Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

Capítulo quinto
EL CARÁCTER RETÓRICO DE LA ABOGACÍA

La labor del abogado, ayer y hoy, consiste esencialmente en fungir como interlocutor. Las *Siete Partidas* de la baja edad media española establece como origen del abogado el uso de su voz, pues "se llama vocero el que razona en pleito suyo o de otro en juicio, como actor o reo. Tomó este nombre, porque con voces usa su oficio".[1] Llámense, pues, voceros a esas personas, y más propiamente abogados a quienes dominaban el arte de la palabra para ejercitar su profesión. Es natural, por consiguiente, que en las *Siete Partidas* se recomiende al abogado un uso exacto del tiempo de su discurso en el litigio para que no solamente lo escuchen bien, sino que, asimismo, le entiendan. El dominio o materia inherente al oficio, que se dice con la palabra, era identificado con la sabiduría del derecho, el fuero o la costumbre de la tierra.

Por consiguiente, la actividad intelectual del abogado fluye por medio de la palabra y del razonamiento por ella articulado, porque el derecho "es" en función de la lengua que no se limita a expresarlo por estar alojado en ella. Porque la ley "surge con o como lenguaje" merced a que la conformidad entre el derecho y la lengua sobrepasa la reproducción gráfica de los signos lingüísticos plasmados en la escritura.[2] Por ello, no es raro que la palabra pueda tener más fuerza que la cadena argumental de un discurso, o sea la clave del argumento, porque hay vocablos reveladores que ofrecen indicios o dan certidumbre en el foro. De modo que el caudal lingüístico del abogado no se nutre de concavidades ni de exuberancias indiscriminadas, sino más bien de piezas debidamente ensambladas, porque nunca la palabra es independiente del contenido que la conforma. Como lo apunta Antonio Hernández Gil, el abogado debe describir, ordenar, distinguir y razonar por medio de las palabras.

Durante la Edad Media, las actividades retóricas de los hombres del foro las desempeñaban dos personajes activos en la administración de justi-

[1] Arrazola, Lorenzo *et al.*, *Enciclopedia española de derecho y administración*, Madrid, Tipografía General de D. Antonio Rius y Rossell, I, 1848, p. 83.

[2] Hernández Gil, Antonio, *El abogado y el razonamiento jurídico*, Madrid, Rivadeneyra, 1975, pp. 11-13.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

cia alemana: el "prolocutor" y el abogado. El primero surgió de las peculiaridades inherentes a los procedimientos de la justicia corporativa, mientras que el segundo nació con la racionalización de los procedimientos de los tribunales de los príncipes. En Francia, por su parte, fue el formulismo verbal la fuente de la creación de los prolocutores surgidos de las normas procesales de la administración de justicia en las asambleas populares. En un principio el prolocutor se hallaba al lado de las partes frente al tribunal, lo que lo diferencia radicalmente del "abogado" (*avoué*), que entonces asumía la dirección técnica en la preparación del procedimiento y la búsqueda de los medios de prueba a partir de que el procedimiento alcanzó un alto grado de racionalización. Es decir, en el procedimiento original el "abogado" no ejercitaba las funciones actuales. De modo que el abogado sólo pudo figurar como representante de las partes cuando los derechos procesales concedidos por el rey hicieron posible, en Inglaterra y Francia, la representación en el juicio. Entonces, mientras el prolocutor estaba facultado para colaborar en la formulación de la sentencia, y proponer el fallo —por ser integrante de los juzgadores—, el abogado sólo era representante de las partes.[3]

Por su parte, en Inglaterra casi todos los abogados procedían originariamente del estamento clerical porque eran quienes sabían escribir y tal era su medio principal de vida. Pero debido a la creciente formación de la cultura jurídica en los sectores laicos distinguidos, el clero fue gradualmente excluido de la profesión de la abogacía, en tanto que en los siglos XV y XVI, los abogados laicos comenzaron a monopolizar los puestos judiciales y aquellos otros que requerían conocimientos del derecho. Asimismo, con el surgimiento del procedimiento racional desaparecieron los prolocutores y su lugar fue ocupado por los abogados, toda vez que heredaron muchas de las características inherentes al antiguo oficio de prolocutor.

I. Retórica, oratoria y elocuencia

El arte del discurso explica porqué la abogacía ha significado, de antaño, la profesión del foro. En un antiguo opúsculo titulado *Ciencia del foro* o *reglas para formar a un abogado*, impreso en España en 1789, se define al abogado como "un hablar que concurre a la administración de justicia, va dirigiendo con consejos a los que le consultan, ya defendiendo sus intereses en los tribunales, o ya también decidiendo y cortando sus diferencias cuando

[3] Weber, Max, *Economía y sociedad*, México, Fondo de Cultura Económica, 1966, 2 ts., I, pp. 588 y 589.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

lo nombran juez árbitro de ellas".[4] En otro escrito, también de finales del siglo XVIII, los abogados son definidos como los que toman el patrocinio de causas ajenas, dirigiéndolas a la decisión, que según las leyes deben tener, fundando en este auxilio el éxito que en la causa desea la parte, cuya defensa tomó a su cuidado.[5]

Ciertamente, la abogacía era definida en los siglos XVIII y XIX como una actividad que se ceñía a la defensa de causas ajenas o propias; en este sentido, no abrazaba al conjunto de los estudios de las ciencias jurídicas, pues otras ocupaciones también cultivaban su estudio, principalmente el jurisconsulto y el letrado. El concepto *abogacía* no varió mucho en España a principios del siglo XIX, como hace constar Juan Francisco Pacheco, para quien "la profesión de la abogacía no es esencialmente otra cosa que el ejercicio de la defensa judicial: la defensa de los negocios civiles, la defensa de las personas en los negocios criminales".[6] También se decía que abogado es el "título que se da a los profesores que después de haber recibido el grado de Licenciado en Jurisprudencia, se consagran a defender, por escrito, y ante los tribunales establecidos por las leyes, los intereses más respetados por los ciudadanos, como el honor, la vida, la libertad y la fortuna".[7]

Según Lorenzo Arrazola y sus colegas, la abogacía tiene una relación institucional con la administración de justicia porque se trata de una "profesión auxiliar de la magistratura, que viene con frecuencia a compartir con ella en los más graves negocios la ardua tarea de administrar justicia...". En este sentido, se define como una función pública, no como una profesión libre: "por lo mismo que el abogado no ejerce un oficio privado, sino un cargo esencialmente indispensable para la administración de justicia, es natural que ofrezca todas las garantías que demandan la razón y la conveniencia pública".[8]

Pensando precisamente en las cualidades persuasivas de la abogacía, Max Weber explicó que el abogado es superior a otros profesionales merced a que sostiene con eficacia la causa de su cliente. Incluso, puede ganar una

[4] Citado por Arenal Fenochio, Jaime del, "Los abogados en México y una polémica centenaria (1784-1847)", *Revista de Investigaciones Jurídicas*, México, año 4, núm. 4, 1980, p. 523.

[5] Se trata de trabajo titulado *Discursos críticos sobre las leyes y sus intérpretes*, preparado por Juan Francisco de Castro como parte de una obra mayor, que se imprimió entre 1765 y 1770. El trabajo se destinaba a aliviar la incertidumbre laboral de los abogados y la necesidad, por ende, de un nuevo cuerpo metódico del derecho que les proveyera de ocupación. *Ibidem*, pp. 523 y 524.

[6] La referencia es la fuente anterior, *op. cit.*, p. 524.

[7] *Ibidem*, p. 83.

[8] Arrazola *et al*, *op. cit.*, pp. 118 y 119.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

causa con base en argumentos lógicamente débiles, o que sencillamente sean intrínsecamente débiles; sin embargo, gana porque técnicamente está formado para construir un caso sólido: "pero sólo el abogado sostiene una causa que puede ser apoyada por argumentos lógicamente sólidos, manejando «bien» una «buena» causa".[9] Éstas son armas muy poderosas en la política moderna, cuyas espadas principales son la palabra hablada y escrita, y "pesar el efecto de la palabra con justeza cae dentro del campo de las tareas del abogado".

La moderna enseñanza del derecho no desconoce esas cualidades profesionales, como lo hace evidente Rogelio Martínez Vera, quien observa que uno de los rasgos significativos de los candidatos a los estudios en derecho consiste en que el joven desarrolle la facilidad de palabra. Así, dentro del esquema curricular que ofrece antepone el aprendizaje de la gramática y la literatura, debido a que "la principal «herramienta» del trabajo del abogado es el lenguaje hablado y escrito, y por ello, debe dominar la ciencia de la expresión en forma muy importante".[10] Martínez Vera juzga como imperativo que el abogado domine el lenguaje hablado y escrito, debido a que el uso del término jurídico debe evitar consecuencias perniciosas, pero considera innecesario que el profesante del derecho domine la oratoria. Aunque no está por demás que la domine, porque es una capacidad que debe ser desarrollada sistemáticamente para proveer de mayores recursos profesionales al abogado, y así lo discernían los maestros de la jurisprudencia de antaño, cuando enseñaban oratoria forense. Mérito similar tuvieron los profesores que diseñaron el anteproyecto de la hermana Escuela Nacional de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, a mediados de 1950, cuando propusieron la asignatura literatura política y oratoria.[11] En el artículo 20 de dicho anteproyecto, al referir que la enseñanza será teórica y práctica, se considera en particular esta asignatura con el fin de que los estudiantes se presentaran en público cuatro veces al año. Y efectivamente así ocurrió, el curso fue parte del primer plan de estudios vigente de 1951 a 1958.[12]

La enseñanza de la retórica, la oratoria y la elocuencia fue parte de los estudios jurídicos por muchos años; sin embargo, particularmente la retó-

[9] Weber, Max, "La política como vocación", *Revista de Ciencias Políticas y Sociales*, México, año V, núm. 16-17, 1959, p. 261.

[10] Martínez Vera, Rogelio, "¿Qué es la profesión de abogado?", *Revista de la Facultad de Derecho de México*, XLII, núm. 185-186, 1992, pp. 168 y 169.

[11] Anteproyecto para la fundación de la Escuela Nacional de Ciencias Políticas y Sociales, México, UNAM, 21 de julio de 1950, pp. 7 y 11 (el trabajo es obra de don Lucio Mendieta y Núñez, fundador del plantel).

[12] "Evolución de los Planes de Estudio de la Escuela Nacional de Ciencias Políticas y Sociales", *Revista de Ciencias Políticas y Sociales*, México, año XIII, núm. 47, 1967, pp. 45 y 46.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

rica fue y aún es rechazada por la crítica o por el silencio. Incluso sobre la oratoria, el género literario más avenido con ella, "se cierne el pecado de la retórica" y queda como la sombra del mal, que asimismo sufre la elocuencia como paradigma de la oratoria.[13] Antonio Hernández Gil apunta que la retórica ya no tiene el rango de disciplina, ni se le otorga la categoría de arte, aunque detenta una larga tradición, tiene adeptos y nunca fue eliminada cierta dosis de retoricismo. Pero desde tiempo atrás ya no figura en los planes de estudio en derecho, cuando antaño, mediante su estudio, se enseñó "cómo razonar, cómo decir y cómo persuadir". La retórica ha estado muy vinculada con la gramática, literatura, lógica, dialéctica y jurisprudencia, e incluso se le ha considerado como parte de algunas de ellas.

Sin embargo, la retórica conserva todavía pleno valor para la persuasión en la tribuna política y en el foro, dos ámbitos correspondientes con la retórica según la acepción griega. Conforme a los modelos clásicos se dividía en "invención", referida a los argumentos y las pruebas a desarrollar; "disposición", preocupada del orden en el empleo de los argumentos; "elocución" o forma de exponer, y "acción", cuyo objeto era el estudio de las exteriorizaciones verbales, la entonación y los gestos.[14] Hay que añadir que existe la retórica de la palabra oral y de la palabra escrita, que no son plenamente coincidentes. La primera no está constituida sólo por la organización del léxico, porque, asimismo, tienen un elevado valor las actitudes, el tono y el gesto. No ocurre lo mismo con la palabra escrita, donde la retórica es solamente léxica. Por su parte, el enaltecimiento de la oratoria como retórica, o bien, su consideración como muy significativa en el arte del bien hablar, produjo que el nombre "oratoria" fuera reemplazado por la voz "elocuencia".[15] De modo que esta última obtuvo la reputación de ser el logro máximo de la retórica cuando se hace uso de la palabra. La elocuencia llegó a ser denominada la disciplina del orador.

La retórica, la oratoria y la elocuencia normalmente están asociadas con la persuasión, que en todo caso se observa como su meta. Ello obedece a que la persuasión requiere principalmente del arte argumental para inducir la adhesión. Si bien no carece de un fundamento racional, es cierto que sus elementos propiamente persuasivos son factores que suelen estar anclados en el orden emocional, afectivo o personal; pues estimulan el "asenso", es decir, la acción y el efecto de asentir. De aquí la necesidad de distinguirla de la convicción (o convencimiento), la cual, en contraste, busca el resul-

[13] Hernández Gil, Antonio, *op. cit.*, pp. 16, 19 y 20.
[14] *Ibidem*, pp. 16 y 19.
[15] *Ibidem*, pp. 22 y 23.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

tado de una argumentación sobre bases racionales y objetivas.[16] De modo que el rasgo que las diferencia predominantemente consiste en reducir la convicción a la actitud o la situación, y ubicar a la persuasión en la acción práctica, es decir, en la conducta. Por consiguiente, la convicción requiere mayor desarrollo, pues se trata de un argumento disciplinado que depende menos de la personalidad y del ambiente. En cambio, a decir de Hernández Gil, la persuasión ostenta un "don" y una "aventura" porque es subyugante y atractiva; porque induce, incita y cautiva. La convicción, opuestamente, culmina cuando se han despejado todas las dudas, porque es el fruto de la dilucidación reflexiva y plena. Mientras "la persuasión propende a irrumpir de pronto... el convencimiento presupone una madura gestación".[17]

Aunque definidas de un modo nítido, como "tipos ideales" que destacan rasgos sobresalientes, y aun como dicotomías donde cada una llena todo lo suyo y repele lo que es de otra, en realidad se mezclan y confunden en el discurso; como ha sido observable en la tribuna política y el cónclave administrativo, así como en el foro.

II. El abogado, un *RETHOR*

Si la abogacía es el mejor ejemplo del uso de la persuasión para el arte del gobierno, por un lado, el foro debe fortalecer el oficio del abogado como artesano de la evidencia y del dato y, por el otro, trascender a los espacios del debate público contribuyendo a elaborar las reglas de la discusión parlamentaria y política, con base en la experiencia inveterada proporcionada por el foro mismo.

De la relevancia de una idea semejante da cuenta un suceso ocurrido a mediados del siglo XIX, a raíz del gran clamor existente en México sobre las deficiencias de la impartición de la justicia, principalmente en el ramo civil, donde las mejoras eran urgentes y necesarias. Un ingenioso remedio fue propuesto por el secretario de Justicia, Marcelino Castañeda, para acelerar los procedimientos de la justicia civil, consistente en la conversión de los engorrosos trámites por escrito, en procesos verbales que sintetizaran

[16] Los significados precisos de ambos términos fueron concebidos con agudeza por Jovellanos: "...convencer y persuadir, aunque algunas veces se confunden, son, sin embargo, cosas diferentes... La convicción es relativa solamente al entendimiento; la persuasión, a la voluntad y a la práctica. Oficio es del filósofo convencer de la verdad; oficio es del orador persuadir a obrar conforme a ella, inclinándome a su partido y empeñándome en él". La referencia es de Hernández Gil, *op. cit.*, p. 133.

[17] *Ibidem*, p. 135.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

los procedimientos del caso. Esta fórmula estaría apoyada en la profesión del foro, cuyos practicantes fortalecerían sus artes persuasivas. En opinión de Castañeda "la profesión del abogado será entonces la del orador, que debe ganar su reputación en juicios públicos, en la primera y las ulteriores instancias, y entonces el fraude no podrá aparecer tantas veces como ahora aparecerá con menos esperanza que éxito".[18]

La oratoria, entonces, permanece como un arte persuasivo de singular importancia para los abogados "porque es una ciencia integral de la lengua latina, como porque es la ciencia del bien hablar y del escribir con elegancia. La escritura es el espejo del entendimiento, en el cual se mira y reconoce perpetuamente el ingenio feo o hermoso del que escribe".[19] En un sentido similar, la retórica es el arte de la persuasión, el estudio de todas las formas de hacer cosas con las palabras", y, sin embargo, hoy en día aún es observada como deshonesta o mera "racionalización" de argumentos, o como propaganda, lavado cerebral y manipulación de la opinión pública.[20] Cuando más bien la persuasión es útil como un intercambio de ideas y un método de aprendizaje a través del discurso. El debate real no solamente permite que los participantes promuevan sus propios enfoques e intereses, sino que también los estimula a ajustar sus visualizaciones de la realidad, y cambiar sus valores como un resultado del proceso. El argumento persuasivo no es una demostración lógica, pero tampoco es irracional o una mera racionalización, pues muchos juicios de valor son formados en intercambios persuasivos. Reducir la razón a los cálculos lógicos y pruebas no es suficiente para llamar a compromisos. En efecto, decir cualquier cosa de importancia requiere de juicios de valor, y su aislamiento en relación con las capacidades racionales es amenazar todas las nociones de deliberación pública.

Una revaloración sustancial de la oratoria y la retórica puede servir mucho para fortificar las artes persuasivas de los profesionales del foro. Particularmente la retórica mejora y embellece la palabra, expresión elevada del pensamiento.[21] Ocurre igual con el cultivo de la elocuencia, pues el arte de hablar consiste en expresar el pensamiento con exactitud y en forma. Porque para hablar es necesario, por principio, "tener algo qué decir", esto

[18] *Memoria del Ministerio de Justicia y Negocios Eclesiásticos*, presentada ante las Cámaras del Congreso General en 1850, México, Imprenta de Vicente García Torres, 1850. Signada por Marcelino Castañeda el 6 de marzo de 1850, p. 12.

[19] Anónimo, *Memoria sobre las Secretarías del Despacho* (1824), Madrid, Instituto Nacional de Administración Pública, 1982, p. 141.

[20] Majone Giandomenico, *Evidence, Argument and Persuasion in the Policy Analysis*, Yale University Press, 1989, pp. 7 y 8.

[21] Arce, Juan de, *Arte de hablar*, México, Editorial Botas, 1936, p. 5.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

es: las ideas que pueden ser sugeridas, influidas o dominadas por un sentimiento, o bien, que tengan como fin la manifestación de lo atrayente.[22] Asimismo, es merced a la palabra que las ideas se dan a conocer. Para que la expresión sea correcta es necesario que el pensamiento se exprese apropiadamente, pues la elocuencia requiere el buen gusto y la emoción. En suma, "la buena expresión, en su más alto grado, se llama elocuencia", ella es la palabra en acción.[23] De aquí que el éxito de la oratoria no emana tanto de la fuerza de persuasión desplegada, sino del hecho de que cada oyente encuentra en el discurso un estímulo para perseverar en una convicción personal que le conceda un crédito indulgente hacia quien hace uso de la palabra.

Por consiguiente, la persuasión, la evidencia y el argumento deben ser pensados para auditorios singulares y diferentes, como ocurre con cada jurado, según el caso en litigio. El concepto *audiencia* (o auditorio), término de antigua tradición en retórica, es mejor, más flexible y de caracterización más neutral para el conjunto de actuales o potenciales receptores y usuarios de los servicios jurídicos. Ello obedece a que se habla con fines diversos: conmover, persuadir o enseñar, aunque sencillamente el propósito sea convencer o exponer. Cuando se convence por la emoción o por la persuasión estamos en el dominio de la acción, porque el discurso tendrá como conclusión un voto o veredicto. En contraste, cuando se hace una exposición, el objetivo es sólo exponer, las condiciones son distintas y las reglas también. Esta última puede ser, según André Siegfried, la elocuencia propiamente dicha.[24] Así que cada modo de hablar entraña un tipo de audiencia singular: la cátedra, la tribuna parlamentaria, los tablados de la reunión pública pertenecen a la primera categoría; a la segunda corresponde la palabra del profesor. Y sin embargo, Siegfried se pregunta:

> ¿dónde clasificaremos el foro? El debate judicial está instaurado, en efecto, para llegar a una decisión que determinará y proclamará lo justo, según la apreciación desinteresada del magistrado; pero dicho resultado será alcanzado mediante los procedimientos contradictorios que pertenecen a la acción. El género es, por lo tanto, intermedio.[25]

Louis-Marie de Cormenin propone otra clasificación para el abogado. Explicó que en el auditorio de la palabra, que es vasto y variado, existen

[22] *Ibidem*, 1936.

[23] Garçon, Maurice, *Essai sur l'éloquence judiciaire*, París, Buchet Castel, 1947, p. 9.

[24] Siegfried, André (1950), *El arte de hablar en público*, Buenos Aires, Editorial Central, 1957, pp. 17 y 18.

[25] *Idem*.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

algunas profesiones más inclinadas al arte de la oratoria, a saber: los diputados —cuyas lenguas vibran con más frecuencia y fluidez—, los abogados, los profesores y los militares. Particularmente "los abogados hablan por quien quiere, tanto como se quiere, y sobre lo que se quiere: tienen el oído fino y siempre atento, y si se les interrumpe, en lugar de embarazarles, no se hará más que proporcionarles nuevos materiales".[26] Con acidez crítica apunta que su costumbre de defender alternativamente el pro y la contra, así como lo verdadero y lo falso, tendió a relajar su juicio. Los abogados, que son fogosos de lengua, son fríos de corazón. Los profesores— esparcieron en el espacio parlamentario la languidez de una solemne monotonía en la elocuencia. De modo que lo ganado en número, dignidad y método, lo perdieron en precisión, gracia, fuego, naturalidad, verdad, colorido y originalidad. Con el paso del tiempo, sujetos por las formas de las convenciones y de Estado perdieron su fisonomía, y sus recursos parecen vaciados en un mismo molde. Mientras los grandes oradores, semejando a las águilas que remontan su vuelo sobre las nubes se mantienen en la alta región de los principios, los abogados rasan la tierra como las golondrinas.

Los manuales del abogado distinguen en un alegato la narración de los hechos y la discusión que implica, cuando se quiere que el auditorio llegue a una conclusión. En las discusiones contradictorias relativas a la justicia, que están regladas por la tradición y la experiencia de una civilización, cada defensor que transmite el punto de vista de su cliente presenta los hechos de manera que militen en favor de su causa, en tanto que el juez decide en última instancia. De este modo, la verdad resulta del equilibrio existente entre dos fuerzas contradictorias. La sociedad admite que cada uno de los dos litigantes exagere lo que le sirve, y sabe que los defensores van a proceder así. En efecto, Siegfried exclama: "¡cuánta sabiduría hay en el procedimiento que permite a los defensores, que mientras se someten a las exigencias inexorables de la acción, pueden servir indirectamente a la verdad!".[27] Sin embargo, la elocuencia judicial ofrece pocas oportunidades para ensayar con sus medios, porque no puede experimentar la ocasión de generar distracciones de pasión o por motivos políticos. En general, la audiencia judicial está compuesta por jueces inaccesibles al vino y los gritos que hallan lugar en el auditorio político.[28] En el tribunal más bien se requiere convencer mediante un razonamiento riguroso, basado en el arte de la elocuencia.

[26] Timon (Cormenin, Louis-Marie de), *El libro de los oradores*, México, Imprenta de Juan R. Navarro, 1850, pp. 21-23.

[27] Siegfried, *op cit.*, pp. 31-33.

[28] Garçon, *op. cit.*, p. 9.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

La persuasión, en todo caso, está justificada ética y profesionalmente, y debido a que el abogado no puede ofrecer pruebas irrefutables ni argumentos incontrovertibles, la experiencia del litigio sugiere que se pueda realizar en dos etapas. La primera se refiere a lo que el abogado quiere recomendar; la segunda a lo que hace convincente a la recomendación, aun dentro de un auditorio hostil e incrédulo. El abogado también debe dominar las habilidades retóricas y dialécticas para estructurar un argumento desde diferentes fuentes, adaptar el argumento a la audiencia y educar a la opinión pública, como lo han hecho desde hace muchos años los antiguos *ad vocati*. Las centenarias disciplinas humanísticas de la historia y la crítica literaria, hasta la filosofía y el derecho, proveen que las aptitudes persuasivas puedan ser enseñadas y aprendidas como ya lo hicimos notar.

En muchos de los textos jurídicos aún suele hallarse un acento que caracteriza a la actividad discursiva del abogado, a través de la voz "persuasión", porque la retórica y la oratoria son precisamente persuasión. En efecto, "el abogado es retórico y orador".[29] Sin embargo, como su actividad total no la despliega como orador ante los tribunales, esa faceta es importante e incluso culminante en la actividad profesional, pero no es la única ni quizá en la actualidad la más frecuente. Su labor se centra en el asesoramiento, el dictamen, las negociaciones y en el quehacer interno en los litigios, labores que no invocan a la persuasión. Ello obedece a que el abogado, al carecer de un poder decisorio, en caso de conflicto todo lo que pretende precisa necesariamente el refrendo jurisdiccional. De modo que el refrendo —en forma de sentencia o resolución— siempre está influido por su intervención. Sin embargo, esto no quiere decir que la cooperación del abogado en el litigio sea persuasión.

La relevancia de la persuasión aminora a medida que el derecho se tecnifica, principalmente cuando todo lo que implica derecho aparece cuantificado. Hernández Gil apunta que la persuasión no desaparece del todo, permanece un "eco lejano y sutil" en el fondo de la argumentación judicial, si bien "muchos de los que exaltan en el discurso forense la persuasión están pensando todavía en el foro romano, en donde los papeles de orador y de jurista tenían encarnaciones diferentes, o en el juicio ante jurados ...la persuasión pervive en el énfasis y en el sentido. El tópico persuasivo tiende a desaparecer".[30] Paso a paso parece que la convicción gana terreno a la persuasión, y que la labor del abogado se hace más técnica, y por lo tanto más racional. Incluso, la convicción, que no siempre escolta a la persuasión,

[29] Hernández Gil, *op. cit.*, pp. 132-135.
[30] *Ibidem*, p. 138.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

parece estar mejor sin su compañía y tiende a transformar a la abogacía en una profesión dominada por la técnica. Sin embargo, como lo entendió Jovellanos, ambas debieran ir juntas, principalmente si nuestra conducta siguiera el dictado del entendimiento.[31]

Desde hace tres décadas, el virus de la tecnocracia parece haber infectado a una diversidad de profesiones, principalmente la economía, la política y los negocios, si bien la abogacía no estuvo a salvo. Sin embargo, al mismo tiempo, el reverdecer de las humanidades proveyó de enfoques renacientes que ofrecieron alternativas sugerentes que hicieron recordar los orígenes de la vida pública. Destaca particularmente el análisis de *Policy*, el cual ha recuperado antiguos conceptos provenientes de la abogacía gracias a la labor de Giandoménico Majone. Esta recuperación no sólo significa un reconocimiento a la jurisprudencia desde su perspectiva retórica, sino que es, asimismo, un replanteamiento del análisis de *Policy* que lo rescata de los enfoques técnicos y formales. Su alcance para el estudio de la actividad gubernamental ha sido extraordinario, en buena parte, merced a las categorías provenientes del derecho y de sus ejercitantes.

III. Aporte de la abogacía al análisis de *Policy*

Quizá el aspecto más destacable del análisis de *Policy* es que ha logrado hacer caminar juntas a la convicción y a la persuasión, proyectando que los actos del gobierno estén basados en información confiable, al mismo tiempo que desalienta las tendencias hacia la tecnocracia, un mal mayor intuido por Hernández Gil.

Antes de continuar es menester referirnos a la *Policy*, explayando una definición que ostenta relativo consenso, y que la concibe como aquello que el gobierno optó por hacer o no hacer, es decir, su actividad según fue proyectada, o bien, la no hechura igualmente emanada de una decisión de abstención. El análisis, consiguientemente, se aboca a estudiar lo hecho o lo no hecho, principalmente si fue deliberadamente, pero también si no lo fue. Dicho estudio traza su actividad de posdecisión, se interesa por lo implementado, por sus efectos e impacto, si bien suele no excluir los motivos pero siempre dentro de la perspectiva señalada. De aquí que también ausculta la opción asumida en detrimento de otras alternativas obviadas, evaluando el resultado obtenido, así como la pérdida inherente a la omisión hecha.

[31] La referencia es de Hernández Gil, *op. cit.*, p. 133.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

1. *La persuasión en la política y el gobierno*

El modo referido de concebir los asuntos públicos ha sentado bases en una ancestral tradición del arte del gobierno, que pone el acento en las facultades persuasivas en los negocios públicos. Así se constata en 1760 dentro de la obra de Nicolás Donato, cuando trata la formación del hombre de Estado.[32] De acuerdo con su exposición, la primera cualidad de un ministro es el conocimiento de las materias de administración y, por consiguiente, tener el entendimiento y la comprensión de su trabajo para proponer y objetar sobre cualquier asunto. De manera que los negocios públicos se tratan de tres modos: mediante diálogo, por junta y a través de la arenga. La parte del diálogo es sumamente relevante porque se refiere a las cualidades de persuasión y argumento. Se define al diálogo como un discurso sostenido por varias personas que se preguntan y responden recíprocamente, que por la mutua exposición de sus planteamientos consiguen aclarar un punto que antes de la discusión era dudoso y con dificultades. En el diálogo, los interlocutores preguntan, responden, prueban, conceden, refutan y apoyan lo propio o lo de otros.

Bajo estas consideraciones persuasivas, Donato advierte que a pesar de que una máxima de Estado haya sido formada y establecida perfectamente, puede ser rechazada con unanimidad cuando se propone o se toma en un sentido diferente del propio. Hay dos causas que provocan el rechazo: la persona de quien la propone y el modo como se propone. Por cuanto a la persona, suele ocurrir que quien forma la máxima no se conozca a sí mismo suficientemente por cuanto a sus capacidades, o no disfrute de adecuada reputación ante el público. El modo en que se propone una máxima puede obstaculizar su aceptación por el desagrado que provoca al hacerlo, porque no pueda decir nada de ella, porque se abstiene de explayarse por ofender a quienes escuchan o porque el modo de proposición efectivamente los ofende. Para el hombre de gobierno, como piensa Donato, no hay que soslayar "cuán necesarias son las consideraciones en el arte de persuadir".

En fin, Donato aconseja al ministro prevenir el estado de ánimo sobre la máxima a proponer, sea en el gabinete o en el consejo, procurando eliminar las opiniones en contra. En caso opuesto, en el cual la opinión es favorable, el ministro debe obtener ventajas adicionales procurando la concisión y evitando las expresiones confusas y ambiguas. Es muy conveniente que haga superlativo el mal a combatir, y luego se restrinja a los hechos referentes a los abusos que se sofocarán con la aplicación de la máxima, señalando su origen, progresos, estado actual y resultados previsibles.

[32] Donato, Nicolás (1760), *El hombre de Estado*, México, Tipografía Popular, 3 ts., 1904.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

La singularidad del auditorio fue advertida por Donato hace más de dos siglos, cuando apuntó que el oficio del hombre de Estado es uno, pero las funciones con que se desempeña son muchas, motivo por el cual se razona diferente en el gabinete y en el Senado, es decir, se trata de auditorios diferentes. "En suma, las palabras de que se sirven para preparar una máxima, no son las mismas que se emplean para sostenerlas. Preparar una máxima no es lo mismo que formarla; cuando se prepara, ya se supone formada y concebida, después que las consideraciones que hemos expuesto". Esta preparación se refiere a las "insinuaciones" de una máxima de Estado, que se hace como una proposición ante otros ministros, o en el consejo o el gabinete.

> Preparar una máxima es exponerla de la misma manera que debían haberla concebido en su mente los ministros cuando oyeron hablar del objeto que dio motivo para formarla; así es, que prepararla no es lo mismo que sostenerla; y el modo de explicarla cuando se prepara, no tiene nada de común con la manera de expresarla para sostenerla.[33]

Como es observable, la misma medida de gobierno es tratada como convicción o persuasión según el momento de su hechura, es decir, cuando se forma o se prepara.

Esta manera de expresar las máximas de Estado constituye una de las cualidades esenciales de la práctica del ministerio. Es la preparación de una capacidad persuasiva para estimular la aceptación de la máxima. La proposición y preparación de la máxima se efectúa en el gabinete, pero la diferencia es que la formación es una tarea de un ministro individual y la preparación es una labor del ministerio en su conjunto, concebido como un auditorio específico. Por consiguiente, el arte del gobierno demanda el desarrollo de las facultades propias de la retórica "para medir las palabras y oír fácilmente a los que recurren a las expediciones. La facultad de la audiencia de un ministro, especialmente en un secretario del despacho universal, es una virtud que suple muchos defectos".[34]

A pesar del relevante papel de la persuasión en la política y el gobierno, los políticos, así como los científicos sociales, olvidaron que la *Policy* es hecha con el lenguaje porque, sea por escrito o verbalmente, el argumento es central en todas las etapas de su proceso de hechura en la deliberación pública. Ese enfoque fue reemplazado por un tipo de análisis centrado en el problema de la asignación de los recursos públicos, entre objetivos en competencia.

[33] *Ibidem*, III, pp. 171-174.
[34] Anónimo, *op. cit.*, p. 141.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

De manera que para lograr una asignación óptima, los gobernantes deben especificar su objetivo, diseñar las alternativas para lograrlo, evaluar los costos y beneficios de cada alternativa, y elegir el curso de acción que maximice las ventajas netas. Subyace en este enfoque de maximización un concepto instrumental de la racionalidad, es decir, que ella consiste en elegir el mejor medio para un fin determinado.[35]

2. Policy *y retórica*

A partir de los trabajos de Giandoménico Majone, el análisis de *Policy*, que recupera la tradición perdida, propone una concepción diversa de la racionalidad, concebida más bien como un proceso de búsqueda de razones aceptables. En efecto, la *Policy* se hace con el lenguaje, y el argumento es central en todas las etapas del proceso político. Por lo tanto, el analista no se ocupa de la maximización, sino de la determinación acerca de la argumentación como una base conceptual adecuada.

Por lo tanto, los dos enfoques se basan en conceptos diferentes y en patrones de razonamiento diversos. El primero, basado en el "análisis-como-maximización", emplea las categorías básicas de la microeconomía y la lógica de la toma de decisiones —decisión, objetivos, alternativas, preferencias, criterios y compensaciones—. El segundo, el "análisis-como-argumento", utiliza categorías tomadas de la jurisprudencia, la historia, la ética y la retórica: evidencia, conclusión, contexto, metáfora, analogía, valores, audiencia y persuasión.[36] El primer tipo de análisis favorece los métodos formales de prueba, mientras que el otro utiliza como modo de razonamiento a la argumentación, que no comienza con axiomas o "hechos concretos", sino con puntos de vista discutibles y mudables. Dado el carácter ambiguo donde inicia, la argumentación no puede producir pruebas formales, sino sólo las conclusiones que son más o menos convincentes para los miembros de una audiencia. Su problema radica en cómo sustentar inferencias plausibles en los valores u opiniones, cuando los hechos duros no están disponibles. Su punto central es cómo mejorar la calidad del discurso público.

Majone ha incorporado categorías provenientes de las humanidades grecolatinas: la dialéctica y la retórica.

[35] Majone, Giandomenico, "Policy Analysis and Public Deliberation", en Reich, Robert (ed.), *The Power of Public Ideas*, Cambridge, Massachusetts, Ballinger Publishing Company, 1988, p. 158.

[36] *Ibidem*, p. 159.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

Lo antedicho es relevante para el Estado social de derecho, fundado en una amplia comunicación con la ciudadanía, que no es otra cosa que la democracia de tal modo ampliada. Con base en el desarrollo del gobierno por discusión, los griegos antiguos crearon una técnica general de discurso, al cual llamaron "dialéctica", consistente no sólo en la forma de razonamiento —por preguntas y respuestas—, sino en la naturaleza de las premisas y el contexto social de sus aplicaciones. Esta misma noción es céntrica en la moderna idea del análisis en la deliberación pública porque, de manera similar a la dialéctica, el análisis de *Policy* comienza con premisas plausibles y con puntos de vista opuestos y cambiantes, no mediante principios indisputables.[37] Igual que la dialéctica, no sólo produce pruebas formales, sino argumentos persuasivos, porque el problema clave que enfrentan tanto los dialécticos, como los analistas es cómo basar inferencias verosímiles sobre valores u opiniones cuando hechos difíciles no son viables. Finalmente, en forma similar a la dialéctica, el análisis de *Policy* contribuye a la deliberación pública por medio de la crítica, la abogacía y la educación. Por lo tanto, una "buena *Policy*" es más que la auscultación de datos o el ejercicio de diseño, pues también provee estándares de argumento y una estructura intelectual para el discurso público. En efecto, hoy en día el corazón de la política es el gobierno por discusión, donde sus actores participan activamente en un proceso continuo de persuasión recíproca.[38] La hechura de *Policy* no puede entenderse sólo en términos de poder, influencia y transacción, excluyendo la discusión y el argumento. La discusión pública moviliza el conocimiento, la experiencia y el interés de una multitud, enfocando su atención sobre un rango limitado de asuntos. Cada participante es forzado a ajustar su visión de la realidad, y sencillamente cambia sus valores como resultado del proceso de persuasión recíproca.

3. *Abogacía de* Policy

Particularmente destaca un aporte de los profesionales del foro al análisis de *Policy*, es decir, la abogacía. Existe pues una vinculación estrecha entre análisis y abogacía de *Policy*, es decir, entre las alternativas subyacentes que pueden derivar en la realización de una meta y los cambios abogados sobre lo que el gobierno hace. Los analistas, con una experiencia extensa en aconsejar a los hacedores de *Policy* en los asuntos del gobierno, conocen lo que quieren y necesitan acerca de los objetivos, así como la forma más

[37] Majone, *Evidence, Argument and Persuasion in the Policy Analysis*, pp. 6 y 7.
[38] *Ibidem*, pp. 1 y 2.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

eficiente de conseguirlos.[39] Como en dicho análisis, pocos argumentos son puramente racionales o puramente persuasivos, una cuidadosa mezcla de razón y persuasión es usualmente más efectiva que la dependencia a una sola. El estilo, la elegancia de expresión y los novedosos modos de comunicación están ofreciendo importantes medios de ganar apoyo para nuevas ideas, venciendo hostilidades preconcebidas e inercias institucionales. La cuestión práctica, por lo tanto, no es meramente el recurso de la persuasión, sino como es utilizada la persuasión. En suma, la abogacía de *Policy* provee de destreza retórica, persuasión, organización y activismo.[40]

Cuando el hacedor de *Policy* tiende a pensar sólo con base en categorías racionalistas, o en términos de alternativas que son demasiado restrictas en relación a sus propios objetivos, se necesita de la persuasión para inducirlo a considerar formulaciones diferentes. Asimismo, cuando un problema es muy limitado, los expertos tienden a desagregarlo en sus causas y sus posibles soluciones, y así se imposibilita la formulación de un consejo unívoco. En situaciones como esta, la mejor alternativa es dejar que cada experto abiertamente abogue por su posición, preferiblemente estableciendo un marco bien estructurado para la controversia, y en su seno inducir la creación de un consenso.[41] Procedimientos de controversia son específicamente designados para producir asunciones implícitas e interpretaciones diferentes de los hechos. Ellos proveen poderosos incentivos para los adversarios, al presentar fuertes argumentos en favor de sus respectivas posiciones. Esta fórmula se denomina "abogacía múltiple", y es usual en las deliberaciones de los cuerpos colegiados. En efecto, la abogacía múltiple es un proceso de debate y persuasión establecida para exponer sistemáticamente a los hacedores de *Policy*, los argumentos en competencia formulados por los abogados mismos.

La persuasión, la evidencia y el argumento deben ser pensados para auditorios singulares y, al mismo tiempo, diversos. El concepto "audiencia" (o auditorio), término de la antigua tradición en retórica, es mejor, más flexible y de caracterización más neutral para el conjunto de actuales o potenciales receptores y usuarios del análisis, que aquellas otras nociones más familiares como cliente o hacedor de decisiones.[42] También recuerda las principales justificaciones de abogacía y persuasión en la hechura de *Policy*, porque su principal función es un proceso continuo de aprendizaje a través del discurso.

[39] *Ibidem*, pp. 34-37.

[40] Dye, Thomas, *Understanding Public Policy*, Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, 1984, p. 8.

[41] Majone, *Evidence, Argument and Persuasion in the Policy Analysis*, p. 40.

[42] *Ibidem*, p. 41.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

Como podemos ver, la añeja formación persuasora del *ad vocatus* fue adoptada y desarrollada por el análisis de *Policy*, a partir de la experiencia del ejercicio foral que pone el acento en la persuasión como un sustento necesario para la solución de los problemas de gobierno, dentro del impulso de los mecanismos democráticos del debate público. En efecto, la persuasión descansa en el uso del argumento y la evidencia dentro de las comunicaciones políticas que se desenvuelven en el seno de auditorios específicos. En este sentido, el argumento es el eslabón que enlaza los datos y la información con las conclusiones de un estudio pragmático, toda vez que la estructura del argumento es una mezcla compleja de declaraciones factuales y evaluaciones subjetivas.[43] Además de deducciones lógicas y matemáticas, esa estructura incluye inferencias estadísticas empíricas y analógicas, referencias de opinión, estimaciones de costos y beneficios, así como matices y salvedades. Por su complejidad, como resulta insuficiente la sola aportación de pruebas formales para el argumento, la confianza debe depositarse en las normas profesionales de los métodos analíticos empleados, la posibilidad y fuerza de los resultados, y los criterios de adecuación compartidos, como se realizaba en las reglas y los procedimientos establecidos en el foro.

Particularmente la evidencia juega un papel estratégico en esta clase de prueba, debido a que una evaluación incorrecta de su fuerza e idoneidad antes de su inclusión en el argumento puede llevar a errores cuando se obtienen los resultados. En este sentido, conviene aclarar que la evidencia no es sinónimo de datos ni tampoco es igual a información en general, sino más bien información seleccionada e introducida en un punto específico del argumento, para persuadir a un auditorio específico sobre la verdad o falsedad de un enunciado tácito.[44] El uso de la evidencia, incorporada de tal modo en el argumento, es una aportación de la abogacía en el procedimiento judicial, cuyo signo a destacar es la capacidad desarrollada para persuadir a una audiencia específica: el jurado. Por ello, el mencionado análisis invoca los recursos combinados de la persuasión y la convicción, pues el ejercicio de la argumentación no sólo introduce pruebas formales, sino el despliegue del arte discursivo.

Años atrás la retórica fue un ingrediente central en el gobierno por discusión. Sin embargo, como lo adelantamos, con el paso del tiempo ha sido observada como una práctica peligrosa, y por lo tanto rechazada y olvidada. Si no era una disciplina, al menos era un arte, que proveía racionalidad y eficacia a ese gobierno. Era conocimiento que concebía a la actividad

[43] *Ibidem*, pp. 10 y 11.
[44] *Idem*.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas

Este libro forma parte del acervo de la Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM
www.juridicas.unam.mx
http://biblio.juridicas.unam.mx
Libro completo en
http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3877

gubernamental como un mundo confuso y oscuro, al cual podía clarificar. Mundos separados hasta algunas décadas atrás, a partir de la obra de Majone, el análisis de *Policy* fue extendido a la persuasión y a la abogacía, al lado de la racionalidad, para ampliarlo a los dominios que cultiva. Es decir, el análisis fue reconstruido con base en categorías retóricas que lo visualizan como un productor de argumentos.[45]

La retórica, la oratoria y la elocuencia no sólo tienen mucho que dar al estudio del derecho y al ejercicio del foro, sino, asimismo, significan una colaboración a la vida moderna donde pululan gran cantidad de órganos colegiados que las necesitan; ya se trate de los comités congresionales, las juntas de gobierno de organismos autónomos, los gabinetes, las comisiones dictaminadoras académicas, y muchos otros, como las cortes judiciales, ni más ni menos.

[45] Majone, *Evidence, Argument and Persuasion in the Policy Analysis*, p. XII.

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Jurídicas