

¿Qué es argumentar?: Retórica y lingüística*

Ernesto Galindo Sifuentes**

SUMARIO: I. *Conceptos fundamentales de la argumentación.* II. *¿Qué es la retórica?* III. *La retórica clásica (Aristóteles y Cicerón).* IV. *La neoretórica (Viehweg y Perelman).* V. *La importancia de la retórica en las teorías de la argumentación.* VI. *La sentencia: su estructura argumentativa.* VII. *Análisis y evaluación de la argumentación. Conclusiones. Referencias.*

I. CONCEPTOS FUNDAMENTALES DE LA ARGUMENTACIÓN

A. ¿Qué es argumentar?

Para Anthony WESTON (2002: 13) es ofrecer un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión.

Para Manuel Atienza (2001: 254) es una actividad que consiste en dar razones a favor o en contra de una determinada tesis, que se trata de sostener o de refutar.

De estas definiciones encontramos que argumentar, principalmente, es dar razones a favor de una pretensión, pero agregaríamos que no cualquier razón, sino razones correctas y aceptables por el destinatario de la argumentación que puede ser el juez, las partes, la

* Artículo presentado en el Seminario Teórico Práctico de Argumentación Jurídica organizado por la Casa de la Cultura Jurídica de la Suprema Corte de Justicia de la Nación “Ministro José Fernando Ramírez”, en la ciudad de Chihuahua, Chih., el 3 de septiembre de 2007.

** Magistrado del Tribunal Superior de Justicia del Estado de Durango.

autoridad, la contraparte en un debate. Además, otro elemento importante en la argumentación es la persuasión: de nada serviría aducir razones si no convencen a la otra parte en el juicio o en el debate, al parlamento, o a la misma autoridad.

B. *Argumento*

1. Definición

El argumento es la expresión de nuestro razonamiento que pretende convencer a otras personas en confrontación con razones opuestas (Falcón, 2003: 54).

2. Partes de un argumento

Toulmin (2007: 134) nos ofrece un modelo de argumentación que se puede aplicar tanto en la motivación judicial como en la argumentación de los litigantes. Señala que en un argumento se distinguen cuatro elementos:

a) **La pretensión**

Es tanto el punto de partida como el punto de destino de nuestro proceder en la argumentación; por ejemplo, X tiene derecho a recibir la herencia.

b) **Las razones**

Son motivos a favor de la pretensión que sean relevantes y suficientes; son los hechos específicos del caso.

c) **La garantía**

Son reglas, principios, enunciados generales, definiciones o máximas de la experiencia que permiten o autorizan el paso de las razones a la pretensión. Se pueden expresar por medio juicios hipotéticos, esto es, mediante la fórmula “si... entonces...”. La diferencia entre razones y garantía es la misma que la que existe entre enunciados de hecho y normas. (Toulmin, 2007: 134).

La garantía puede estar constituida por máximas de la experiencia (Stein, 1999: 27), que pueden ser de carácter científico especializado, como las que aportan los peritos; de carácter jurídico, como las derivadas del ejercicio profesional del juez; de carácter privado (experiencias corrientes), esto es, derivadas de la experiencia del juez al margen del ejercicio de su profesión. También puede estar constituida por presunciones, que pueden ser establecidas legal o jurisprudencialmente, por definiciones o teorías, de origen doctrinal, legal, jurisprudencial (González, 2005: 61).

d) El respaldo

Puede expresarse en la forma de proposición categórica sobre hechos. Muestra de qué manera se puede argumentar a partir de tales hechos. Son las normas, las tesis, los principios y los derechos fundamentales.

Este modelo puede ser utilizado tanto en los considerandos de una sentencia por los jueces, como en los alegatos, agravios o conceptos de violación por las partes. Veamos el siguiente ejemplo:

Las pruebas ofrecidas por el actor no deben admitirse (*pretensión*), pues en la especie, el actor no relacionó las pruebas con los hechos controvertidos (*razones*), debido a que si las partes ofrecen pruebas, entonces deben relacionarlas con los hechos de acuerdo con el principio de pertinencia y relación de la prueba (*garantía*), esto con fundamento en el artículo 291 del Código de Procedimientos Civiles del Estado que señala que las pruebas deben ser ofrecidas relacionándolas con cada uno de los puntos controvertidos (*respaldo*), no obstante que el recurrente sostenga que sí ofreció las pruebas conforme a la Ley (condiciones de refutación).

C. Argumentación

Para Plantin (2002: 39), la argumentación es el conjunto de técnicas (conscientes o inconscientes) de legitimación de las creencias y de los comportamientos. La argumentación intenta influir, transformar o reforzar las creencias o los comportamientos de la persona o personas que constituyen su objetivo.

Para Toulmin, argumentación es la actividad total de plantear pretensiones, ponerlas en cuestión, respaldarlas produciendo razones, criticando esas razones, refutando esas críticas. (Atienza, 2004: 83).

Para Oscar Correas (1998: 219), argumentar es dar razones que justifiquen una decisión. Justificar no es otra cosa que conseguir la aceptación de la decisión por parte de un auditorio, que podría ser la comunidad de juristas, en primera instancia, y la sociedad civil, en definitiva.

Para José Luis Castillo Alva (2006: 233), la argumentación consiste en esgrimir una serie concatenada de razonamientos convenientemente expuestos, para persuadir al destinatario de la veracidad o validez de una tesis que, por lo general, no está demostrada fehacientemente con anterioridad.

Según Habermas (2002: 185), la argumentación es un acto de habla, es un medio para conseguir un entendimiento lingüístico, que es el fundamento de una comunidad intersubjetiva donde se logra un consenso que se apoya en un saber proporcional compartido, en un acuerdo normativo y una mutua confianza en la sinceridad subjetiva de cada uno.

1. Polemizar y argumentar

Si por polemizar entendemos suscitar un conflicto acerca de un tema y discutirlo a favor y en contra, entonces aquí hay un campo fértil para la argumentación. En este ámbito se destaca la importancia de la concepción dialéctica de la argumentación jurídica (Atienza, 2006: 250), porque sería el lugar natural de la discusión razonable en torno a cualquier cuestión abierta, como sería una polémica, y en ese caso lo importante son los procedimientos argumentativos, así como también las normas sobre el debate que rigen el ejercicio de los papeles de defensor y oponente.

En una polémica, la argumentación es de suma importancia, porque no se puede convencer con una simple discusión acalorada sin ningún orden. Por el contrario, quien problematiza una cuestión debe estructurar formal y correctamente sus argumentos no sólo para ganar a su oponente, sino también para influir en él y convencerlo. Por lo

tanto, el oponente y el proponente deberán incluir, además, argumentos retóricos para lograr la persuasión.

2. Finalidad de la argumentación

La argumentación jurídica tiene como fin la justificación de la propia posición sobre la cuestión jurídica planteada; es decir, se deberá justificar con razones aceptables y convincentes el porqué se asume una postura.

La retórica y, ahora, la argumentación tienen como principal fin la persuasión de los interlocutores o antagonistas, en el marco y contexto de la argumentación (Vega, 2003: 238), debido a que sin persuasión o convencimiento no tendría sentido la argumentación y sería una simple explicación.

La argumentación tiene como finalidad conseguir que la tesis propuesta sea admitida por el interlocutor; o también trata de justificar una acción o un hecho; por ejemplo, cuando el legislador justifica el porqué de la aprobación de una ley (Castillo, 2006: 236).

También tiene como fin lograr la adhesión del auditorio a quien se dirige, pero se discute si la argumentación persuade o convence, (Andruet, 2003:108), debido a que persuadir significa lograr que la otra parte se adhiera a nuestra tesis, mientras que convencer se refiere a imponer nuestra tesis frente a la tesis del contrario, esto es, vencerlo.

La finalidad de la argumentación jurídica en sede judicial es determinante para que cada uno de los sujetos que intervienen en un juicio cumplan su función, y así:

- Las *partes* en el juicio tienen un especial interés en conocer las razones, pues sólo con base en decisiones razonadas, las partes pueden estimar si la apelación es posible, plausible o, incluso, necesaria.
- El *mismo tribunal* necesita también de razones. Por medio de argumentos bien formulados, el tribunal puede llevar a cabo un útil *autocontrol* que le permita probar la solidez de sus soluciones.

- El tribunal de *apelación* y la Suprema Corte tienen mejores posibilidades de garantizar la protección jurídica de las partes, así como la protección general, si las decisiones de los tribunales inferiores están correctamente justificadas. La deliberación de un caso en los tribunales de instancia superior es una especie de *diálogo* con el tribunal inferior. Este diálogo puede producir una protección jurídica máxima si y sólo si los argumentos del tribunal inferior son correctos y públicos. El diálogo se establece entre *argumentos*, y la “mejor solución posible” al caso es aquella que se basa en el conjunto de argumentos mayor y más coherente (Aarnio, 2000: 44).

Para Peczenik (2000: 84), un argumento desde un conjunto de premisas a una conclusión es bueno y la conclusión de tal argumento está justificada si las razones que pueden basarse en las premisas que abogan a favor de la conclusión tienen mayor peso que las razones que pueden basarse en las premisas y que abogan en contra de la conclusión.

3. Distinción entre argumentar y explicar

Para Otero Parga (2006: 116), explicar consiste en dar a conocer lo que se piensa o exponer cualquier materia, doctrina o texto con palabras más claras para hacerlo perceptible.

Para Aarnio (1991: 57), se refiere a hacer comprensible un estado de cosas, es decir, por qué se actuó de una forma determinada.

Según Atienza (2003: 31), la explicación requiere indicar motivos, esto es, los antecedentes causales de una acción.

De estas definiciones obtenemos que explicar tiene que ver con dar motivos que determinan el curso de una acción, mientras que la argumentación se refiere a dar razones, de tal suerte que los motivos pueden no ser correctos, mientras que las razones que justifican una argumentación tienen una pretensión de corrección.

4. Lógica, dialéctica y retórica

a) Lógica

En la lógica, lo importante son las pruebas deductivas y en particular las demostrativas en las que las consecuencias son necesarias, y los argumentos son considerados como productos discursivos, autónomos e impersonales (Atienza, 2006: 250).

b) Dialéctica

La dialéctica se encarga de la discusión razonable en torno a cualquier cuestión abierta, sea teórica o práctica; lo que importa son los procedimientos argumentativos y las normas que gobiernan y dirigen el ejercicio de los papeles defensor u oponente (Atienza, 2006: 250). Es la que se desarrolla, por ejemplo, en el debate argumentativo.

c) Retórica

La retórica se encarga de los procesos de argumentación en los que desempeña un papel principal la comunicación personal dirigida a inducir ciertas creencias o disposiciones, o a provocar determinadas reacciones y actuaciones (Atienza, 2006: 250).

d) Diferencias entre la argumentación lógica y la retórica

- La lógica formal elabora su propio lenguaje artificial (sistema de signos, axiomas y reglas de transformación), con el fin de evitar toda ambigüedad y lograr univocidad. La teoría de la argumentación emplea el lenguaje natural y cuenta con la carga emotiva de éste para influir en el auditorio.
- La demostración apunta a la verdad. La argumentación, a la adhesión.
- La lógica formal llega a una verdad que es reconocida por todos y es siempre la misma. La intensidad de adhesión a la tesis a que llega la argumentación es susceptible de aumentarse.
- Los datos que maneja la lógica formal son presentados como claros y significativos. Por tanto no existen problemas

de interpretación. En la teoría de la argumentación revisite gran importancia la selección de datos, su interpretación y significación.

- En la lógica formal, la repetición no tiene lugar. En la teoría de la argumentación es importante porque favorece la presencia de las tesis en la mente de los auditores.
- En el razonamiento demostrativo, el papel del orador es reducido al mínimo. En la argumentación cobra importancia desde el momento en que se establece una interacción entre orador y discurso.
- El razonamiento corto es más elegante en la demostración. En la argumentación, la amplitud que establece solidaridad entre diferentes premisas contribuye mejor a la persuasión.
- Si bien existe orden en la demostración formal, su importancia es limitada porque las variantes son equivalentes siempre que se respete la regla de inferencia aceptada. La adhesión a una tesis depende, en gran medida, del orden de los argumentos que propone el orador, porque de acuerdo con ello se condiciona al auditorio.
- Reconocida la verdad de las premisas, la prueba demostrativa es más convincente y definitiva. En la argumentación, la adhesión a las tesis siempre es susceptible de ser sometida a revisión.
- Admitidos determinados axiomas y reglas de deducción, el resultado a que se llega a partir de ellos en el sistema formal siempre es igual. En la retórica, el conjunto de argumentaciones siempre variables en fuerza y pertinencia nunca llega a idénticas conclusiones (Manassero, 2001: 185).

e) Diferencias entre argumentación dialéctica y retórica

- En la retórica priman los discursos largos, a diferencia de lo que ocurre en la dialéctica.
- En la dialéctica existe oportunidad de examinar los pros y contras de una situación, mientras que la argumentación retórica tiene un carácter más unitario, es unidireccional.

- La dialéctica está más vinculada a la filosofía, al descubrimiento de la verdad, mientras que la retórica se inclina más hacia la literatura, la psicología, la política, las figuras de dicción y de las emociones.
- Las reglas que rigen a la dialéctica son normas de comportamiento que gobiernan la conducta de los participantes en el juego dialéctico, esto es, los tipos de actos de lenguaje y las cargas de argumentación que se asumen, mientras que las reglas de la retórica se refieren a reglas técnicas que muestran de qué manera hay que producir y presentar un discurso para que resulte persuasivo.
- La contradicción y la negación juegan un papel central en la dialéctica, en las que una de las partes se esfuerza por mantener su tesis, mientras que el oponente busca la contradicción del adversario; por otro lado, la retórica se centra en encontrar argumentos y exponerlos en forma adecuada (Atienza, 2006: 261).

5. La argumentación del juzgador y la del litigante

A pesar de que tanto la argumentación del juzgador como la del litigante tienen como lugar común el convencer respectivamente a las partes y tribunales de segunda instancia, estas presentan diferencias.

La argumentación que realizan los jueces al momento de motivar una sentencia es diferente a la argumentación que realizan los abogados en los diferentes momentos del juicio y así podemos señalar las siguientes diferencias:

- El juez toma una decisión; el abogado toma una postura.
- El juez trata de justificar; el abogado trata de convencer.
- El razonamiento del juez es objetivo (imparcial); el razonamiento del abogado es subjetivo (parcial).
- El juez trata de fundamentar y justificar con leyes; el abogado trata de demostrar con pruebas.
- El juez utiliza argumentos veraces y justificables; el abogado utiliza argumentos falaces y no demostrables.

- El juez utiliza argumentos formales; el abogado utiliza argumentos retóricos.
- Además, como el papel de los abogados es el de asesoría y defensa de una posición interesada que reclama la satisfacción de una pretensión jurídica, los abogados acomodan la versión presentada por su cliente, de tal forma que resulte amparada por el sistema legal a efecto de lograr dicha declaración por parte del juez al momento de sentenciar (León, 2005: 25).
- Mientras que la argumentación del juez requiere una dosis más fuerte de imparcialidad, objetividad y discreción, el razonamiento de los abogados es interesado, parcial y revela sólo los hechos y aspectos normativos favorables a la pretensión que defiende (León, 2005: 25).

II. ¿QUÉ ES LA RETÓRICA?

A. *Definición*

Para Helena Beristáin (2004: 26), es el arte de elaborar discursos gramaticalmente correctos, elegantes y sobre todo persuasivos.

De lo que se concluye que la retórica es:

- El arte o la técnica del saber sobre los argumentos que buscan persuadir.
- Arte de la refutación y de la confirmación.
- Estudia los medios de persuasión.
- La retórica utiliza razonamientos entimemáticos.
- La dialéctica emplea razonamientos silogísticos.

B. *Partes de la retórica*

1. La invención

La invención abarca lo relativo a la concepción del discurso, al hallazgo de las ideas generales, los argumentos, los recursos persuasivos (Beristáin, 2004: 427).

Esta es la parte de mayor carga creativa por parte del rétor, que a su vez examina cada una de las otras operaciones desde el punto de vista del emisor, del receptor y del mensaje mismo (Carmona, 2005: 36).

2. La disposición

Se entiende como la prudente disposición que hacemos de las ideas y partes del discurso, dando a cada cual su lugar (López, 1997: 35).

En esta fase se distribuye el contenido del discurso en los apartados siguientes: exordio (que integra la proposición, división e insinuación), la narración, la argumentación (que contiene confirmación y refutación) y el epílogo (con peroración) (Carmona, 2005:37).

3. La elocución

La elocución analiza cuanto atañe a verter la argumentación en oraciones gramaticalmente correctas, en forma precisa y clara con el objeto de que sirvan para convencer; y en forma elegante, con el fin de que logren causar un impacto psicológico que conduzca a la persuasión. (Beristáin, 2004: 427-428).

Esta es la etapa de pulimento y depuración gramatical, la cual está integrada por dos actividades, que se denominan *electio* (elección de expresiones y figuras pertinentes) y *compositio* (redacción y construcción del texto) (Carmona, 2005: 37).

En esta fase se presenta el discurso de manera atractiva y, por ello, el discurso debe tener ciertas cualidades:

- *Puritas* o claridad de expresión.
- *Ornatos* o embellecimiento del texto mediante tropos y figuras, bien sean de dicción o de pensamiento.
- *Urbanitas* o elegancia de estilo (Atienza, 2006: 272).

4. La memoria

La memoria propone métodos mnemotécnicos de aprendizaje de la pieza oratoria y de los discursos en general (Beristáin, 2004: 428).

5. La expresión (pronunciación)

La expresión recomienda procedimientos para modular y hacer valer la voz, combinándola con los gestos, durante el tiempo en que el discurso se profiere (Beristáin, 2004:428).

También llamada *actio*, era la puesta en escena del orador al recitar su discurso, es la entrega del discurso del rétor a la audiencia, el acto mismo de persuadir, es la realización verbal del discurso (Carmona, 2005: 37).

C. Retórica y argumentación

Tanto en la retórica como en la argumentación, lo más importante es la persuasión del auditorio a quien se dirige el discurso; sin embargo, presentan las siguientes diferencias:

- La retórica hace más énfasis en el discurso hablado, mientras que la argumentación en el escrito, sobre todo, en el de los jueces.
- La retórica distingue tres géneros del discurso: el deliberativo, el judicial y el epidíctico; en cambio, en la argumentación, la importancia otorgada al deliberativo es mínima, y nula en el género epidíctico.
- Como parte de la retórica se estudia la elocuencia, la belleza del discurso y la memoria para la ejecución del discurso; por su parte, la argumentación no se interesa por estos temas.

III. LA RETÓRICA CLÁSICA

A. La retórica de Aristóteles

1. Definición

Aristóteles (1990: 173) señala que la retórica es útil y su tarea no consiste en persuadir, sino en reconocer los medios de convicción más pertinentes para cada caso; y por eso la define como la facultad de teorizar lo que es adecuado en cada caso para convencer.

2. Componentes del discurso

En la retórica, el discurso consta de tres componentes:

- I. El que habla (el orador), el cual deberá tener las siguientes condiciones:
 - El *status* que le reconozca la comunidad a quien dirige el discurso.
 - El conocimiento objetivo sobre la cosa que argumenta.
 - Que la presentación no sea maligna ni falaz.
 - Capacidad de verdadera adaptabilidad al auditorio. (Andruet, 2003: 294).

- II. Aquello de lo que habla (el discurso).

- III. Aquel a quien se habla (el auditorio) (Aristóteles, 1990: 193) y que tendrá las siguientes características:
 - Disposición del auditorio para ser persuadido.
 - Predisposición a escuchar.
 - Reconocerse implicado y solidarizado con el orador. (Andruet, 2003: 296).

3. Géneros del discurso

a) Deliberativo

Es la deliberación que se hace ante la asamblea y lo propio de este género es el consejo y la disuasión.

El discurso deliberativo es propio de asambleas públicas y privadas. Se emplea para exhortar a los oyentes a tomar una decisión orientada en algún sentido preciso, o bien para disuadirlos de adoptar una resolución. Su finalidad es elegir entre lo conveniente y lo perjudicial, o lo legal y lo ilegal, o lo placentero y lo enojoso, en relación con eventos futuros. Versa sobre asuntos públicos tales como finanzas (impuestos, comercio), política exterior (alianzas, tratados, guerra y paz, defensa territorial) (Beristáin, 2004: 427).

b) Judicial

Es el discurso que se realiza ante el juez y lo propio es la acusación o la defensa.

El discurso judicial o forense versa sobre la justicia o injusticia de hechos pretéritos cometidos por un sujeto a quien se acusa o se defiende. Su finalidad es ventilar juicios y litigios o pleitos ante el juez. Los jueces y el público constituyen la audiencia. Su argumentación requiere agilidad: se desarrolla con base en entimemas (Beristáin, 2004: 427).

c) Epidíctico

Es el que se realiza ante el pueblo en un funeral o en contra de un gobernante y lo propio es el elogio y la censura (Aristóteles, 1990: 194).

El discurso epidíctico o demostrativo constituye elogio exaltante de las cualidades y la figura de un hombre público, o bien el vituperio que minimiza el mérito y aumenta los defectos de un enemigo. Se pronuncia en honras fúnebres, efemérides, consolaciones, peticiones, sermones moralizantes. Se dirige a un público espectador. Su razonamiento suele ser inductivo y se desarrolla con base en comparaciones amplificatorias (los mismos ejemplos del género deliberativo) (Beristáin, 2004: 427).

4. Partes del discurso

a) El exordio

Es el comienzo del discurso, es la preparación para lo que sigue después. La función más necesaria del exordio es mostrar la finalidad por cuya causa se dice el discurso (Aristóteles, 1990: 559).

El exordio, según Aristóteles, persigue el fin de dar al juez una muestra del tema que el orador se presta a tratar; debe mostrar la finalidad del discurso y debe preparar al juez sobre lo que no conoce (Martineau, 2000:13).

I. Elementos del exordio

- *La división* es la enumeración ordenada de nuestras proposiciones y las de nuestros adversarios; sirve para advertir

al juez sobre lo que se va a hablar, es decir, sobre el objeto del debate judicial y establece el punto de la división (Martineau, 2000: 33).

- *La insinuación* es una manera indirecta de penetrar en el espíritu de los magistrados, introduciendo la causa; se opone al exordio directo; conviene minimizar desde el comienzo los hechos (Martineau, 2000: 18).

II. Clases de exordio

- Exordio por insinuación

Para TRAVERSI (2005:113), el exordio por insinuación tiene por objeto llegar al ánimo del que escucha por estas cuatro vías indirectas:

- hablando de nosotros mismos;
 - hablando de nuestros adversarios;
 - hablando de los jueces, en otras sentencias;
 - hablando del imputado y la causa.
- Exordio directo (Martineau, 2000: 18).

III. Temas del exordio

- Los sujetos del litigio.
- Los jueces o autoridades.
- La causa. (Martineau, 2000: 15).

IV. Reglas del exordio

- El exordio debe ser acorde con la causa, esto es, proporcionado.
- Debe haber moderación en el estilo, en las ideas y en la voz.
- Se compone al final del estudio. (Martineau, 2000: 20).

V. Errores del exordio

- Exordio banal.
- Exordio común.
- Exordio de intercambio.
- Exordio contraproducente. (Martineau, 2000: 21).

b) La narración

La narración es por partes, ya que hay que pasar sucesivamente por todos los hechos de que se compone el discurso (Aristóteles, 1990: 571).

Es una información que se proporciona a los jueces y al público acerca del problema que se ventila, y sirve de base para la parte decisiva del discurso, que es la argumentación (confirmación y refutación). Los elementos de la narración son el tiempo, el lugar, las acciones, los medios, la manera y el fin. Hay diversos tipos de disposición del orden de las acciones, de los cuales el más usual e importante es el orden cronológico.

La narración debe ser sucinta, sin digresiones, clara, verosímil, estimulante. A partir de la narración se generan las pruebas de la confirmación, que es la parte siguiente. La narración es necesaria en el género judicial y en el demostrativo, donde los hechos fundamentan la acusación o defensa y los elogios, respectivamente, pero es prescindible en el género deliberativo (Beristáin, 2004: 158-159).

La narración puede ser hecha más de una vez de tal manera que pueda ser confrontada con cada prueba, debido a que la narración precede a la prueba, y por ende puede ser útil en algunas circunstancias volver sobre los hechos narrados y poner de manifiesto el objetivo al confrontarlos con elementos probatorios (Ghirardi, 2001: 96).

Cualidades de la narración:

- *Brevedad*. Debe estar siempre en el centro de las preocupaciones del orador al redactar la narración, sobre todo cuando la causa es compleja y difícil (Martineau, 2000: 24).
- *Verosimilitud*. Se debe evitar lo que no parezca natural al orador o contrario a las buenas costumbres y velar sobre todo por la concordancia lógica de cada uno de los elementos del relato, que también se deben aplicar al tiempo, los lugares y la naturaleza de la causa, así como a los argumentos alegados en las otras partes del discurso.
- *Claridad*. La narración es inteligible o lúcida cuando está compuesta por términos apropiados y significativos, que no sean

- rebuscados ni extraordinarios y cuando el orador distingue los diferentes elementos de su relato, las cosas, las personas, el tiempo, los lugares y los motivos (Martineau, 2000: 27).
- *Magnificencia*. La narración debe engrandecer y ensalzar los hechos; esta cualidad se presenta sobre todo en los juicios orales.
 - *Evidencia*, así como la conveniencia y la dignidad que están presentes en cualquier discurso (Ghirardi, 2001: 95).

c) La demostración

Las pruebas por persuasión deben ser demostrativas. Como son cuatro los temas sobre los que cabe un litigio, es necesario que la demostración se aplique sobre el punto de litigio al que corresponde la prueba (Aristóteles, 1990: 580).

La demostración contiene el establecimiento de pruebas, suministra razones que procuran convencer. Algunos tratadistas consideran que forma parte de ella la refutación, otros la han visto como independiente.

En toda demostración se deberán acompañar:

- Las pruebas;
- Los razonamientos como:
 - la deducción,
 - el epiquerema,
 - la inducción y
 - la analogía.

El orden de los argumentos es importante.

Aristóteles (1990: 290) distinguía en la demostración las pruebas que no eran propias del arte de la retórica y que consistían en

- Las leyes,
 - en las que se tomaba en cuenta la equidad, la justicia;
 - ya Aristóteles se refería a los problemas de aplicación del derecho como son las antinomias y ambigüedades, y recomendaba utilizar su sentido como mejor conviniera al orador.
- Los testigos, entre los que diferenciaba:
 - los antiguos y los recientes;

- los testigos sobre cosas del pasado y sobre cosas del futuro;
- los hombres ilustres;
- testigos acerca de cuestiones tales como si sucedió o no, o si existe o no.
- Los contratos.
 - Dependiendo si convienen o perjudican a la causa: amplificar o anular su importancia.
 - Hay que tomar en cuenta si se hacen según las leyes o si no, para atacar su validez.
- Las confesiones bajo tortura.
 - Los que están forzados resisten para no decir la verdad o engañan fácilmente para acabar más de prisa.
- Los juramentos.
 - Hay que distinguir si se aceptan y se prestan, o bien no se aceptan ni se prestan, o se prestan pero no se aceptan, o se aceptan pero no se prestan; además, hay que distinguir si proviene de uno o del adversario.
 - No se les puede dar mucha importancia porque es fácil cometer perjurio.
 - También se refería a las pruebas que son propias de la retórica (Aristóteles, 1990:404) y que son:
- El ejemplo
 - Clases de ejemplo:
 - Referir un hecho que ha sucedido antes;
 - Inventarlo uno mismo por medio de la parábola y las fábulas.
- Las máximas.
 - Es una aseveración en sentido universal sobre las cosas que se refieren a la acciones y son susceptibles de elección o rechazo en orden a la acción.
 - Clases de máximas:
 - las que van con epílogo o sin él;
 - las que expresan algo controvertido necesitan de la demostración;
 - las que tratan de algo conocido de antemano, y las que son comunes.

- Son útiles porque los oyentes se sienten complacidos por opiniones universales que ellos tienen.
- Los entimemas
 - El entimema es a la retórica lo que el silogismo es a la lógica.
 - Parten de elementos que sean pertinentes o lugares comunes, tópicos.
 - Cuantos más elementos pertinentes contenga, más fácil será hacer la demostración.
 - Especies de entimemas:
 - los demostrativos de algo que es o no es y parten de premisas acordadas, y
 - los refutativos que se deducen a propósito de lo que no hay acuerdo.

d) La refutación

La refutación es una anticipación o una respuesta que objeta los argumentos del contrario.

La impugnación forma parte de las pruebas por persuasión, ya sea por medio de una objeción, ya sea por medio de un silogismo (Aristóteles, 1990: 586).

I. Modos de refutación

– *Ad rem*

Demostramos que la tesis no se adecua a la naturaleza de las cosas, la verdad objetiva.

– *Ad hominem*

Demostramos que la tesis no concuerda con las afirmaciones del adversario, la verdad subjetiva.

II. Métodos de refutación

– Refutación directa

- Ataca a la tesis en su fundamento base
- Demuestra que la tesis no es verdadera porque:
 - los fundamentos de su afirmación son falsos;
 - admitimos los fundamentos, pero atacamos la consecuencia, la deducción.

- Refutación indirecta
 - Ataca a las consecuencias de la tesis;
 - Se emplea:
 - La apagoge. Asumimos la tesis como verdadera y después demostramos que la consecuencia que se sigue es falsa, porque contradice la naturaleza de las cosas o las afirmaciones del adversario.
 - La instancia refutación de la tesis general, mediante indicación de los casos a los cuales no se puede aplicar.

e) El epílogo o peroración

Es una clausura recapitulativa del discurso. En él se repiten las ideas esenciales, resumiéndolas y enfatizándolas para garantizar la seducción de los jueces y del público, despertando pasiones como el amor o el odio, el rigor y la piedad en el género judicial (Beristáin, 2004: 159).

Tiene fuerza persuasiva porque es una recapitulación de los principales y más importantes argumentos (Traversi, 2005: 122).

Para Aristóteles (1990: 594), el epílogo consiste en cuatro puntos:

- I. inclinar al auditorio a nuestro favor y en contra del adversario;
- II. amplificar y minimizar lo que se ha demostrado;
- III. excitar las pasiones en el oyente o el auditorio;
- IV. recapitular el conjunto de los elementos empleados para hacer que se recuerden los argumentos.

Funciones del epílogo

I. La persuasión

Consiste en recordar y revisar rápidamente los principales argumentos tratados durante la argumentación y la refutación; se trata de no repetir el discurso.

II. La implicación del auditorio

Se logra recurriendo a la conmoción para granjearse la benevolencia de los jueces mediante su implicación en el plano emotivo. Se utilizan dos técnicas de implicación:

- *La indignatio*. El propósito es suscitar el rechazo del público y del tribunal en contra de un hecho o del adversario.
- *La conmisericordia* mencionando la suerte adversa, enfermedades u otras desventuras sucedidas al acusado o a sus familiares (Traversi, 2005: 123).

Son partes del epílogo o peroración:

- Disposición
- Verificación
- Levantar las pasiones
- Recapitulación

B. *La retórica de Cicerón*

Para Cicerón, el epílogo o peroración consta de tres partes:

- I. la enumeración o recapitulación;
- II. la amplificación de la acusación o la indignación;
- III. la queja (consiste en exaltar la piedad de los jueces mediante la utilización de lo patético, que debe estar siempre acompañado de argumentos) o la conmisericordia (Martineau, 2000: 71,75).

C. *La aplicación del discurso retórico en los juicios orales*

No es el objetivo del presente trabajo los juicios orales ni la argumentación de los abogados en estos juicios, porque de ello nos ocuparemos en un trabajo posterior. Sólo mostraré alguna aplicación de la retórica en el momento en que el abogado o el fiscal presentan sus conclusiones o alegatos ante el juez en este tipo de juicios, de acuerdo con las legislaciones que contemplan los juicios orales en los estados de Nuevo León y Chihuahua, en las que el abogado cuenta de veinte a treinta minutos para exponer sus alegatos, y ante lo cual se formulan las siguientes interrogantes: ¿Cuál es el contenido de los alegatos?, ¿Cuál es la estructura de los alegatos o conclusiones? ¿De qué elementos se componen y cómo pueden ser más persuasivos? Estamos convencidos

de que la retórica clásica nos puede responder estas preguntas e indicar la manera en que podría distribuirse el contenido del discurso, como en seguida veremos.

1. El exordio

El discurso conclusivo en un juicio oral; si la causa así lo requiere, puede iniciar con un exordio, el cual contendrá:

- Introducir brevemente la teoría del caso.¹
- Fijar o establecer la hipótesis acusatoria o de la defensa que se pretende demostrar en la argumentación.
- Adelantar la hipótesis de la parte contraria para restarle el efecto sorpresa cuando sea enunciada por la contraparte.
- Mencionar en orden los cargos de la acusación.
- Manejar buen nivel de comunicación con la autoridad.

2. La narración

En esta parte, el abogado deberá dar a conocer al juez los hechos relevantes e importantes del caso, pero sobre todo aquellos acontecimientos, personas o cosas que después, en la demostración, le sirvan de apoyo para probar su hipótesis, y en ella se incluye:

- La narración de los hechos adecuándolos a las premisas fácticas y jurídicas.
- Los hechos relevantes que puedan demostrarse posteriormente con las pruebas.
- La narración de los hechos de manera cronológica como ocurrieron.

¹ Es el planteamiento que la acusación o la defensa hace sobre los hechos plenamente relevantes (teoría fáctica), las pruebas que los sustentan (teoría probatoria), y los fundamentos jurídicos que lo apoyan (teoría jurídica). Se trata de subsumir los hechos dentro de la norma aplicable según los elementos de convicción recopilados, de modo que permitan construir una historia con significado penalmente relevante (Baytelman, 2005: 83).

- Las circunstancias de modo, tiempo y lugar; los medios, y el fin.

3. La demostración

Es la etapa más importante del discurso conclusivo, porque en ella se demuestra nuestra hipótesis y teoría del caso con pruebas y argumentos, y se refuta la de la contraria. Es aquí donde la retórica muestra su utilidad para convencer al juez de nuestra postura. En esta parte:

- Se enuncia y se reafirma la teoría del caso de manera persuasiva.
- Se mencionan las pruebas en que se basa nuestra hipótesis y la demuestran.
- Se enuncian nuestros argumentos, ya sean lógicos, como los razonamientos deductivos, inductivos o abductivos; ya sean informales, utilizando el modelo argumentativo de TOULMIN.
- Se utilizan tanto premisas fácticas como jurídicas para reforzar nuestros argumentos.
- Se objetan las pruebas de la parte contraria y se refutan sus argumentos, o se anticipan para restarles impacto.

4. El epílogo o peroración

Es el momento final del discurso en el que se resumen las partes más importantes de las conclusiones para que sean retenidas en la memoria del juez. No se trata de repetir los argumentos, sólo los más fuertes y contundentes. En esta parte:

- Se mencionan sólo los argumentos más importantes y contundentes que puedan resistir las críticas y objeciones.
- Se puede utilizar la amplificación, pero sin exagerar.
- Se deben evitar las falacias *ad misericordiam* y *ad populum*, pues sería un mal uso de la retórica.
- Se pueden utilizar preguntas retóricas, por ejemplo: ¿que no establece la ley que actuar en legítima defensa es una causa excluyente de responsabilidad?

- Un buen alegato de clausura es un proyecto de sentencia para el juez.

IV. LA NEORRETÓRICA (VIEHWEG Y PERELMAN)

A. La teoría de Theodor Viehweg

Para Viehweg (1997: 191), la perspectiva argumentativa del derecho consiste en el intercambio de razones y se expresa mediante la acción comunicativa de los sujetos; es un proceso retórico en que la tópica sirve como fuente de sus argumentos.

Función del consenso en la racionalidad de las decisiones jurídicas:

- Selección de las premisas de los argumentos que pueden fundar las soluciones.
- La decisión basada en una solución admisible y los argumentos que apoyan a ésta.
- En la elección de las premisas es donde el consenso desempeña una función decisiva.

Elementos de la tópica:

- a. Desde su objeto, es una técnica del pensamiento problemático.
- b. Desde el instrumento con que opera, el lugar común o topos.
- c. Desde su actividad, es una búsqueda y examen de premisas.

Los tópicos son lugares comunes o puntos de vista que sirven de premisas para la argumentación y tienen como función servir en la discusión de problemas y pueden ser:

- lugares comunes de la vida ordinaria;
- principios de sentido común;
- fórmulas argumentativas;
- principios generales de derecho, y
- normas positivas.

Para este autor, la tópica es un *ars inveniendi*, esto es, su teoría se ubicaría dentro de la invención como parte de la retórica, que tendría

como finalidad encontrar los tópicos o lugares comunes que posteriormente se van a utilizar en la argumentación.

B. *La teoría de Chaïm Perelman*

Entre las obras de los precursores de las teorías de la argumentación, la de Chaïm Perelman (1989: 39), *Tratado de la Argumentación*, es en donde más influye la retórica o, como él la llama, la nueva retórica. En su libro se comprueba que toma de Aristóteles los géneros del discurso; los elementos del discurso, como el orador, el discurso y el auditorio; en las técnicas de argumentación utiliza las figuras retóricas del estagirita.

Diferencias entre la retórica de Aristóteles y la retórica de Perelman

- Ampliación de la idea de auditorio e introducción de la de auditorio normativo. Este auditorio posee la peculiaridad de estar conformado por el conjunto de los hombres razonables, de ahí su función normativa.
- Incorporación del juicio de valor como objeto del debate retórico, al cual se adhieren con intensidad variable, y se puede obtener o aumentar la adhesión a ciertos valores que se proponen, por lo que el orador debe desplegar un considerable poder persuasivo, y de ahí su importancia en la teoría de la argumentación.
- Nueva interpretación del género epidíctico, pues a éste le da más importancia que a los otros géneros, y agrega Perelman que el combate que libra el orador epidíctico es un combate contra objeciones futuras, sirviéndose del conjunto de medios de que dispone la retórica para ampliar y valorizar. (Manassero, 2001: 159).

V. LA IMPORTANCIA DE LA RETÓRICA EN LAS TEORÍAS DE LA ARGUMENTACIÓN

La retórica para el siglo XXI es necesaria y la retórica jurídica, así entendida, es la herramienta fundamental para la comprensión, elaboración y aplicación del derecho (Robira, 2004: 235).

A. *La teoría de Neil MacCormick*

En la primera obra de MacCormick, *Legal Reasoning and Legal Theory*, hay algunos rasgos de la retórica en su teoría, como por ejemplo cuando hace referencia al principio de universalidad; pero en la segunda obra de este autor, relativa a la argumentación, sí encontramos que dedica particular importancia a la retórica, pues incluso del mismo título se aprecia: *Rethoric and the Rule of Law, a Theory of Legal Reasoning*, y es interesante cómo destaca el filósofo el impacto de los argumentos retóricos de las partes en la decisión del juzgador.

En esta obra, MacCormick (2005: 19) señala que en el Estado de Derecho la aplicación de la ley puede ser problemática debido tanto a la aplicación de normas como a la interpretación de los hechos, por lo que busca conciliar la retórica y el Estado de Derecho para lograr una mayor seguridad jurídica.

Señala el autor escocés que el derecho es una disciplina en sí misma argumentativa. En ocasiones hay personas que dominan el derecho pero no conocen la retórica y, otras veces, los que saben de retórica no son expertos en derecho. Por tanto, lo ideal sería una persona que dominara ambas disciplinas.

En su última obra, MacCormick (2005: 19) analiza las teorías retóricas, como la tópica de Viehweg, y destaca su importancia en el Estado de Derecho. También se refiere a la teoría de PERELMAN y la gran importancia de la persuasión en la argumentación, aunque reconoce la dificultad de establecer el concepto de auditorio universal. De igual manera se dedica a la obra de Toulmin y su reinterpretación de la lógica formal, así como a su modelo de argumentación como proceso dialéctico.

Al final, el autor destaca que, en ocasiones, los argumentos que son conclusivos y demostrativos no son persuasivos, por lo que propone una reconciliación entre éstos y, como consecuencia, lograr tal reconciliación entre la retórica y el Estado de Derecho (MacCormick, 2005: 31).

B. *La teoría de Robert Alexy*

Debido a que en Robert Alexy (1989: 172) influye bastante la teoría de Perelman quien, a su vez, se inspira en la retórica aristotélica, es fácil

destacar la importancia de esta última en la teoría de la argumentación jurídica de ese autor alemán. Así, por ejemplo, relaciona y hace suyo el concepto perelmaniano de auditorio universal con la situación de diálogo ideal que, a su vez, toma de Habermas, el cual se aplica a que en un discurso en el que se intenta persuadir a la contraparte, se debe tomar en cuenta el lenguaje y la libre participación en la discusión de las partes. También toma de Perelman y, por lo tanto, de la retórica, el concepto de argumentación racional de acuerdo con la idea de universalidad.

Pero la influencia más importante de la retórica en la teoría alexiana la podemos encontrar en sus reglas en formas de discurso práctico. Así, por ejemplo, cuando se refiere a las reglas fundamentales en las que señala que ningún hablante puede contradecirse, está empleando un principio retórico; al formular las reglas de razón en las que señala que todo hablante, cuando se le pide, debe fundamentar lo que afirma, también está utilizando principios de la retórica, y, sobre todo, en sus reglas sobre la carga de la argumentación, cuando indica que quien ha aducido un argumento sólo está obligado a dar más argumentos en caso de contraargumentos (Alexy, 1989: 192), puede verse que se están aplicando principios de la dialéctica, por ejemplo, en un debate.

C. La teoría de Manuel Atienza

Es en Manuel Atienza (2006: 28) en quien más influye la retórica, pues en su última obra *El Derecho como argumentación* desarrolla las concepciones lógica, formal y pragmática de la argumentación y esta última la divide en retórica y dialéctica, a las que les dedica mayor importancia que a las otras concepciones. Inclusive, en el curso de posgrado en argumentación que actualmente dirige, le dedica un módulo a la retórica de Aristóteles que imparte el propio jurfilósofo español.

La retórica influye en la teoría del maestro de Alicante cuando señala la importancia de las partes del discurso retórico, de la antigüedad y su vigencia para un discurso actual, así como las reglas del debate que toma de la dialéctica, también influido por la obra de Aristóteles.

VI. LA SENTENCIA: SU ESTRUCTURA ARGUMENTATIVA

La estructura argumentativa consiste en un conjunto de proposiciones relacionadas entre sí gracias a la relación hipótesis/sustentación, relación que podemos captar gráficamente así:

$$X \leftarrow Y$$

Con ello queremos simbolizar que la proposición Y apoya (es argumental de) X (Baquero, 1998: 26).

Analizar la estructura argumentativa de una sentencia es necesario para poder evaluar su argumentación y determinar si es correcta. De inicio podemos afirmar que la estructura de la mayoría de las sentencias es compleja, pero habrá que distinguir si es así porque su argumentación así lo requiere, por las dificultades del caso y las múltiples inferencias que se tienen que hacer en los considerandos a fin de resolver cada una de las hipótesis, o si es compleja por su mala distribución de las premisas de los argumentos, que dificulta su comprensión. Vamos a ver a continuación cada una de las estructuras argumentativas.

Estructuras argumentativas

1. Argumentación simple

Una argumentación simple como estructura argumentativa se presenta cuando una sentencia sigue una sola línea argumentativa, entendida como conjuntos parciales de argumentos dirigidos a defender o combatir una tesis o una conclusión. Así, el primero de los argumentos forma una línea con varios otros, dirigidos todos ellos a probar una tesis (Atienza, 2001: 256-257).

2. Argumentación compleja

La argumentación compleja es la estructura argumentativa de la sentencia en la que en virtud de resolver diferentes cuestiones, se tienen

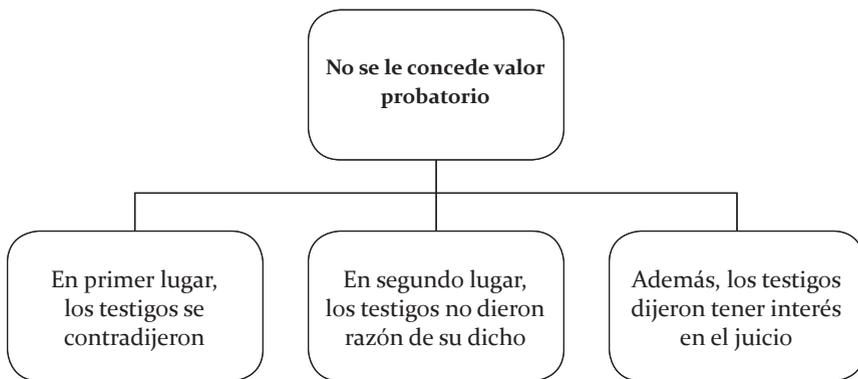
que esgrimir argumentos compuestos y coordinados de tal manera que sólo en su conjunto pueden apoyarse unos a otros y, así, sustentar mejor las líneas argumentativas que se desarrollan en la resolución; presenta las siguientes modalidades:

a) Argumentación múltiple

Consiste en diferentes defensas del mismo punto de vista presentadas una después de otra, las cuales no dependen cada una entre sí para sostener un punto de vista y son de un peso equivalente (Eemeren, 2006: 70).

Esta argumentación se reconoce cuando vemos los indicadores: *aparte de, otra razón para esto es..., en primer lugar, además, al lado de...*

Por ejemplo:

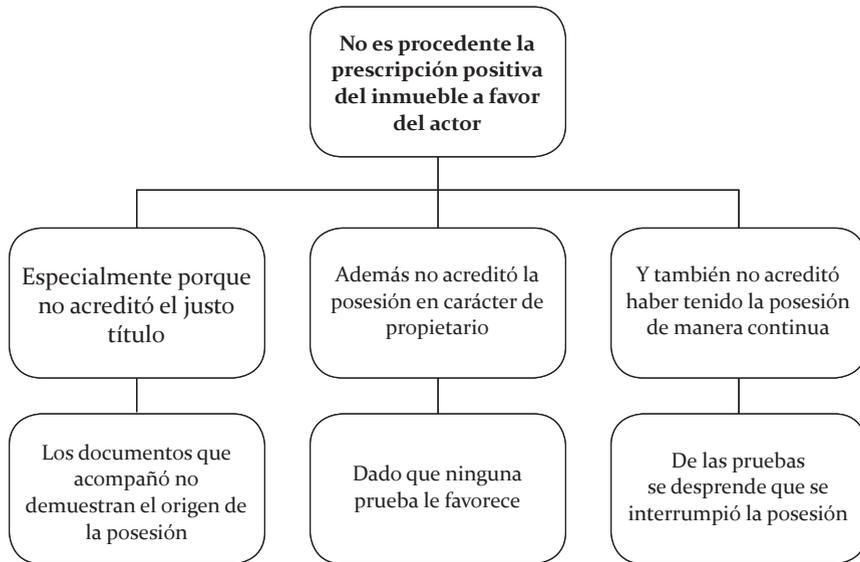


b) Argumentación coordinada

Es cuando se defiende un punto de vista mediante la combinación de argumentos que pueden ser tomados juntos para conformar una defensa concluyente. Las partes componentes de la argumentación son dependientes de cada una para la defensa del punto de vista (Eemeren, 2006: 70).

Esta estructura argumentativa se identifica cuando vemos los conectores: *además el hecho que..., por encima de eso, especialmente porque..., sino también, de manera más importante.*

Por ejemplo:

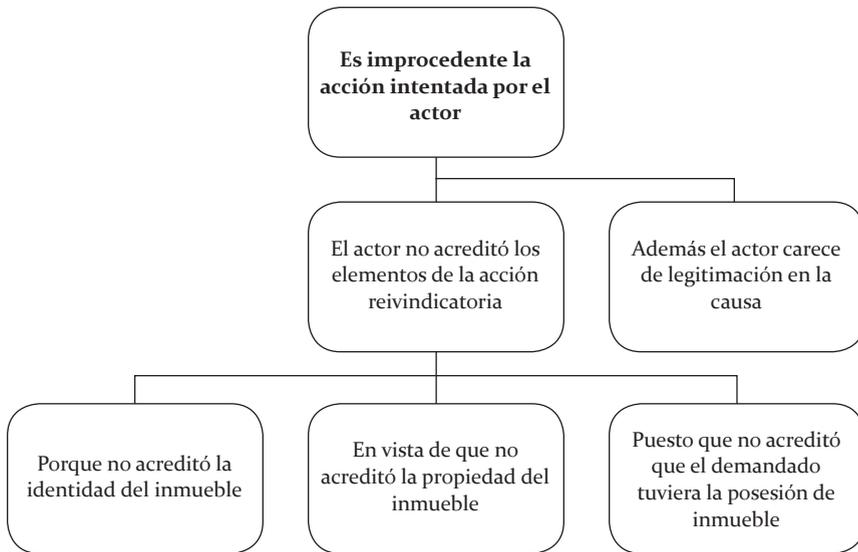


c) Argumentación compuesta subordinada

Cuando el argumento que soporta el punto de vista inicial no puede mantenerse por sí solo, entonces es apoyado por otro argumento. Si éste requiere otro sostén, entonces se añade un nuevo argumento, y así sucesivamente hasta que la defensa sea concluyente (Emeren, 2006: 71).

Se reconoce cuando vemos los conectores: *porque, por esa razón, por lo tanto, dado que..., por eso es que, en vista de...*

Por ejemplo:



VII. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LA ARGUMENTACIÓN DE LA SENTENCIA

Una vez que ya se han identificado las premisas y la estructura argumentativa de la sentencia, podemos analizar la argumentación de los considerandos en términos de que las premisas contengan razones relevantes, aceptables, suficientes y respaldadas.

Las premisas son relevantes cuando responden afirmativamente a las preguntas:

- ¿Son relevantes las premisas para lo que se afirma?
- ¿Conducen a la conclusión?
- ¿Prestan apoyo para la conclusión?

Las premisas son suficientes cuando responden afirmativamente a las interrogantes:

- ¿Aportan base suficiente para sostener la conclusión?
- ¿Se hacen todas la inferencias para llegar a la conclusión?
- ¿No se apoyan en generalizaciones apresuradas?
- ¿Se fundan en argumentos causales (pruebas)?
- Se apoyan en indicios que deben ser:
 - Concordantes
 - Plurales
 - Pertinentes
 - Conducentes

Las premisas son aceptables cuando

- Contienen valores o juicios que involucran lugares comunes y aceptados por la comunidad jurídica a quien van dirigidos.
- Tienen un respaldo que las sostenga.
- Se basan en datos objetivos y verificables.
- Expresan un conocimiento común o personal, un testimonio o informe incontrovertido de un experto.
- Recogen la conclusión de un argumento ya aceptado.
- Pueden probarse porque cuentan con un respaldo sólido.

En cambio, las premisas son inaceptables cuando

- El juicio está en contradicción con la evidencia.
- Se basan en datos subjetivos o suposiciones.
- Es un juicio dudoso o poco creíble que no lleva respaldo.
- Es un juicio confuso, ambiguo o ininteligible.
- Es un juicio idéntico a la conclusión basado en un supuesto cuestionable.

Un argumento es correcto cuando las premisas están respaldadas en

- la ley;
- tesis y jurisprudencia;
- doctrina;

- tratados internacionales, o
- principios.

Cuando ya hemos identificado la falta de aceptabilidad, relevancia, suficiencia y respaldo de las premisas que conforman el argumento contenido en los considerandos de la sentencia, podemos añadir premisas para respaldar y dar fuerza al argumento. Así, por ejemplo, si vemos que nuestro argumento es débil porque no es aceptable, le agregamos una premisa que contenga un tópico aceptado, como un valor o un principio (“lo accesorio sigue a lo principal”).

Al analizar y evaluar la argumentación que contiene la sentencia, nos vamos a dar cuenta de que no es que la justificación sea mala, sino que algunas partes deben ser reforzadas con otras premisas y, así, mejorar el argumento.

CONCLUSIONES

1. Argumentar es dar razones en apoyo de una conclusión. De acuerdo con el modelo de Toulmin, un argumento consta de cuatro elementos: la pretensión, las razones, la garantía y el respaldo, y este modelo se puede emplear para motivar los considerandos de una sentencia.
2. Explicar es diferente a argumentar. Lo primero es dar motivos, esto es, los antecedentes causales de la acción, mientras que lo segundo es dar razones, pero no cualquier razón sino razones correctas.
3. La argumentación del juez es diferente a la argumentación del litigante. La principal diferencia es que la argumentación del juez es objetiva e imparcial, mientras que la del litigante es subjetiva y parcial.
4. La retórica de Aristóteles tiene vigencia en la actualidad. Se puede aplicar en los juicios orales, al momento en que el abogado o el fiscal presenta sus alegatos conclusivos, que pueden contener del discurso conclusivo, los mismos elementos de la retórica clásica: el exordio, la narración, la demostración y el epílogo.

5. La retórica ha influido en la teorías precursoras de la argumentación, como son las de Viehweg, Perelman, Toulmin, y en la teorías modernas como las de MacCormick, Alexy, Atienza, Eemeren y Grootendorst, pero cada uno ha tomado del antiguo arte los elementos más importantes para incorporarlos a su teoría, destacando la postura del autor escocés que busca conciliar la retórica con el Estado de Derecho.
6. La sentencia, en cuanto a su estructura argumentativa, puede presentar la forma de argumentación simple, compleja o múltiple (coordinada y subordinada). Lo que nos permite identificarla son los indicadores que se emplean para unir las premisas entre sí. El tipo de estructura argumentativa nos permite reconocer si una premisa por sí sola no presta apoyo para la conclusión. En ese caso, podemos reforzarla con premisas adicionales.
7. Una vez reconocida la estructura argumentativa, procedemos a evaluar y analizar la argumentación para ver si las premisas empleadas son aceptables, suficientes, relevantes y respaldadas. Si detectamos que un argumento es débil, por ejemplo, porque la premisa no es relevante, añadimos otra premisa y reforzamos la argumentación.

REFERENCIAS

BIBLIOGRÁFICAS

- Aarnio, Aulis (1991): *Lo racional como razonable: un tratado sobre la justificación jurídica*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.
- _____ (2000): “Sobre el derecho y el Estado de bienestar” en *Derecho, racionalidad y comunicación social: ensayos sobre filosofía del derecho*, México, Distribuciones Fontamara.
- Alexy, Robert (1989): *Teoría de la argumentación jurídica*, trads. Manuel Atienza e Isabel Espejo, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.
- Andruet, Armando S. (2003): “El discurso forense: sus partes”, en Armando S. Andruet *et al.*, *El fenómeno jurídico*, Córdoba, Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba.

- Atienza, Manuel (2001): *El sentido del derecho*, Barcelona, Ariel.
- (2003): *Tras la justicia: una introducción al derecho y al razonamiento jurídico*, Barcelona, Ariel.
- (2004): *Las razones del derecho: teorías de la argumentación jurídica*, México, UNAM.
- (2006): *El Derecho como Argumentación*, Barcelona, Ariel.
- Aristóteles (1990): *Retórica*, trad. Quintín Racionero, Madrid, Gredos.
- Baquero V., Julia Marlén y José Felipe Pardo Pardo (1998): *El texto jurídico argumentativo, cuestiones de redacción y comprensión*, Bogotá, Ediciones jurídicas Gustavo Ibañes.
- Baytelman, Andrés y Mauricio Duce (2005): *Litigación penal, juicio oral y prueba*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Castillo Alva, José Luis, Manuel Luján Túpez y Róger Zavaleta Rodríguez (2006): *Razonamiento judicial interpretación, argumentación y motivación de las resoluciones judiciales*, Lima, Ara Editores.
- Carmona Tinoco, Jorge Ulises (2005): *Panorama breve sobre la retórica, su naturaleza y su evolución histórica*, México, UNAM.
- Cicerón, Marco Tulio (1995): *Acerca del orador*, t. II, México, UNAM.
- Correas, Óscar (1998): *Metodología jurídica: una introducción filosófica i*, 2ª ed., México, Distribuciones Fontamara.
- Eemeren Van, Frans H., Rob Grootendorst y Francisca Snoeck Henkemans (2006): *Argumentación, análisis, evaluación, presentación*, trad. Roberto Marafioti, Buenos Aires, Biblos.
- Falcón, Enrique M., Jorge A. Rojas (2003): *Cómo se hace un alegato*, 2ª. ed., Buenos Aires, Abeledo Perrot.
- Ghirardi, Olsen A. (2001): *La retórica y la dialéctica en el razonamiento forense*, Santa Fe de Bogotá, Ediciones Academia Colombiana de Jurisprudencia.
- Gianformagio, Letizia (1987): “Lógica y argumentación en la interpretación jurídica”, en *Revista Doxa Cuadernos de Filosofía del Derecho*, núm. 4, Alicante.
- González Lagier, Daniel (2005): *Quaestio facti: ensayos sobre prueba, causalidad y acción*, Lima, Palestra Editores.
- León Pastor, Ricardo (2005): *Introducción al razonamiento jurídico*, Lima, Programa de actualización y perfeccionamiento de la Academia de la Magistratura.

- López Navia, Santiago A. (1997): *El arte de hablar bien y convencer*, México, Editorial Planeta Mexicana.
- MacCormick, Neil (2005): *Rethoric and the Rule of Law: a Theory of Legal Reasoning*, Oxford, Oxford University Press.
- Manassero, María de los Ángeles (2001): *De la argumentación al derecho razonable: un estudio sobre Chaïm Perelman*, Pamplona, Ediciones Universidad de Navarra (Eunsa).
- Martineau, François (2000): *Técnicas de la argumentación del abogado*, trad. Ricardo Guevara Bringas, Barcelona, Bosch.
- Otero Parga, Milagros (2006): *Cuestiones de argumentación jurídica*, México, Porrúa.
- Peczenik, Aleksander (2000): *Derecho y razón*, México, Distribuciones Fontamara.
- Perelman, Chaïm (1989): *Tratado de la argumentación: la nueva retórica*, 2ª. reimp., trad. Julia Cevilla Muñoz, Madrid, Gredos.
- Plantin, Christian (2002): *La argumentación*, trad. Amparo Tusón Valls, 3ª ed., Barcelona, Ariel.
- Robira Florez de Quiñonez, María Carolina (2004): “De la retórica a la argumentación contemporánea”, en Francisco Puy Muñoz y Jorge Guillermo Portela, *La argumentación jurídica: problemas de concepto, método y aplicación*, España, Universidad de Santiago de Compostela.
- Stein, Friedrich (1999): *El conocimiento privado del juez*, 2ª ed., trad. Andrés de la Oliva Santos, Bogotá, Temis.
- Toulmin, Stephen Edelson (2007): *Los usos de la argumentación*, trads. María Morrás y Victoria Pineda, Barcelona, Ediciones Península.
- Traversi, Alessandro (2005): *La defensa penal: técnicas argumentativas y oratorias*, trad. María de los Ángeles Gómez Campos, Navarra, Editorial Aranzadi.
- Vega Reñón, Luis (2003): *Si de argumentar se trata*, España, Montesinos.
- Viehweg, Theodor (1997): *Tópica y filosofía del derecho*, trad. Jorge Malem Seña, 2ª ed., Barcelona, Gedisa.
- Weston, Anthony (2002): *Las claves de la argumentación*, 7ª ed., trad. Jorge Malem Seña, Barcelona, Ariel.

ELECTRÓNICAS

Mina Paz, Álvaro, “Reflexiones preliminares y lineamiento metodológico para la meta-comprensión de la teoría de la argumentación” en www.monografías.com

Gianformagio, Leticia, www.cervantesvirtual.com/portal/DOXA

FUENTES DE CONSULTA

Beristáin, Helena (2004): *Diccionario de retórica y poética*, México, Porrúa.