

BENJI ESPINOZA RAMOS

# EL ARTE DE LITIGAR

---

DIÁLOGO DEL ORADOR CICERÓN

Prólogo:

Dr. César Augusto Nakazaki Servigón



Editores del Centro

## ÍNDICE

Agradecimiento .....	13
Reflexiones de un litigante .....	15
Prolegómeno.....	33

### Lección 1:

#### La preparación del litigante u orador forense

1. El arte del orador .....	43
2. El estudio de la filosofía .....	44
3. La investigación y el debate.....	46
4. El orador debe conocer de leyes y costumbres.....	48
5. La elocuencia es magnífica para el litigante.....	50
6. La elección y construcción de las palabras para el discurso .....	51
7. Conocer la psicología humana .....	54
8. La buena memoria.....	56
9. El orador no solo debe estar preparado en leyes ...	59
10. El buen orador siempre debe poder hablar sobre cualquier tema .....	61

### Lección 2:

#### Las armas del orador

1. Primera enseñanza de Craso.....	67
------------------------------------	----

ÍNDICE

2. Segunda enseñanza de Craso .....	69
3. Tercera enseñanza de Craso .....	73
4. Cuarta enseñanza de Craso .....	76
5. Quinta enseñanza de Craso .....	81
6. Sexta enseñanza de Craso .....	84
7. Séptima enseñanza de Craso .....	86
8. Octava enseñanza de Craso .....	88
9. Novena enseñanza de Craso .....	90
10. Decima enseñanza de Craso .....	91

**Lección 3:  
La filosofía del orador**

1. Primera pauta .....	100
2. Segunda pauta .....	102
3. Tercera pauta .....	104
4. Cuarta pauta .....	107
5. Quinta pauta .....	109
6. Sexta pauta .....	112
7. Séptima pauta .....	115
8. Octava pauta .....	118
9. Novena pauta .....	120
10. Décima pauta .....	124
A. El oficio del orador está plenamente vinculado a la persuasión .....	124
B. Todo discurso es ilimitado o limitado depen- diendo la designación del tiempo en persona	127
C. Analizar si el asunto a cuestión es para resolver algo justo o injusto .....	129



ÍNDICE

D. De la existencia de un escrito sobre la interpretación de la norma, la cual genere ambigüedad o confusión.....	131
E. Sobre la dignidad de la persona .....	133

**Lección 4:**

**La técnica de persuasión del litigante**

1. La capacidad y efectividad de la persuasión en la comunicación.....	141
2. El poder del lenguaje en el discurso jurídico .....	143
3. El empleo correcto de las palabras en un discurso jurídico.....	146

**Lección 5:**

**Consejos útiles de Cicerón para el litigante**

1. Primer consejo.....	156
2. Segundo consejo.....	160
3. Tercer consejo.....	163
4. Cuarto consejo .....	167
5. Quinto consejo.....	171
Bibliografía.....	181