro país está viviendo una nueva revolución. El proceso de la reestructuración está tomando ritmo. Empezamos por elaborar los conceptos teóricos de la reestructuración; debíamos evaluar la naturaleza y el alcance de los problemas, interpretar las lecciones del pasado y expresar todo ello en forma de conclusiones y programas políticos. Lo hemos realizado. Con todo, el trabajo teórico, la reinterpretación de lo que había sucedido, la elaboración final, el enriquecimiento y la corrección de las posturas políticas no han terminado. Siguen adelante. No obstante, era de fundamental importancia partir de un concepto global, que ya está siendo confirmado por la experiencia de estos pasados años, que ha resultado ser en general correcto y ante el que no hay alternativa.

A fin de involucrar a la sociedad en la puesta en práctica de los planes de reestructuración, había que hacerla más auténticamente democrática. Bajo el estandarte de la democratización, esta reestructuración ha abarcado política, economía, vida espiritual e ideología. Hemos desarrollado una reforma económica radical, hemos acumulado experiencia y, a partir del próximo año, aplicaremos en la economía nacional de modo completo nuevas formas y nuevos métodos de trabajo.

Hemos concluido la primera etapa del proceso de reforma política con las recientes decisiones del Soviet Supremo de la URSS sobre enmiendas de la Constitución y la aprobación de la ley de elecciones. Nos hemos embarcado sin descanso en la segunda etapa, cuya tarea más importante será trabajar en la interacción entre el gobierno central y las repúblicas, estableciendo entre las diferentes nacionalidades relaciones basadas en los principios del internacionalismo leninista que nos legó la gran revolución y, al mismo tiempo, reorganizando el poder de los soviets en forma local.

Nos enfrentamos a una ingente labor. A la vez, también debemos resolver otros problemas acuciantes. Nos hemos sumergido considerable y profundamente en la labor de construir un Estado socialista basado en el imperio de la ley. Toda una serie de nuevas leyes se han preparado o están en fase de conclusión. Muchas de ellas entrarán en vigor ya en 1989, y confiamos en que estén a la altura de los estándares más altos desde el punto de vista de la salvaguarda de los derechos del individuo. La democracia soviética debe adquirir una firme base normativa. Esto significa que habrá leyes como la de libertad de conciencia, de la «glasnost» (transparencia), de asociaciones y organizaciones públicas y de mucho más. En las prisiones del país ya no tenemos a nadie encarcelado por haber sido condenado por sus convicciones políticas o religiosas. Se ha propuesto incluir en los borradores de las nuevas leyes garantías adicionales que descarten cualquier forma de persecución en estos términos. Tenemos la intención de aumentar la participación de la Unión Soviética en el mecanismo de supervisión de los derechos humanos dentro de las Naciones Unidas y del marco del proceso paneuropeo.

Ahora me referiré al asunto más importante, sin el cual no podrá resolverse ningún problema del próximo siglo: el desarme. Hoy puedo informarles lo siguiente: la Unión Soviética ha tomado la decisión de reducir sus fuerzas armadas.

En los próximos dos años, su fuerza numérica se reducirá en quinientas mil personas, y el volumen de armas convencionales también será recortado de manera considerable. Estas reducciones se realizarán en forma unilateral, sin que estén relacionadas con las negociaciones del mandato de la reunión de Viena. Por acuerdo con nuestros aliados del Pacto de Varsovia, hemos tomado la decisión

de retirar seis divisiones de tanques de la República Democrática Alemana, Checoslovaquia y Hungría, y haberlas disuelto para 1991. Las unidades y las formaciones de aterrizaje, así como una serie de unidades y formaciones más, entre ellas fuerzas de asalto de paso de ríos, con su armamento y su equipo de combate, también serán retiradas de los grupos de fuerzas soviéticas destinados en esos países. Los efectivos soviéticos destinados en esos países se reducirán en 50 000 personas, y su armamento en 5 000 tanques. Todas las divisiones soviéticas que permanezcan en el territorio de nuestros aliados serán reorganizadas. Tras la retirada de un elevado número de sus carros de combate, se les dará una nueva estructura, diferente de la actual, que será solo defensiva.

Por último, al estar en suelo estadounidense, pero también por otras razones comprensibles, no puedo dejar de abordar el asunto de nuestras relaciones con este gran país. Las relaciones entre la Unión Soviética y Estados Unidos de América abarcan cinco décadas y media. El mundo ha cambiado, y también lo han hecho la naturaleza, el papel y el lugar que estas relaciones tenían en él. Durante demasiado tiempo, se desarrollaron bajo el estandarte del enfrentamiento y, en ocasiones, de la hostilidad, ya fuera abierta o encubierta. No obstante, en estos últimos años, individuos del mundo entero han podido suspirar aliviados gracias a los cambios para mejor en la esencia y el carácter de las relaciones entre Moscú y Washington.

La URSS y Estados Unidos crearon los mayores arsenales de misiles nucleares. Sin embargo, tras reconocer objetivamente su responsabilidad, fueron capaces de ser los primeros en firmar un acuerdo sobre la reducción y la destrucción física de un porcentaje de esas armas, que amenazaban tanto a ambas naciones como a todas

las demás. Ambas partes poseen los secretos militares más importantes y perfeccionados. Sin embargo, son ellas las que han sentado las bases para la existencia y el desarrollo de un sistema de verificación mutua, tanto respecto de la destrucción como de la limitación y la prohibición de producción armamentística. Son ellas las que están acumulando experiencia para futuros acuerdos bilaterales y multilaterales. Para nosotros esto tiene un gran valor.

Reconocemos y valoramos a la administración Reagan. Todo esto es capital invertido en una empresa conjunta de importancia histórica. No se debe desperdiciar ni dejar que quede fuera de circulación. La futura administración estadounidense, encabezada por el presidente recientemente electo, George Bush, encontrará en nosotros un compañero dispuesto a continuar con el diálogo en el espíritu del realismo, la apertura y la buena fe, y con voluntad de lucha por conseguir resultados concretos, basado en una agenda que comprenda los puntos clave de las relaciones entre la Unión Soviética y Estados Unidos, así como de la política internacional.

Hablamos, en primer lugar y ante todo, acerca de un progreso constante hacia la firma de un tratado sobre la reducción de 50 por ciento de las armas ofensivas estratégicas, observando asimismo el tratado ABM. Hablamos acerca de la elaboración de una convención para la eliminación de armas químicas —en este punto, según nos parece, contamos con las condiciones necesarias para hacer de 1989 el año decisivo—. Hablamos acerca de conversaciones sobre la reducción de las armas convencionales y las fuerzas armadas en Europa. El legado de inercia que nos ha dejado el pasado continúa vigente. Aún hay algunas contradicciones profundas, así como las raíces de muchos conflictos, que no han desaparecido.

El hecho fundamental sigue siendo que la formación del período de paz tendrá lugar en condiciones de coexistencia y rivalidad de varios sistemas socioeconómicos y políticos. No obstante, el significado de nuestros esfuerzos internacionales, y uno de los principios clave del nuevo pensamiento, es precisamente impartirle a esa rivalidad la cualidad de competencia sensata en condiciones de respeto por la libertad de elección y un equilibrio de intereses. En ese caso, incluso llegará a ser útil y productiva desde el punto de vista del desarrollo general del mundo; de lo contrario, si el principal componente sigue siendo la carrera armamentista, como lo ha sido hasta ahora, esa rivalidad será nefasta. De hecho, cada vez un número mayor de personas en todo el mundo, desde el hombre de a pie hasta los dirigentes, empieza a comprenderlo.

¡Muchas gracias!

Bibliografía



- ARISTÓTELES. *Retórica* [obra de dominio público].
- ARISTÓFANES. *Las avispas* [obra de dominio público].
- CÁCERES, J. *Gramática descriptiva y funcional*. Lima: Fondo editorial de la Biblioteca Nacional del Perú, 2012.
- CICERÓN. *Brutus* [obra de dominio público].
- DÍEZ CORONADO, M. A. *Retórica y representación: Historia y teoría de la actio*. Logroño: Instituto de Estudios Riojanos, 2003.
- EYRE, M. *Speak in public with confidence*. Nueva Zelanda: Exisle Publishing Ltd, 2008.
- GARDINER, A. H. The Instruction addressed to Kagemni and his Brethren. En *Journal of Egyptian Archaeology*, N.º 32, 1946.
- MALDONADO, J. y JIMÉNEZ, B. *Oratoria moderna*. 3.ª ed. Lima: San Marcos EIRL, 2009.
- MCPHERSON, J. M. *Abraham Lincoln*. Nueva York: Oxford University Press Inc, 2009.
- RODENAS, P. M. *Discursos políticos y persuasivos*. Lima: Librorum, 2012.

SETHE, K. *Ägyptische Lesestücke*. Hildesheim: G. Olms, 1990.

STUDER, J. *Oratoria: el arte de hablar, disertar, convencer*. Madrid: El Drac S. L., 1996.

Este libro se terminó de imprimir en los talleres gráficos
de Editora y Librería Jurídica Grijley EIRL
<ediciongrijley@gmail.com>,
en enero de 2023.

