

El papel de la persuasión en el proceso de litigación: estrategias retóricas y psicológicas para influir en el tribunal

The role of persuasion in the litigation process: rhetorical and psychological strategies to influence the court

Alisson Nicole Erazo Herrera*
Universidad Nacional de Chimborazo
Riobamba - Ecuador
alisson.erazo@unach.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0008-2925-7711>

Anghela Lucía Mena Calero
Universidad Nacional de Chimborazo
Riobamba - Ecuador
anghela.mena@unach.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0005-2752-6445>

Hilary Thalia Abarca Vizuet
Universidad Nacional de Chimborazo
Riobamba - Ecuador
hilary.abarca@unach.edu.ec
<https://orcid.org/0009-0003-0595-5746>

Fredy Roberto Hidalgo Cajo
Universidad Nacional de Chimborazo
Riobamba - Ecuador
fhidalgo@unach.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-6873-7250>

*Correspondencia:
alisson.erazo@unach.edu.ec

Cómo citar este artículo:
Erazo, A., Mena, A., Abarca, H., & Hidalgo, F. (2026). El papel de la persuasión en el proceso de litigación: estrategias retóricas y psicológicas para influir en el tribunal. *Perspectivas Sociales y Administrativas*, 4(1), 387-396. <https://doi.org/10.61347/psa.v4i1.159>

Recibido: 22 de abril de 2026

Proceso de evaluación:

24 de abril al 29 de mayo de 2026

Aceptado: 1 de junio de 2026

Publicado: 8 de junio de 2026

Copyright: Derechos de autor 2026 Alisson Nicole Erazo Herrera, Anghela Lucía Mena Calero, Hilary Thalia Abarca Vizuet, Fredy Roberto Hidalgo Cajo.



Esta obra está bajo una licencia internacional Creative Commons Atribución- NoComercial 4.0.

Resumen: El proceso de litigación no depende únicamente del análisis legal y la evidencia, sino también de las estrategias persuasivas que los abogados emplean para influir en la percepción del tribunal y en la decisión final. La dificultad radica en identificar, comprender y sistematizar estas estrategias, considerando factores como la credibilidad de los testigos, la claridad de los argumentos y la respuesta emocional del tribunal. Por ello, este estudio tuvo como objetivo identificar y analizar las estrategias retóricas y psicológicas más efectivas en la litigación, evaluando su aplicación práctica y su impacto en la persuasión judicial. Se empleó un enfoque cualitativo con diseño documental y alcance descriptivo-analítico, mediante revisión bibliográfica de jurisprudencia y literatura especializada en derecho y psicología legal, la aplicación de criterios de inclusión y exclusión, y el análisis de contenido para categorizar estrategias, evaluar su efecto en tribunales y contrastar casos representativos. Los hallazgos evidencian que técnicas como storytelling, uso del lenguaje, construcción de credibilidad, manipulación emocional, psicología del testimonio y técnicas de influencia social contribuyen significativamente a la persuasión, aumentando la comprensión, la credibilidad y el impacto emocional de los argumentos. Se concluye que la eficacia persuasiva requiere un enfoque integral que combine retórica, psicología y preparación estratégica, proporcionando una guía para optimizar la argumentación judicial y abriendo oportunidades para futuras investigaciones sobre su aplicación en distintos contextos judiciales.

Palabras clave: Credibilidad judicial, estrategias retóricas, persuasión legal, psicología del litigio, storytelling.

Abstract: *The litigation process depends not only on legal analysis and evidence, but also on the persuasive strategies lawyers employ to influence the court's perception and final decision. The challenge lies in identifying, understanding, and systematizing these strategies, considering factors such as witness credibility, the clarity of arguments, and the court's emotional response. Therefore, this study aimed to identify and analyze the most effective rhetorical and psychological strategies in litigation, evaluating their practical application and impact on judicial persuasion. A qualitative approach with a documentary design and descriptive-analytical scope was used, including a literature review of jurisprudence and specialized legal and psychological literature, the application of inclusion and exclusion criteria, and content analysis to categorize strategies, evaluate their effect in courts, and compare them with representative cases. The findings demonstrate that techniques such as storytelling, language use, building credibility, emotional manipulation, the psychology of testimony, and social influence techniques contribute significantly to persuasion, increasing the understanding, credibility, and emotional impact of arguments. It is concluded that persuasive effectiveness requires a comprehensive approach that combines rhetoric, psychology, and strategic preparation, providing a guide to optimize judicial argumentation and opening opportunities for future research on its application in different judicial contexts.*

Keywords: Dental health education, educational technology, health promotion, hearing impairment.

1. Introducción

El proceso de litigación en el ámbito jurídico no depende únicamente del análisis objetivo de las pruebas y la normativa aplicable; también está profundamente influenciado por estrategias persuasivas empleadas por abogados y litigantes para influir en la percepción del tribunal (Benavides et al., 2024). La utilización de técnicas retóricas y psicológicas durante la argumentación puede modificar la interpretación de los hechos, la credibilidad de los testigos y la valoración de la evidencia, ejerciendo un efecto directo en la toma de decisiones judiciales (Vega & Vásquez, 2023). Sin embargo, el alcance y la eficacia de estas estrategias han sido abordados de manera limitada desde una perspectiva integral que combine la retórica clásica, la psicología cognitiva y el derecho procesal.

La persuasión desempeña un papel central en la litigación, ya que los abogados deben influir en las percepciones y decisiones del tribunal mediante estrategias retóricas y psicológicas, más allá de la mera presentación de hechos y pruebas (Aguilera et al., 2025). Estas estrategias contribuyen a optimizar la eficacia de la argumentación jurídica y pueden ser determinantes en el desenlace de un caso, dado que la interpretación y exposición de los hechos adquieren relevancia crucial en el ámbito judicial (Núñez et al., 2023).

La fundamentación de la persuasión en el ámbito legal se sustenta en principios consolidados de la retórica y la psicología. La retórica, disciplina que estudia el arte de la argumentación, ofrece un marco teórico para elaborar y exponer argumentos convincentes. Aristóteles, uno de los principales pensadores en este campo, identificó tres elementos fundamentales: *ethos* (credibilidad), *pathos* (emoción) y *logos* (lógica) (Viano, 2023). Paralelamente, las estrategias psicológicas permiten a los abogados fortalecer sus argumentos mediante la comprensión del testimonio, la manipulación emocional y técnicas de influencia social, ajustando sus estrategias según la percepción y el procesamiento de la información por parte del tribunal (Vega & Vásquez, 2023).

La doctrina especializada resalta que la persuasión implica aplicar estas estrategias de manera consciente para influir en la opinión del juez o jurado. Según Arruebarrena y Cabrera (2022), la persuasión es el procedimiento para influir en las percepciones, actitudes, creencias y decisiones del tribunal a través de la presentación de argumentos y pruebas de forma convincente. Ortiz-Quichimbo y Ortega-Peñañiel (2022) añaden que técnicas como la argumentación jurídica y la litigación oral constituyen un recurso esencial utilizado por los abogados en la defensa de los intereses de sus clientes, con el propósito de lograr un fallo o resolución favorable.

El *ethos*, entendido como la credibilidad del abogado, se construye mediante la demostración de competencia legal, trayectoria profesional y conducta ética, fortaleciendo la confianza de la sociedad y del sistema judicial en la práctica jurídica (Alvarado & Cevallos, 2025). El *pathos*, o apelación a las emociones, permite generar empatía hacia el cliente mediante narrativas emotivas y testimonios que humanizan los hechos (Bravo, 2023). El *logos*, o la lógica del argumento, asegura que la exposición sea coherente, estructurada y respaldada por evidencia, facilitando la comprensión y aceptación de los argumentos por parte del tribunal (Solano, 2026).

Diversos modelos modernos de persuasión complementan la retórica clásica, como la teoría de la comunicación persuasiva de Hovland, el Modelo de Probabilidad de Elaboración de Petty y Cacioppo, la teoría de la autopercepción de Bem y el modelo heurístico-sistemático de Chaiken. Estos enfoques permiten a los abogados adaptar sus estrategias de comunicación según las características del tribunal y la complejidad del caso, considerando la credibilidad de los testigos, la calidad del argumento, el atractivo emocional del mensaje y la forma en que el tribunal procesa la información (Núñez et al., 2023; Padrós & López, 2024; Bem & Funder, 1980; Tello-Zuluaga, 2023).

En el contexto ecuatoriano, la Constitución de la República del Ecuador [CRE] (2008) y el Código Orgánico General de Procesos [COGEP] (2015) establecen principios que regulan la aplicación de la persuasión en litigios. La oralidad, la inmediatez, la publicidad y la contradicción garantizan que los argumentos se presenten de manera clara, convincente y ética, permitiendo al abogado influir efectivamente en la percepción del tribunal mientras respeta los derechos y garantías de todas las partes involucradas. La correcta aplicación de estas estrategias requiere un profundo conocimiento legal, habilidades de comunicación y estricto apego a la ética profesional.

La comprensión de la persuasión en la litigación permite optimizar la presentación de argumentos y pruebas, además de analizar cómo la credibilidad, la emoción y la lógica influyen en la toma de decisiones judiciales. La preparación meticulosa, la adaptación al tribunal y el uso responsable de técnicas retóricas y psicológicas constituyen elementos esenciales para un desempeño legal efectivo y ético. El presente estudio tiene como objetivo identificar y analizar las estrategias más efectivas de persuasión, su implementación práctica en el sistema judicial y sus implicaciones éticas, ofreciendo una visión integral sobre su relevancia en el proceso de litigación.

2. Metodología

La investigación se desarrolló bajo un enfoque cualitativo, con un diseño documental y un alcance descriptivo-analítico, orientado al análisis de las estrategias más efectivas de persuasión, su implementación práctica en el sistema judicial y sus implicaciones éticas.

El proceso metodológico se estructuró en tres fases principales. En la primera fase, se realizó una búsqueda bibliográfica sobre jurisprudencia y documentos legales relacionados con la persuasión en los tribunales, específicamente en las áreas de derecho y psicología legal. Se utilizaron bases de datos académicas como PubMed, Scopus, Web of Science, Dialnet, bibliotecas digitales universitarias y repositorios institucionales. Para ello, se emplearon palabras clave como “persuasión legal”, “estrategias retóricas en litigación”, “influencia psicológica en tribunales”, “credibilidad en litigación” y “argumentación jurídica”.

En la segunda fase, se aplicaron criterios de inclusión y exclusión para la selección de las fuentes. Se incluyeron artículos académicos, libros y documentos de referencia relacionados con estrategias de persuasión en el sistema judicial. Se excluyeron documentos duplicados, fuentes sin respaldo académico y aquellos que no presentaban relación directa con el objeto de estudio. En la tercera fase, se llevó a cabo un análisis de contenido de la información recopilada, mediante la categorización de estrategias, casos de aplicación y efectos en el tribunal. Esta información fue organizada en tablas comparativas, lo que permitió identificar patrones, relaciones y aportes relevantes de los diferentes autores.

3. Resultados

Estrategias Retóricas en la Litigación

En la Tabla 1 se resumen las principales estrategias retóricas utilizadas por los abogados en el proceso de litigación, detallando su definición, los casos de aplicación y los efectos observados en el tribunal. La tabla permite identificar cómo cada estrategia contribuye a la persuasión, mostrando la relación entre la técnica empleada y su impacto en la percepción y en la toma de decisiones del tribunal.

Tabla 1

Estrategias Retóricas en la Litigación

Autores	Estrategia	Descripción Detallada	Caso de Aplicación	Efecto en el Tribunal
Midler v. Ford Motor Co. (1988).	Storytelling (Narración de Historias)	Se utilizó la voz distintiva de una cantante famosa para crear una conexión emocional con la audiencia y transmitir la historia de un producto de manera memorable. El anuncio pretendía que el público asociara sentimientos positivos y recuerdos con la marca mediante un relato musical reconocible.	<i>Midler contra Ford Motor Co., 849 F.2d 460 (1988)</i>	El tribunal determinó que usar elementos distintivos de la identidad de una persona (como su voz reconocible) para construir una narrativa comercial constituía una forma de apropiación de identidad. Esto permitió presentar una demanda, aunque no se utilizara su nombre o imagen, protegiendo la integridad de la persona frente al uso no autorizado en storytelling publicitario.
Texas v. Johnson (1989)	Uso del Lenguaje y Estilo	La Corte Suprema empleó un lenguaje cuidadosamente estructurado y descriptivo para definir la quema de la bandera como <i>conducta expresiva</i> . Se utilizaron metáforas, referencias simbólicas y apelaciones emocionales para construir un relato que conectara el acto con los valores constitucionales de libertad de expresión y discurso simbólico.	<i>Texas v. Johnson, 491 U.S. 397 (1989)</i>	El uso del lenguaje y estilo narrativo permitió al tribunal interpretar la conducta más allá de su aspecto físico, enfocándose en su carácter simbólico y comunicativo. Esto condujo a que se reconociera la protección constitucional del acto, incluso frente a la oposición de votos disidentes que apelaban a valores patrióticos mediante un estilo retórico emocional e histórico.
Sentencia No. 1911-16-EP/21 (2021)	Estructura del Argumento	Consistió en presentar una argumentación completa que debía incluir tres elementos mínimos: tesis, base fáctica y justificación jurídica. Esta estructura es esencial para la correcta fundamentación de demandas y recursos judiciales.	<i>Sentencia No. 1911-16-EP/21 (2021)</i>	La falta de una argumentación estructurada llevó a que la Corte Constitucional considerara la fundamentación insuficiente, afectando la admisibilidad y valoración de la demanda.
Vázquez et al. (2025)	Uso de la autoridad para persuadir (Ethos)	La Corte identificó cuidadosamente argumentos jurídicos y políticos para sustentar su tesis sobre los riesgos de la reelección indefinida, combinando fundamentos legales con referencias a la legitimidad democrática y derechos humanos.	<i>Opinión Consultiva 28/21 de la Corte Interamericana de Derechos Humanos (Corte IDH) sobre la reelección presidencial indefinida</i>	Reforzó su autoridad jurídica y política, legitimando la Opinión Consultiva y otorgándole peso normativo y persuasivo frente a los Estados Partes.

Fernández & López (2026)	Manipulación (Pathos)	En el caso de Jean Améry, el uso de los sentimientos se manifestó en la evocación del dolor, la pérdida, el resentimiento y el extrañamiento profundo experimentados tras la vivencia del holocausto y la tortura en los campos de concentración. Su apelación al sufrimiento moroso y a la imposibilidad del retorno a la patria generó una fuerte carga emocional.	<i>Expediente de un naufrago: identidad negativa y pensar radical en Jean Améry</i>	La presentación de experiencias marcadas por el sufrimiento y la injusticia pudo suscitar una profunda empatía, movilizandando una conciencia moral que superó la simple objetividad, generando una fuerte respuesta ética y un compromiso con la memoria y la justicia frente al olvido y la amnesia histórica.
--------------------------	-----------------------	--	---	--

Las estrategias retóricas en la litigación se despliegan principalmente a través de recursos narrativos, estructurales y persuasivos que buscan influir en la percepción del tribunal, la audiencia o los participantes en el proceso. En el caso de *Midler v. Ford Motor Co.* (1988), la estrategia de *Storytelling* evidencia cómo la narrativa y la conexión emocional pueden ser utilizadas fuera del ámbito estrictamente judicial, pero con implicaciones legales. La utilización de la voz distintiva de Bette Midler generó un vínculo afectivo con la audiencia y reforzó la noción de apropiación de identidad, demostrando que un argumento bien construido a nivel narrativo puede influir en la valoración del tribunal respecto de la legitimidad del reclamo.

Por su parte, en *Texas v. Johnson* (1989), la estrategia de uso del lenguaje y estilo muestra cómo la Corte Suprema empleó metáforas, referencias simbólicas y un relato estructurado para interpretar la quema de la bandera como expresión simbólica protegida por la Primera Enmienda. Aquí, el lenguaje narrativo no solo comunica hechos, sino que también contextualiza el acto en términos de valores constitucionales, facilitando que el tribunal comprenda su dimensión simbólica y emocional.

En la Sentencia No. 1911-16-EP/21 (2021), la estructura del argumento resalta la importancia de presentar de manera clara la tesis, los hechos y la justificación jurídica. La ausencia de una argumentación completa impactó negativamente en la admisibilidad y valoración de la demanda, evidenciando que la retórica judicial requiere precisión y organización para garantizar que los argumentos sean comprendidos y valorados correctamente.

Tanto el estudio de Vázquez et al. (2025) como el de Fernández y López (2026) muestran cómo se incorporan los principios clásicos de la retórica, como *ethos* y *pathos*, dentro del ámbito jurídico y académico. La apelación a la autoridad y el uso de precedentes legales refuerzan la legitimidad de los argumentos, mientras que la evocación de emociones profundas genera empatía y moviliza la conciencia moral de los jueces, demostrando que los elementos retóricos pueden producir un impacto ético y psicológico simultáneo.

Estrategias Psicológicas en la Litigación

La Tabla 2 presenta las principales estrategias psicológicas empleadas por los abogados durante el proceso de litigación, detallando su descripción y el efecto observado en el tribunal. Esta tabla permite comprender cómo los mecanismos psicológicos complementan la persuasión retórica, fortaleciendo la credibilidad, generando empatía y facilitando la aceptación de los argumentos por parte de los jueces o jurados.

Tabla 2

Estrategias Psicológicas en la Litigación

Autores	Estrategia	Descripción Detallada	Efecto Psicológico en el Tribunal
Midler v. Ford Motor Co. (1988)	Conexión emocional / Empatía	Uso de la voz distintiva de la cantante para generar emociones y recuerdos positivos en el público, estableciendo un vínculo afectivo con la narrativa.	Provocó un reconocimiento y una asociación emocional que reforzaron la percepción de la apropiación de identidad, haciendo más intuitiva la decisión del tribunal a favor de Midler.
Texas v. Johnson (1989)	Activación cognitiva y emocional	La forma de narrar la quema de la bandera con metáforas y referencias simbólicas buscó provocar una comprensión profunda y una reacción emocional ante el valor de la libertad de expresión.	El tribunal percibió la acción no solo físicamente, sino como una expresión simbólica, facilitando la aceptación de su protección constitucional y la comprensión del contexto social y emocional.
Sentencia No. 1911-16-EP/21 (2021)	Impacto de la claridad argumentativa	La presentación estructurada de tesis, hechos y justificación jurídica permitió que los jueces comprendieran rápidamente la lógica del argumento, reduciendo la confusión y el sesgo cognitivo.	La ausencia de estructura generó una percepción de debilidad y falta de fundamentación, afectando negativamente la admisibilidad y la evaluación de la demanda.
Vázquez et al. (2025)	Autoridad percibida / Ethos	Uso de precedentes, tratados y fundamentos legales para establecer credibilidad y legitimidad moral del argumento.	Incrementó la confianza del tribunal y de los Estados Parte en la tesis presentada, reforzando su influencia y persuasión normativa.
Fernández & López (2026)	Apelación emocional / Pathos	Evocación de dolor, pérdida y sufrimiento para generar empatía y conciencia moral en los receptores del mensaje.	Provocó una respuesta emocional intensa, movilizó la empatía y el compromiso ético en los jueces o en la audiencia, aumentando la receptividad a la argumentación y el reconocimiento del sufrimiento histórico.

Las estrategias psicológicas en la litigación se enfocan en influir directamente en la mente, las emociones y la percepción de los jueces, jurados o audiencias, buscando que la argumentación no solo sea comprendida, sino también aceptada y valorada favorablemente. A diferencia de las estrategias retóricas, que se centran en la forma y estilo del mensaje, las estrategias psicológicas priorizan el impacto cognitivo y emocional sobre los receptores.

En *Midler v. Ford Motor Co.* (1988), la utilización de la voz distintiva de la cantante actuó como un mecanismo de conexión emocional y empatía, generando asociaciones afectivas que reforzaron la percepción de apropiación de identidad. Esta técnica psicológica facilitó que el tribunal comprendiera la importancia del argumento y percibiera la violación de derechos como evidente, haciendo más intuitiva la decisión a favor de Midler.

El caso de *Texas v. Johnson* (1989) ilustra la activación cognitiva y emocional mediante metáforas y referencias simbólicas. Al narrar la quema de la bandera como una expresión simbólica, la Corte Suprema no solo comprendió el acto en su dimensión física, sino también en su valor comunicativo y

social. Esta estrategia psicológica permitió al tribunal percibir la libertad de expresión de manera profunda y contextualizada, facilitando la aceptación de su protección constitucional.

La Sentencia No. 1911-16-EP/21 (2021) destaca la importancia del impacto de la claridad argumentativa. Una argumentación bien estructurada redujo la confusión y los posibles sesgos cognitivos de los jueces. En contraste, la ausencia de una estructura clara generó una percepción de debilidad y falta de fundamentación, afectando la admisibilidad y la evaluación de la demanda, mostrando cómo la organización del contenido puede influir psicológicamente en la interpretación del tribunal.

En la Opinión Consultiva 28/21 de Vázquez et al. (2025), la estrategia de autoridad percibida (*ethos*) evidenció cómo el uso de precedentes, tratados y fundamentos legales fortaleció la credibilidad y legitimidad moral de los argumentos. Esta técnica incrementó la confianza del tribunal y de los Estados Parte, reforzando la influencia y la persuasión normativa de la argumentación.

Finalmente, Fernández y López (2026) mostraron cómo la apelación emocional (*pathos*) operó en casos de alto impacto moral, como la evocación del sufrimiento de Jean Améry. La activación de empatía y conciencia moral movilizó respuestas éticas profundas en los jueces o la audiencia, aumentando la receptividad a la argumentación y promoviendo el reconocimiento del sufrimiento histórico, evidenciando cómo la dimensión psicológica puede superar la mera objetividad legal.

4. Discusión

Los resultados del estudio evidencian que las estrategias persuasivas empleadas en la litigación, tanto retóricas como psicológicas, influyen significativamente en la percepción del tribunal y en la toma de decisiones judiciales (Vega & Vázquez, 2023; Benavides et al., 2024). Este hallazgo evidencia la importancia del análisis propuesto por Núñez et al. (2023) y Aguilera et al. (2025), quienes sostienen que la eficacia de la argumentación jurídica depende tanto de la presentación clara de los hechos como de la utilización consciente de recursos persuasivos.

En el caso de *Midler v. Ford Motor Co.* (1988), se observa que la estrategia de *storytelling* genera una conexión emocional que refuerza la percepción de apropiación de identidad ante el tribunal. La estrategia psicológica de conexión emocional evidencia que los mecanismos afectivos influyen directamente en la interpretación y valoración del argumento por parte de los jueces o jurados, tal como lo proponen Arruebarrena y Cabrera (2022), así como Ortiz-Quichimbo y Ortega-Peñañiel (2022). Este resultado también se alinea con las teorías clásicas de la retórica que enfatizan el *pathos* como un elemento central para movilizar empatía y facilitar la internalización del mensaje (Bravo, 2023; Viano, 2023).

En *Texas v. Johnson* (1989), la activación cognitiva y emocional mediante el uso del lenguaje y referencias simbólicas permitió al tribunal interpretar la quema de la bandera más allá de su dimensión física, reconociendo su carácter expresivo y constitucional. Este hallazgo respalda los planteamientos tanto de Viano (2023) como de Vega y Vázquez (2023), quienes destacan que la integración de *logos* y *pathos* fortalece la comprensión y aceptación de los argumentos, mostrando una coherencia entre los resultados empíricos y las bases teóricas de la retórica jurídica.

La Sentencia No. 1911-16-EP/21 (2021) evidencia que la claridad y estructura de la argumentación impactan directamente en la evaluación del tribunal, respaldando la teoría sobre la importancia del *ethos* y la organización de la evidencia para sostener credibilidad y coherencia argumentativa (Alvarado & Cevallos, 2025). La ausencia de estructura genera percepciones de debilidad, lo que coincide con la literatura que enfatiza la preparación estratégica y la presentación organizada de los argumentos como elementos esenciales de la persuasión judicial (Núñez et al., 2023; Aguilera et al., 2025).

En la Opinión Consultiva 28/21 de Vázquez et al. (2025), la autoridad percibida (*ethos*) y la utilización de precedentes internacionales refuerzan la legitimidad de los argumentos, respaldando el planteamiento teórico de que la credibilidad del abogado y la validez de los fundamentos legales incrementan la persuasión normativa. De manera complementaria, Fernández y López (2026) muestran cómo la apelación emocional (*pathos*) moviliza la conciencia moral del tribunal, generando una respuesta ética que amplifica la receptividad a la argumentación y el reconocimiento de hechos históricos traumáticos, alineándose con la teoría de la psicología del litigio y la comunicación persuasiva (Bem & Funder, 1980; Vega & Vásquez, 2023).

Estos hallazgos evidencian que la integración de estrategias retóricas y psicológicas potencia la comunicación jurídica, refuerza la credibilidad de los abogados y mejora la comprensión y valoración de los argumentos por parte del tribunal. Asimismo, se observa una convergencia entre la teoría clásica de la retórica propuesta por Aristóteles (*ethos, pathos y logos*) y los resultados prácticos sobre la persuasión en litigación, evidenciando que un enfoque integral que combine preparación estratégica, claridad argumentativa y apelaciones emocionales optimiza el impacto en el proceso judicial (Viano, 2023; Bravo, 2023; Solano, 2026).

Asimismo, estos resultados sugieren líneas de investigación futura orientadas a evaluar comparativamente la eficacia de estas estrategias en distintos sistemas legales y culturales, explorar el impacto de la preparación de testigos y el uso de tecnologías de comunicación en la activación cognitiva y emocional de los tribunales, analizar la relación entre ética profesional y persuasión, y realizar estudios sobre la retención de argumentos por parte de jueces y jurados para optimizar la toma de decisiones judiciales.

5. Conclusiones

La efectividad de la litigación depende de la integración de estrategias retóricas y psicológicas, debido a que la combinación de argumentos estructurados, apelaciones emocionales y referencias simbólicas potencia la persuasión y favorece la comprensión del tribunal, alineándose con la teoría clásica de la retórica y los estudios sobre psicología del juicio.

La claridad y organización de la argumentación judicial son determinantes en la percepción de credibilidad, como se evidenció en la Sentencia No. 1911-16-EP/21, donde la ausencia de una estructura completa afectó la admisibilidad y la valoración de la demanda, demostrando que la fundamentación rigurosa influye directamente en la eficacia persuasiva y en la interpretación de los hechos por parte del tribunal.

El uso de recursos emocionales y apelaciones éticas contribuye a movilizar la empatía y la conciencia moral, como se observa en casos de alto impacto histórico o simbólico, lo que indica que las estrategias psicológicas complementan a las retóricas para lograr una comunicación persuasiva integral y fomentar decisiones judiciales más conscientes y reflexivas.

Referencias

- Aguilera, A., González, H., Rodríguez, M., Aguilera, C., & Hurtado, M. (2025). La aplicación de la argumentación en las áreas del derecho. *DE IURE*, 7(1), 13. <https://doi.org/10.48703/di.v7i1.3508>
- Alvarado, Z., & Cevallos, G. (2025). Papel de la ética profesional en la formación de abogados y su integridad moral y jurídica. *Revista Tribunal*, 5(11), 158-168. <https://doi.org/10.59659/revistatribunal.v5i11.148>
- Arruebarrena, Y., & Cabrera, I. (2022). La persuasión como habilidad social en el juicio oral. *Revista Científica Cultura, Comunicación y Desarrollo*, 7(3), 106-112. <https://n9.cl/cnaw7>
- Bem, D., & Funder, D. (1980). Cómo predecir a más personas en más ocasiones: evaluando la personalidad de las situaciones. *Studies in Psychology: Estudios de Psicología*, 1(3), 75-93. <https://doi.org/10.1080/02109395.1980.10821234>
- Benavides, C., Benavides, J., Quevedo, N., & Barreiro, E. (2024). Análisis estadístico neutrosófico sobre las técnicas de litigación oral y argumentación jurídica y su incidencia en el proceso penal. *Neutrosophic Computing & Machine Learning*, 34, 223-233. <https://n9.cl/y38bv>
- Bravo, N. (2023). Manipular las emociones: La retórica de Platón, Aristóteles y Cicerón. *Revista de Filosofía Otrosiglo*, 7(2), 270-285. <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.10452003>
- Código Orgánico General De Procesos [COGEP]. Registro Oficial Suplemento No. 506, 22 de mayo de 2015. <https://n9.cl/0xjc2>
- Constitución de la República del Ecuador [CRE]. 20 de octubre de 2008. (Ecuador). <https://n9.cl/hd0q>
- Corte Constitucional del Ecuador. Sentencia No. 1911-16-EP/21; 30 de junio 2021. <https://www.corteconstitucional.gob.ec/sentencia-1911-16-ep-21/>
- Fernández, J., & López, J. (2026). *Dossiê de um naufrago: identidade negativa e pensamento radical em Jean Améry. (Des)troços: revista de pensamento radical*, 7(1), e62906. <https://doi.org/10.53981/destrococ.v7i1.62906>
- Núñez, D., Mansfield, A., & Meza, M. (2023). La psicología y la comunicación humana: un estudio comparativo. *Conducta Científica*, 6(1), 30-38. <https://n9.cl/hj8j2>
- Ortiz-Quichimbo, B., & Ortega-Peñañiel, S. (2022). Las técnicas de litigación oral y argumentación jurídica: su incidencia e importancia en el proceso penal. *Dominio de las Ciencias*, 8(1), 683-712. <https://n9.cl/32ulut>
- Padrós, F., & López, C. (2024). Licencia para ejercer el derecho a votar y regulación de la información ofrecida por los medios. *Revista Latinoamericana Ogmios*, 4(9), 1-10. <https://doi.org/10.53595/rlo.v4.i9.092>
- Solano, O. (2026). Los géneros didácticos: el diálogo. *Misión Jurídica*, 19(30). <https://doi.org/10.25058/1794600X.2641>
- Supreme Court of the United States. *Texas v. Johnson*, 491 U.S. 397; 21 de junio de 1989. <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/491/397/>
- Tello-Zuluaga, J. (2023). Historia y desarrollo de la investigación sobre las actitudes humanas en la Psicología Social. *Revista Sul-Americana De Psicologia*, 11(1), 37-58. <https://doi.org/10.29344/2318650X.1.3506>

United States Court of Appeals for the Ninth Circuit. Midler v. Ford Motor Co. 849 F.2d 460; 22 de junio de 1988. <https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F2/849/460/37485/>

Vázquez, A., Sommer, C., & Castillo, L. (2025). La construcción del ethos democrático: Análisis desde los cinco cánones aristotélicos de la Opinión Consultiva 28/21. *Revista Vía Iuris*, 38, 149-168. <https://doi.org/10.37511/viaiuris.n38a7>

Vega, D., & Vázquez, F. (2023). El arte de convencer: estrategias lingüísticas en la argumentación jurídica oral y escrita. *Código Científico Revista De Investigación*, 4(2), 138-164. <https://doi.org/10.55813/gaea/ccri/v4/n2/235>

Viano, C. (2023). Las emociones en el tribunal: Teoría e instrucciones de uso (Aristóteles, Retórica III). *Synthesis*, 30(1), e132. <https://doi.org/10.24215/1851779Xe132>

Transparencia

Conflicto de interés

Los autores declaran que no existen conflictos de interés de naturaleza alguna como parte de la presente investigación.

Fuente de financiamiento

Los autores financiaron completamente la investigación.

Contribución de autoría

Alisson Nicole Erazo Herrera: Conceptualización, metodología, software, validación, análisis formal, investigación, gestión de datos, visualización, redacción - preparación del borrador original, redacción - revisión y edición, financiamiento, recursos, supervisión.

Anghela Lucía Mena Calero: Conceptualización, metodología, software, validación, análisis formal, investigación, gestión de datos, redacción - preparación del borrador original, redacción - revisión y edición, financiamiento, administración del proyecto, recursos, supervisión.

Hilary Thalia Abarca Vizúete: Conceptualización, análisis formal, investigación, visualización, redacción - preparación del borrador original, redacción - revisión y edición, financiamiento.

Fredy Roberto Hidalgo Cajo: Conceptualización, validación, análisis formal, investigación, gestión de datos, redacción - revisión y edición, financiamiento, recursos.

Los autores contribuyeron activamente en el análisis de los resultados, revisión y aprobación del manuscrito final.