

LA ESENCIA DE LA RETÓRICA

Mtro. José Manuel Ramírez Tovilla

Introducción

Es de suma importancia en la actualidad el estudio de la retórica y desde luego la aplicación práctica de la oratoria, es decir, la retórica es el género y la especie la oratoria, surge en la antigüedad en la antigua Grecia y según ARISTÓTELES en su obra ART RETHORICA le atribuye la creación de ésta a EMPÉDOCLES. Es de destacar que la técnica utilizada era un verdadero ejercicio excelso que en realidad movía a la acción.

La palabra retórica procede del griego “rhetoriké”, “retórica”, “oratoria”. Otros vocablos griegos de la misma raíz son: discurso de orador o retórico, discurso artístico, elocuencia; arte oratoria. Ser orador, pronunciar un discurso, hablar en público.

Se dice como afirma Quintiliano “que es el arte del bien decir”, así mismo el diccionario de la lengua española conserva en su parte final la misma definición y al respecto indica que retórica es “el arte del bien decir, de dar al lenguaje escrito o hablado eficacia bastante para deleitar, persuadir, conmover y convencer.

Retórica entonces es también el arte de elaborar discursos gramaticalmente correctos, elegantes y sobre todo persuasivos. Arte de extraer especulativamente de cualquier asunto una construcción de carácter suasorio.

De acuerdo a la definición anterior, se destacan los siguientes elementos:

- El discurso debe elaborarse con corrección gramatical, es decir, atendiendo a todas las reglas de construcción y estilo.
- Tiene que ser persuasivo, esta es una de las partes esenciales del discurso.
- Versa sobre cualquier asunto, no importa la materia.
- La construcción debe tener un carácter suasorio.

1. TÉCNICAS DE ORATORIA Y COMUNICACIÓN ORAL COMO PILARES DE LA LITIS

1.1 CREACIÓN DE LA ESTRUCTURA Y ELABORACIÓN DEL DISCURSO

La oratoria es entendida como “el arte de hablar con elocuencia”, esta parte corresponde a la “elocutio”; entendiendo a la misma como la parte de la retórica a la que le corresponde la expresión lingüística de los pensamientos. Es el arte de conferir una forma lingüística a las ideas. En la antigüedad es precisamente aquí donde se añadían todos los embellecimientos de lo que se quería comunicar y transmitir.

La oratoria se deriva del latín “oratoria-ae”, su antecedente dentro de la misma lengua latina se encuentra en el verbo “orare”, derivado de (os-oris, boca), que significa hablar, decir, hablar como un orador, rogar, suplicar. Así mismo suele confundirse la oratoria con la elocuencia, pero es ésta la que da la vida a la oratoria.

CARACTERISTICAS DE LA ORATORIA:

La acción oratoria no consiste meramente en hablar, puesto que el acto del habla la mayor parte de las veces se produce entre un emisor y un receptor, y por lo general es individual, es decir, una relación entre un yo y un tú.

Así entonces la acción oratoria se realiza siempre entre un emisor individual, o sea un yo, y un receptor colectivo, es decir, ustedes; se trata entonces de un nítido acto socio colectivo.

1.2 COMPONENTES DEL ACTO ORATORIO

ORADOR: Es una persona que habla en público, en el auditorio, pronuncia discursos, imparte conferencias, expresa discursos.

CATÓN, definía al orador como un hombre bueno, experto en el decir, el orador con su actividad comunicativa persigue la utilitas de la causa, el interés de la posición retórica en la que está situado y que defiende con su discurso.

El buen orador es aquel que:

- Informa bien.- informar viene del latín “informare”, significa enterar, dar noticia de algo.
- Argumenta sólidamente.- proviene del latín “argumentare”, que significa sacar en claro, descubrir, probar, aducir, alegar, poner argumentos, disputar, discutir, impugnar una opinión ajena, expresar con solidez razones verdaderas, firmes, fuertes, estableciendo con ello razones fundamentales.
- Hace presente las fuentes que utiliza las fuentes.- fuente proviene del latín “fontis”, que quiere decir manantial de agua que brota de la tierra, materia que sirve de información a un investigador, o de inspiración a un autor.
- Que transmite credibilidad, confianza, y con ello logra ganarse el respeto de la audiencia.
- Tiene que dominar diferentes técnicas que aprehenderá a través del tiempo y que garantizan la eficacia de la palabra oratoria.

Por el contrario, no puede considerarse buen orador a quién miente, manipula, elude expresar sus puntos de vista verdaderos o evita informar sus intenciones reales, el saber, el estar seguro de lo que se va exponer, ayuda a enfrentar el natural nerviosismo que hablar en público genera; y en ocasiones es natural las sensaciones que el orador percibe, o sea la emoción (energía en movimiento) y puede ser positiva o negativa, pero esto lo podrá superar, si recuerda que eso

le pasa a los más grandes oradores y que está preparado para el desafío. Lo anterior desde luego requiere de una preparación intensa, cuya técnica de manera gradual se va a perfeccionar con el tiempo.

1.3 ELABORACIÓN DEL DISCURSO

En la elaboración de un discurso deberán tomarse en cuenta aspectos formales previos a éste como son:

- Averiguar en qué momento debe hablar.
- Estudiar el camino que seguirá al podio, atril, escenario o estrado.
- Prestar atención a todo aquello que le rodea.
- Acudir de preferencia con la ropa adecuada, y entre otros aspectos captar la atención del público con la palabra y no desviar su atención con otros argumentos.

1.3.1 ACTITUD ANTE EL PÚBLICO

- Mirada directa ante autoridades y público.
- Cara distendida, sonriente.
- Mire a la audiencia para captar su atención.
- Si hay sectores del auditorio hablando, mirarlos directamente, si conocemos a alguien de ellos, mencionarlo por su nombre.
- Citar a un orador anterior, a otra persona destacada o alguien del público.
- Nunca decir “no estoy muy bien preparado”, o “yo no sé mucho de esto”. Si no se está preparado, es mejor no hablar.
- Tampoco usar “esto no es importante”, ¿lo otro no?

Hay que tener presente que aprender a hablar se logra en menos de dos años, pero aprender a callar demora mucho más.

Shakespeare afirmaba que todos los talentos concedidos al hombre, ninguno es máspreciado que el don de la oratoria, quien lo detente esgrime un poder más perdurable que el de un gran rey.

Uno de los rasgos que caracteriza al ser pensante, como ser social es su capacidad de comunicarse con sus semejantes mediante el lenguaje, a través de un complejo sistema de signos que comprende desde los idiomas, hasta códigos especiales como el de las ciencias, pero también de las artes, la música, la danza. En consecuencia la comunicación es una actividad humana fundamental que permite la cohesión de cualquier grupo social y de la sociedad en su conjunto. Existen numerosas modalidades de comunicación y entre ellas una de las más importantes es la oratoria.

Aspecto oratorio: hablar con:

- Orden.
- Claridad.

- Entusiasmo.
- Persuasión
- Eficacia.

Si la imagen que se quiere dar de sí mismo es la de una persona que sabe a dónde va, que tiene una actitud positiva hacia la vida, con ideas dinámicas y don de gente; entonces el lenguaje es el principal instrumento que deberá utilizar para transmitir esa imagen a quienes le rodean.

2. LA NATURALEZA DE LA ORATORIA JURÍDICA, SU FORMA DE RAZONAMIENTO

2.1 DISCURSO

Del latín “discursus” que es la facultad racional con que se infieren unas cosas de otras obteniéndolas por consecuencia de sus principios o conociéndolas por indicios o señales. Serie de palabras y frases empleadas para manifestar lo que se piensa o siente. Perder, recobrar el hilo del discurso. Razonamiento o exposición sobre algún tema que se lee o pronuncia en público. Doctrina, ideología, tesis o punto de vista. De una manera más directa se puede decir que un discurso es un razonamiento, mientras que la oratoria es el arte de hablar; por lo tanto es discurso es aquello que razonas en tu mente y compartes con otras personas y la oratoria es el arte con que lo haces.

Con la palabra ocurre algo parecido, cualquier persona puede pronunciar un discurso, aunque lo hará mejor si conoce las reglas gramaticales, de sintaxis, lexicología y un manejo adecuado del lenguaje, si ha tenido la preocupación de leer, escuchar y preparar una exposición, para luego demostrar su capacidad de **elocuencia y persuasión**. La diferencia entre un discurso y la oratoria, entonces radica en cuanto sabes acerca de los principios que te permiten expresarte con eficacia. Si expones de cualquier manera, podríamos decir que simplemente estas dando un discurso o exponiendo tus razonamiento ante otras personas; y si lo haces de acuerdo a los cánones del arte retórico, o sea, como arte de enseñar, podríamos entonces afirmar que estas practicando en realidad la oratoria, el arte de hablar en público.

Es de destacar que la retórica se define como:

- Del lat. retórica, y este del gr. ρητορικὴ
- Arte del bien decir, de dar al lenguaje escrito o hablado eficacia bastante para deleitar persuadir o conmover.
- Teoría de la composición literaria y de la expresión hablada.

La retórica es a la vez la ciencia (en el sentido de estudio estructurado) y el arte (en el sentido de práctica que reposa sobre un saber demostrado) que se refiere a la acción del discurso sobre las ciencias del espíritu.

En principio, la retórica se ocupa de la lengua hablada, pero es evidente que sus aplicaciones han trascendido al discurso escrito, que es en cierta manera una transcripción limitada o imitación estrecha del discurso oral.

Así entonces cabría preguntarse cuál es la diferencia entre retórica, oratoria y elocuencia, la cual tal vez representa un problema a la inteligencia; sin embargo la respuesta está a la luz, pues la oratoria se define de acuerdo a la RAE como: a) arte de hablar con elocuencia y a la Retórica b) género literario que se concreta en distintas formas, como el discurso, la disertación, la conferencia, el sermón, etc.

Con esto de manera fehaciente que la oratoria no es otra cosa que una parte de la retórica; ya que esta es la serie de leyes que sirven para relacionar la expresión oral que es a la que se ciñe la oratoria.

Por tanto, una conclusión interesante es que se reafirma la tesis que al inicio del presente análisis se enunció, que la retórica es el género y la oratoria su especie. Respecto a la elocuencia, la RAE la define como del lat. “eloquentia” a) facultad de hablar o escribir de modo eficaz para deleitar, conmover o persuadir; y b) eficacia para persuadir o conmover que tienen las palabras, los gestos o ademanes y cualquier otra acción o cosa capaz de dar a entender algo con viveza. A guisa de ejemplo la elocuencia de los hechos, de las cifras.

Como podemos vislumbrar, la elocuencia no es otra cosa que el instrumento para convencer al auditorio o a la **contra parte**. Si nos percatamos bien, podremos notar que la definición de oratoria de la RAE que es como dijimos “arte de hablar con elocuencia”, implica que son dos objetos distintos y ambos se utilizan mutuamente, para remitir el mensaje, convencer y en algunos casos, persuadir al auditorio que escucha el discurso; además ambas ideas del pensamiento son parte de las leyes que estudian los fenómenos de composición literaria (escrita) y de la expresión oral, por lo cual ambas son partes de la retórica.

Por lo anterior no es correcto asimilar la oratoria como sinónimo de la retórica, siendo que la primera es parte de la segunda, mientras que la elocuencia es un instrumento que analiza una y ocupa la otra para llegar al convencimiento del auditorio en cuestión.

2.2 PARTE CONCEPTUAL

La retórica como se han podido percatar, es amplia y abarca todos los elementos de un discurso tanto escrito como verbal; también abarca las figuras conocidas como tropos, estrategias literarias, que el escritor aplica en el texto para intentar conseguir un efecto determinado en el lector; en éste caso sería dirigido al auditorio o tribunal y desde luego abarca muchos otros tópicos, entendiendo este término como temas. Lo anterior obedece al interés principal de que el participante se acerque de una manera digerible con la primera esencia de su significado y aspiración para formar un criterio adecuado para poder vislumbrar la utilidad de la misma en el mundo jurídico como funcionario judicial, en la administración pública o bien como abogado postulante.

2.3 LA NOCIÓN DE PERSUADIR.

Convencer a alguien para que actúe de determinada manera, requiere que el mensaje cumpla dos funciones: informar y **mover a la acción**, mediante el aporte de datos comprobables y convincentes de la conveniencia de lo propuesto, por cuanto se ajusta a lo que el receptor desea.

De lo anterior se desprende que la persuasión es: “convencer a alguien para que actúe de determinada manera.

Así entonces, se puede extraer de las anteriores ideas que el mensaje cumple dos funciones:

- Informar.
- Mover a la acción.

Por lo anterior debemos subrayar que la información dada esta sesgada de acuerdo a lo que el exponente de la idea quiere dar a conocer y lo mismo sucede con los datos “comprobables y convincentes”, porque su verdadera intención es ser persuasivo frente al auditorio al que se dirige.

Entonces persuasión, es una parte de la retórica (género próximo) y su finalidad es convencer al auditorio (diferencia específica). Las acciones de convencimiento son múltiples; por ejemplo, hay que recordar las falacias o las labores estilísticas o de elocución de las que puede hacer uso el exponente.

En resumidas cuentas la persuasión conlleva, dado el caso, a una fuerza “bruta” que impone si así es el caso una creencia o una relativa “convicción de algo”, mientras que el argumento, como se verá más adelante conlleva razones; por lo cual es más fuerte desde luego el argumento que la persuasión.

2.4 PERSPECTIVA GRAMATICAL, DISTINCIÓN DE PERSUADIR Y DE VERDADERAMENTE CONVENCER.

Una primera aproximación a la distinción entre persuadir y convencer la ofrece la gramática en éstos términos, se observara por ejemplo, que una persuasión se padece (como algo impuesto), mientras que un convicción se tiene (como algo obtenido) el carácter pasivo del sujeto de la persuasión contrasta con el carácter activo del sujeto de la convicción, de ahí por ejemplo, que se puede utilizar la lógica mediante símbolos para desarrollar esta idea.

El punto de partida de Toulmin¹ es la contestación de que uno de nuestros modos de comportamiento lo constituye la práctica de razonar, de dar razones a otros a favor de lo que hacemos, pensamos o decimos. Aunque existe una gran variedad de usos de lenguaje, es posible distinguir entre un uso instrumental y un uso argumentativo. El primero tiene lugar cuando las

¹ Stephen Edelston Toulmin (Londres 1922) Filósofo británico. Fue discípulo de Wittgenstein (cuya renovación lingüística ha continuado) y profesor de diversas universidades británicas Y estadounidenses. Su pensamiento se encuadra en la nueva filosofía de la ciencia (La filosofía de la ciencia 1953). Es autor, además, de El puesto de la razón en la ética (1950) y de la trilogía la comprensión humana, cuya publicación inició en 1972, sobre la idea de racionalidad.

emisiones lingüísticas consiguen directamente sus propósitos sin necesidad de dar razones adicionales; por ejemplo cuando se da una orden, se pide algo, en fin.

El uso argumentativo por el contrario, supone que las emisiones lingüísticas fracasan o tienen éxito según que puedan apoyarse en razones, argumento o pruebas. Dicho uso tiene lugar por ejemplo, cuando se plantea una pretensión jurídica (por ejemplo: X tiene el derecho a recibir la herencia), se comenta una ejecución, interpretación musical, se apoya a un candidato a un empleo, etc. Las situaciones y problemas con respecto a los cuales se argumenta pueden ser muy distintos y, en consecuencia, el razonamiento cambia con relación a las situaciones. Sin embargo, es posible plantear algunas cuestiones que son comunes.

Una de esas cuestiones es ¿cuál es la estructura de los argumentos?, esto es, de que elementos, se componen los argumentos, ¿qué funciones cumplen dichos elementos y como se relacionan entre sí? Otra es la fuerza de los argumentos, esto es, la cuestión de con que intensidad y bajo qué circunstancias el material presentado en la argumentación suministra un apoyo en relación con la pretensión que se esgrime en la argumentación.

Ahora bien, el término razonamiento se usa con un sentido más restringido que el anterior para referirse a la actividad central de presentar las razones a favor de una pretensión así para mostrar de qué manera esas razones tienen éxito en dar fuerza a la pretensión. Por lo que se refiere a argumento, se diferencia en dos sentidos del término. En un primer sentido, un argumento es un tramo de razonamiento, o sea, la secuencia de pretensiones y razones encadenadas que, entre ellas, establece el contenido y la fuerza de la proposición a favor de la que argumenta un determinado orador. En el segundo sentido, los argumentos, o mejor dicho, las disputas argumentativas son algo en que la gente se ve envuelta es decir, son interacciones humanas a través de las cuales se formulan, debaten, y/o se da vuelta a tales tramos de razonamiento.

Finalmente, quien participa en un argumento manifiesta su racionalidad o su falta de ésta, según se muestre abierto al argumento por el que se reconoce la fuerza de las razones o trata de replicar a ellas; o bien el hablante es sordo al argumento porque ignora las razones contrarias o replicas a ellas con aversiones dogmáticas.

Como ya se ha dicho en apartados de éste mismo modulo, la retórica ha tenido participación constante y permanente en las labores jurídicas y políticas. De hecho el gran estagirita Aristóteles dijo que “la retórica es algo que sucede en los tribunales y en la asamblea y en general en la actividad política”².

Por ello, en los procesos orales, tanto como en los sistemas jurídicos no escritos, la elocuencia es más importante que en procedimientos y sistemas jurídicos escritos o parcialmente escritos como nuestro sistema.

² Aristóteles, Retórica, Madrid, Ed. Gredos, 1990

La elocuencia, como ya se explicó con antelación, parte de la retórica, era tan importante en la vida política que Platón se lanzó en contra de los que enseñaban retórica como arte de convencer en la asamblea: los sofistas a quienes señaló como demagogos, porque habían conducido a Atenas a la ruina. Huelga decir que las personas contra las cuales despotricó Platón eran nada más y nada menos que las más importantes de su época, por ejemplo el gran Pericles sumo representante de la retórica.³

El discurso matemático en Gorgias difiere de la retórica y está orientado a la persuasión. En los diálogos de Platón, Sócrates pregunta y obtiene respuesta positiva: hay otros discursos que también persuaden, puesto que el profesor de matemáticas también lo hace. Entonces ¿En qué se diferencia la retórica de los otros discursos que persuaden?, y Gorgias responde: "...la retórica es autora de la persuasión que tiene lugar ante los tribunales y en las restantes reuniones de ciudadanos... y que tiene que ver con lo justo y lo injusto."⁴

Como podemos darnos cuenta la anterior cita del dialogo titulado Gorgias hace referencia clara a la importancia que desde el tiempo de los clásicos tuvo la retórica para el derecho o la política. La retórica continuó en el mundo jurídico pre moderno ya que los abogados del mundo preburgués estudiaban retórica y así lo atestiguaban los programas de las universidades. Es de destacar que del mundo antiguo, edad media, y hasta antes de la llegada del positivismo se estudiaba la llamada ARS MAGNA, que consistía en el estudio del llamado TRIVIUM, que se conformaba de los tres elementos que **hic et nunc**, son indispensables en la actualidad, a saber; gramática, lógica y retórica. Así también con el código de Napoleón se marcó el fin de esos estudios porque desde entonces se empezaron a estudiar métodos hermenéuticos, por ejemplo aquellos eruditos que se dedicaron a descifrar antiguos textos en latín y desde luego la codificación de los ordenamientos jurídicos.

En la época actual, que podríamos llamar postmoderna, en los juzgados y en la práctica jurídica los no conocedores identifican a la retórica, creen que la retórica es una actividad impropia y carente de ética, pues se suele asimilar con una sola de sus partes, la persuasión; en otras ocasiones se cree también que la retórica está alejada de la práctica judicial ya que se piensa que la misma solo es propia del discurso elocuente oral, y se olvida que la elocuencia, la persuasión, y en general toda labor de análisis o estudio de los fenómenos de composición literaria (escrita) y de la expresión oral es retórica. Como se ha analizado la retórica es propia tanto del discurso escrito como del oral; por lo cual, los abogados, jueces e incluso los jurados en los sistemas anglosajones tienen que ver con esta gran disciplina.

De acuerdo a lo anterior es conveniente determinar que aún hoy en día la retórica es aplicativa de los juzgados y los jueces, y en general de todos los funcionarios judiciales, así como de los postulantes y de los terceros participantes en un proceso (peritos, terceros, notarios, ministerios públicos, en

³ Platón, obras completas, Gorgias O de la Retórica, edt. Aguilar. Madrid, 1973

⁴ Ibid.

fin a todos), ya que todos los anteriores son los más destacados aplicadores de dicha labor, obedece a que utilizan a la retórica entre otras cosas para:

- Poder transmitir de manera escrita en el sistema romano, las pretensiones de un juicio. Hay que recordar sobre todo en los sistemas escritos y escritos orales (mixtos), que la pretensión es un elemento necesario para la existencia de un litigio, si no hay pretensión no existe tal, por pretensión se entiende “la exigencia de la subordinación del interés ajeno al interés propio”⁵, por lo cual es tal vez la parte de elaboración más fina de la demanda, esto implica, que éstas se realicen junto con los hechos de manera que enarbolem razones suficientemente contundentes para que el juez falle a la causa del que promueve la demanda, lo cual implicará que el postulante transmita sus ideas de manera lineal y siguiendo un esquema lógico de pensamiento, en el que utilice adecuada redacción, elocuencia, persuasión e ideas claras y coherentes.
- Emitir los argumentos propios entendiendo por argumento el tramo de razonamiento que se compone de razones y de las pretensiones propias de esa razón en concreto, pues de lo contrario sin una razón adecuada no podrá haber un fallo jurídico ad hoc, y para ello se requiere de la retórica para transmitirlo.
- Generalmente, se intenta hacer mella en el juzgador con la intención de que este falle a su favor. La forma en que el postulante redacte sus escritos cuenta mucho, toda vez que la intención del representante es vencer al contrario en juicio, para ello se hará valer de todo aquello que pueda rendir a las razones del contrario; por lo cual, utilizara la persuasión tratando que esta sea una especie de elemento dominativo de la razón, y en ocasiones utilizar tal vez falacias.
- En los procesos de nuestro sistema jurídico mexicano se presentan múltiples oportunidades para que los postulantes hagan uso de la retórica oral; con base en su buen decir, en su oratoria; éstos tienen la posibilidad de transmitir sus emociones, sus razones, su elocuencia y de esta manera hacer labor, mediante la estructura racional del pensamiento, hacer labor de convencimiento en la mente del juzgador. Todo lo anterior apoyado desde luego en la ley, lo cual generara mayores oportunidades para resultar vencedor en el proceso.
- El funcionario judicial debe establecer sus resoluciones adjetivas y sustantivas con base en una estructura analítica de argumentación que son pensamientos lineales que traerán como consecuencia un juicio específico.
- También el juzgador no debe olvidar la estructura lógica deductiva al resolver, se dice que el juzgador llega a la esencia de la physis con lógica, por lo cual muchas ocasiones la labor del juzgador de lógica pura, es decir:

Premisa Mayor + Premisa Menor

⁵ Francesco Carnelutti, Sistema de derecho procesal civil, UTEHA, Buenos Aires 1944, t. 1 p.44

= Conclusión PM + pm
= Conclusión (juicio)

Por lo cual, para establecer dicho juicio deben los funcionarios judiciales plasmarlos en una sentencia o darlos a conocer de manera tal que les permita reforzar el juicio de manera irreprochable, para ello se utiliza a la **retórica**.

No obstante lo anterior, la lógica deductiva no puede dar soluciones siempre a todos los casos, eso no quiere decir que se ha olvidado a Sócrates o Aristóteles sino que simplemente, se tiene que reconocer que el **argumento** así como los procesos y las labores judiciales de resolución son interacciones humanas; por lo cual, la lógica no puede cubrirlos de manera absoluta ya que la formación de ideas, por medio de silogismos pueden ser reprochadas por otras en la misma forma, incluso, pudieran no ser aceptadas por las contrarias hasta que no se venza definitivamente según su criterio. Incluso pudiera presentarse el caso de que exista una figura en la cual la (PM)⁶ no existiera.

2.5 LAS OPERACIONES RETÓRICAS.

De acuerdo a la Retórica de Aristóteles e invención Retórica de Cicerón, la retórica busca que el orador con un manejo adecuado del lenguaje convenza al auditorio de sus ideas, así tenemos las operaciones retóricas.

Partes de la retórica:

1. *LA INVENTIO.*
2. *LA DISPOSITIO.*
3. *ELOCUTIO.*
4. *MEMORIA.*
5. *LA ACTIO O PRONUNTIATIO.*

Tal y como se nos dice en el reconocido texto de la retórica de Aristóteles, que describe la clasificación de los discursos oratorios, en todo discurso hemos de contar con tres elementos básicos. El emisor o persona que habla es el primero de ellos, y los otros dos son el asunto sobre el que habla el emisor, y la persona que habla de dicho asunto.

Aristóteles añade que el fin del discurso oratorio se refiere al receptor u oyente, es decir, al tipo de participación del mismo. Forzosamente el oyente es o espectador o árbitro, y si es árbitro es por cosas sucedidas, o bien futuras. De ésta manera si se fija la tensión en el receptor y se añade luego el parámetro tiempo, es así como realiza el gran pensador la división en el tipo de discurso, a saber: demostrativo, deliberativo y judicial; clasificación que se adoptará a

⁶ La dificultad para resolver el asunto en cuestión por parte de los juzgadores fue analizado por Ronald Dworkin en su libro "*los derecho en serio*". A dichos casos en su obra los llamo casos difíciles, dicha denominación obedeció a la contra posición de los casos fáciles, es decir, en estos existe la representación lógica sencilla de PM (Premisa Mayo) + pm (Premisa Menor) = conclusión; en los casos difíciles no existe la Premisa Mayor (PM) por lo cual el juzgador no puede resolver de una manera mecánica.

partir de entonces como válida en los tratados de retórica. La propuesta aristotélica, se puede mostrar así esquemáticamente.

GÉNERO DEMOSTRATIVO	TIPO DE PARTICIPACIÓN DEL AUDITORIO: Como espectador. TIEMPO ALUDIDO: Principalmente presente. OBJETIVO DISCURSIVO: Estético-moral. FINALIDAD: Conmover sobre lo honroso/ feo.
GÉNERO DELIBERATIVO	TIPO DE PARTICIPACION DEL AUDITORIO: Árbitro TIEMPO ALUDIDO: futuro OBJETIVO DISCURSIVO: lo que puede suceder o no. FINALIDAD: persuadir sobre lo útil/dañoso
GÉNERO JUDICIAL	TIPO DE PARTICIPACION DEL AUDITORIO: Como árbitro. TIEMPO ALUDIDO: pasado. OBJETIVO DISCURSIVO: Acción cometida llevada ante un tribunal. FINALIDAD: Persuadir sobre los justo/ injusto.

La dialéctica es un concepto que es fundamental en el desarrollo de la argumentación y su vinculación directa con la retórica, no obstante que en un momento determinado llegaron a ser contradictorias, se complementan.

Dialéctica: es el arte de razonar sin contradicciones mediante un dialogo o discusión en donde los exponentes defienden su argumento por medio de la lógica, no bajo principios científicos, si no aceptables o asimilables por la mayoría. Adecuadamente desarrollada y utilizada, la dialéctica concluye con la verdad.

Aristóteles establece que la retórica es una atiestrofia de la dialéctica, porque utiliza conocimientos universales y que no pertenecen a ninguna ciencia, por ello lo adopta y los valida.

La retórica requiere de la influencia del orador con raciocinios hechos por medio de la disertación.

- El científico busca la verdad, lo particular para demostrar a los demás.
- El orador busca lo universal para convencer, persuadir, conmover, y busca la adhesión del auditorio o tribunal.

La explicación del surgimiento de la retórica y sus diferentes técnicas, es porque al constituirse la asamblea, se hacía indispensable atraer la atención de

los participantes, para luego ejercer el poder respecto de la mayoría que habría de convencer, asumiendo valores de lo que es justo y benéfico a los demás. De ahí entonces surge la necesidad de la retórica.

Aristóteles aportó a estos principios sofistas el elemento de la dialéctica, acercándola al concepto de la ciencia de Platón bajo la concepción de que por la alta exigencia en que finaliza la retórica (convencer o persuadir a otros para sumarlos), y esto requiere de:

- Se regule mediante el discurso retórico.
- Ese discurso sea semejante a la dialéctica.
- El uso debido de los recursos retóricos.
- Una aportación importante en: el contenido del discurso y en la exposición de la retórica y la propia convicción moral del orador.

2.6 SE CONSIDERA DISCURSO CONVINCENTE

- El que utiliza premisas,
- Argumentos universales, por lo que es aceptable por los demás.
- Considera a los valores y las preferencias de la generalidad.
- Se establecen tópicos que justifican las preferencias.
- Los tópicos son enunciados que son ampliamente aceptados por la generalidad.
- El exponente del discurso, asume que el auditorio no son individuos reales sino que se trata de un ideal a convencer.
- El exponente asume que el auditorio puede, en la dialéctica convertirse más adelante en argumentador o contra argumentador.

2.7. ERISTICA

Surge en la antigüedad en Grecia, en la escuela de Mégara, utilizada por los sofistas y consiste en: el arte de la esgrima verbal, el arte de la refutación, el arte de pelear sin pelear, vale la pena consultar la obra del gran filósofo SHOPENHAUER, ARTHUR *“El arte de tener razón compuesta en 38 estratagemas. Ed. Trotta, Madrid 2007.”*

2.8. ELEMENTOS QUE DEBEN UTILIZARSE PARA PREPARAR UN BUEN DISCURSO.

- En la técnica de la retórica no hay elemento más importante que el uso permanente de la mejor palabra posible, por ello es esencial disponer de un vocabulario variado y amplio.
- El uso de ritmo; éste se basa en el equilibrio particular entre las frases el cual da como resultado una cadencia más cercana al verso que la prosa.
- Acumular argumentos refiriéndose a hechos que sustentan una conclusión lógica.
- Considerar a las analogías como una de las armas más formidables de un retórico.
- Los comunicadores necesitan un toque de extravagancia, por lo que su vocabulario y forma de armar las frases debe ser particular y llamativo.

En la oratoria de todos los tiempos, pueden distinguirse 3 estilos.

ESTILO ÁTICO O HUMILDE.- Es el que se observa en un discurso que se caracteriza por una gran corrección de lenguaje, y al mismo tiempo por una expresión muy sobria sin grandes lujos formales ni imágenes poéticas, ni giros ni ironías, ni metáforas en general. Lo que le importa al orador sobre todas las cosas es la claridad conceptual, y es por eso que evita el lujo y adorno de su expresión.

ESTILO RODIO O MEDIO.- Se caracteriza por la suavidad del tono, por una belleza armónica del discurso, aquí se atiende mucho a la claridad conceptual, como en el estilo ático, pero no se evita por completo el lucimiento de la expresión; pueden aparecer moderadamente metáforas, muestras de ingenio y otros recueros.

ESTILO ASIANICO O VEHEMENS.- Es amplio, copioso, atiende a la ornamentación, a la brillantez de expresión; puede incluso ser punzante apasionado y ardiente, tiende a conmover al auditorio a impactarlo emocionalmente, se caracteriza por ser frondoso, imaginativo y espectacular.

3. FORMAS DE ARGUMENTACIÓN EN EL DISCURSO JURÍDICO PRÁCTICO

3.1 ARGUMENTOS JURÍDICOS Y EMPÍRICOS.

Argumentación Jurídica

Antecedentes

Es muy importante mencionar el antecedente de la argumentación es la retórica, es decir el arte más excelso de la expresión oral y escrita y que los antiguos manejaron con gran sabiduría. Desde Antifonte, Gorgias, Demóstenes, Pericles, Hipias, Lisias, Isócrates, Córax, Temístocles, Sócrates; Platón lo establece en varios de sus diálogos, a guisa de ejemplo en el llamado Gorgias o de la Retórica; sin embargo quien sistematiza a esta disciplina del conocimiento, que junto con la tópica y la dialéctica le da un carácter ordenado y sistemático es el propio Aristóteles de Estagira.

Derecho y lenguaje

Las normas jurídicas se expresan a través del lenguaje, al entender al derecho como un sistema de normas podemos afirmar entre el derecho y el lenguaje existe una relación inescindible, de tal suerte que desde la creación de las normas jurídicas hasta su aplicación e interpretación se encontraran distintas formas de argumentar donde estará presente el uso del lenguaje.

El lenguaje como es un medio de comunicación humana y que sirve a múltiples intereses, tendría un sin número de usos; no obstante la determinación del uso del lenguaje , permite conocer la fuerza del enunciado lingüístico respectivo , es decir, habilita el entendimiento para saber si se está ante un uso descriptivo, expresivo, directivo y el operativo.

3.2. USO DESCRIPTIVO.

Es aquel que se emplea para informar o dar cuenta del estado que guardan ciertos fenómenos ya sea naturales o sociales. En este se emplean unidades lingüísticas en forma de aserciones de las cuales se puede predicar su verdad o falsedad; ejemplo el lenguaje científico.

3.3. USO EXPRESIVO

Es aquel que se utiliza para “comunicar emociones o sentimientos o para provocarlos en el interlocutor”. Pueden resultar exageradas o metafóricas y no tener una correspondencia con la realidad por lo que no podría hablarse de ellas en términos de verdad o falsedad ejemplo el lenguaje poético.

3.4. USO DIRECTIVO

También denominado función prescriptiva es aquel que emplea formular actos verbales para dirigir, influir o incidir en la conducta o comportamiento de los demás, a diferencia del uso descriptivo, no se trata de informar sobre lo que acontece en la realidad, sino más bien a través del lenguaje se tiende a transformar esa realidad y este se puede servir de los otros usos; en este uso directivo del lenguaje, las expresiones se emplean para transformar una realidad, estableciendo la obligación, prohibición o permisión de determinadas conductas, tampoco puede predicarse de ellas su verdad o falsedad. Más bien, en el lenguaje prescriptivo, por lo que se refiere a su función, diremos que tiende a modificar un pensamiento y por lo que hace al comportamiento de los destinatarios, se predicará su eficacia o ineficacia de las normas, en tanto que fue o no cumplida; y por lo que hace a su valoración se podría decir que la norma es válida o inválida o si se prefiere justa o injusta.

Para ejemplificar el lenguaje de las normas, es específico de las normas jurídicas. No obstante ello, el lenguaje de la ciencia del derecho es fundamentalmente descriptivo.

3.5. USO OPERATIVO

Es aquel en donde se utilizan ciertas palabras o términos que tienen una específica significación con relación a un sistema de reglas vigentes, es decir, se requiere de una serie de condiciones y circunstancias establecidas como reglas preexistentes, fuera de las cuales el lenguaje no tendría razón de ser o simplemente no surtiría los efectos deseados ejemplo el lenguaje técnico.

En todo proceso de comunicación, el interlocutor, va a emplear el lenguaje mediante el uso y empleo de expresiones que pueden facilitar o dificultar su comprensión. Ahora bien, una vez identificado el uso del enunciado en el mensaje lingüístico el receptor procede a preguntarse en qué sentido le están describiendo algo, que sentimiento le quieren transmitir, que orden se le está imponiendo, o que conducta tiene prohibido realizar.

Lenguaje legal, jurisprudencial y doctrinal

Al entender que el derecho es un sistema de normas y que se expresan a través del lenguaje, desde la creación de las normas hasta su aplicación o interpretación, se encontraran distintas formas argumentativas. En el lenguaje legal, jurisprudencial y doctrinal, se afirma seguir la corriente logicista de la aplicación e interpretación del derecho, en donde el proceso racional de justificación de la decisión jurídica era monológico, tal como expresó en su momento la escuela de la Exégesis y Jurisprudencia de Conceptos; las actuales teorías de la argumentación jurídica (teoría moderna del lenguaje legal), vienen a defender la idea de que es posible hablar en términos de “racionalidad práctica de la decisión jurídica, la cual se va a construir a través de un procedimiento que en forma dialógica (discursiva) logre un determinado consenso, o sea, la argumentación jurídica afirma que toda decisión jurídica de la índole que esta sea, debe venir respaldada por un aparato discursivo, en el que estén presentes el dialogo intersubjetivo y el consenso alcanzado bajo ciertas formas de procedimiento. Todos los sujetos susceptibles de ser afectados por una decisión jurídica van a ser interlocutores del dialogo participes del concurso que debe verificarse previo a la toma de dicha decisión. Sería conveniente designar actividad “discurso practico”.

El discurso jurídico es un caso especial del discurso práctico en general. Robert Alexy y Jurgen Habermas añaden al afirmar que la argumentación racional se desarrolla mediante un procedimiento; de tal suerte que un enunciado normativo es correcto, si solo si, puede ser el resultado de un procedimiento y para efectos del presente estudio, distinguiremos solo al discurso informativo y al argumentativo. El primero es aquel en que lenguaje es utilizado como un instrumento para la consecución de determinados propósitos, sin necesidad de ser apoyado en razones para ello ; el segundo, el discurso argumentativo, se caracteriza por que el éxito o fracaso de una determinada decisión, dependerá de las razones que previamente se hayan expuesto para justificarla, aclarando que **argumentar** es una actividad que consiste en dar razones a favor o en contra de una determinada tesis que se trata de sostener o refutar. Así mismo, si se admite que las decisiones deben estar justificadas a su vez se asume la tarea de llevar a cabo toda una actividad argumentativa, lo que “significa aceptar que el problema de que se trata, que hace surgir la argumentación ha de resolverse mediante razones que se hacen presentes por medio del lenguaje, oral o escrito”.

En el campo normativo jurídico las decisiones ya sean de tipo legislativo o jurisdiccional, en nuestros días deben venir acompañadas de un discurso argumentativo, en donde se exprese los razonamientos que validen la decisión respectiva. El lenguaje legal, es el lenguaje que esta expresado en los textos legales producidos por el legislador material, sin importar su denominación (ley, código, reglamento, decreto). El lenguaje jurisdiccional, es donde se expresa las decisiones de los jueces generadas en su actividad jurisdiccional.

Distinción entre persuasión y demostración en la argumentación.

Como se ha mencionado con antelación en la labor argumentativa hay la justificación de una determinada decisión, que puede venir respaldada con un discurso meramente persuasivo o bien por un discurso de convencimiento o debidamente fundamentado. Si es un discurso persuasivo el rétor, tendrá como finalidad adherir voluntades a su posición, incluso valiéndose de mecanismos irracionales. En el campo del derecho, por el contrario, se debe buscar una decisión que venga respaldada por un discurso de convencimiento a través del cual por medios estrictamente racionales, se logre la adhesión y el consenso del argumento válido, es decir la decisión jurídica deber estar debidamente fundamentada conforme a derecho, en un discurso argumentativo estrictamente racional, en donde el criterio interpretativo está basado en las reglas, principios y valores contenidos en las normas que componen un determinado ordenamiento jurídico.

La distinción entre argumentos correctos o válidos y argumentos meramente persuasivos, podría explicarse, el argumento que se encuentra detrás de cada una de las normas producidas, y que debe ser un argumento correcto o válido dentro del derecho, porque de lo contrario dicha norma no podrá ser considerada como parte de dicho sistema jurídico, y precisamente se estará, ante una norma inválida para el sistema, cuando los argumentos que se encuentren tratando de justificar dicha decisión sean meramente persuasivos entendiendo con el carácter de persuasivos aquellos argumentos que hayan pretendido por medios ajenos a los estrictamente jurídicos, adherir la voluntad de los agentes participantes en el discurso, a través de mecanismos no previstos ni autorizados en las propias normas o bien argumentando en un sentido distinto a lo que el sistema normativo prevé. Quizá aquí se estaría frente a un argumento perfectamente válido en otro terreno, como el moral económico, político, social, religioso o cualquier otro tipo, pero de ninguna forma se justificarían como válidos en derecho, si no se fundamentan en una norma, un principio o un valor superior del ordenamiento jurídico.

Razonamiento y argumento.

Razonamiento.- Actividad del pensamiento que consiste en la generación de ideas a partir de ideas.

Argumento.- Es la expresión lingüística formal de un razonamiento. Así el concepto (expresión de la idea oral o escrita) de argumentación se encuentra en relación directa con otros conceptos de la lógica, no solo con el razonamiento, sino también con la deducción inducción y analogía. Consiste en darle cierto apoyo o fuerza lógica específica para ser evidente la verdad o falsedad de una proposición (conjunto de palabras que expresan un juicio, afirma o niega lo que una cosa es, la división afirma las partes que la integran. Pueden ser simples [cualidad][afirmativa o negativa]y cantidad [universal o particular o compuestas [unión de dos o más simples con un nexo (conjuntivas) (disyuntivas) o incondicionales “nexo” si... entonces... la primera será el antecedente y la segunda el consecuente. Puede ser que ambas sean

verdaderas pero la proposición condicional es falsa cuando el antecedente es verdadero y el consecuente es falso a su vez los argumentos pueden ser:

Argumentos concluyentes.- son la demostración y la prueba; los argumentos probables la incongruencia y la hipótesis y los argumentos comparativos que son los argumentos analógicos o comparativos.

Diferencia entre validez y corrección de los argumentos

Al mencionar que han existido distintas teorías que se han encargado de explicar la aplicación e interpretación del derecho, se puede decir también que pueden clasificarse en logicistas o no logicistas. Los logicistas van a establecer que el criterio de validez y de racionalidad de toda decisión jurídica, va a determinarse con base en criterios lógico-deductivos de carácter silogístico; esto significa, que otra vez de un razonamiento lógico, es posible establecer la premisa mayor, la premisa menor y concluir en forma necesaria en un silogismo puro (argumento deductivo) en el ámbito jurídico se puede establecer esta forma de razonamiento cuando se parte de la idea de que la norma general y abstracta constituye la premisa mayor, el caso concreto controvertido, la premisa menor y el sentido de la decisión, es la conclusión que se obtiene mediante una simple subsunción. Razonamiento que ofrece la lógica tradicional para hacer posible un argumento en donde el criterio de validez, lo determine esa inferencia deductiva necesaria. La difícil tarea práctica de aplicación e interpretación de las normas jurídicas ha evolucionado y las teorías de la argumentación jurídica de Viehweg y Perelman, Mc Cormick y Alexy como precursores actuales, sostiene un criterio de racionalidad no logicista.

Con esto se viene a defender que el criterio de corrección lógico-deductivo, es un elemento necesario pero no suficiente en la construcción del argumento que valide la decisión, lo que nos lleva a colegir, que las teorías de la argumentación jurídica, van a defender en términos generales, la idea de que el puro silogismo no es suficiente para garantizar un argumento válido en el terreno jurídico. No obstante, siempre se requerirá de la corrección lógica que permita llegar a una conclusión, pero además hacer uso de un elemento adicional, es posible encontrar algún argumento no deductivo, conocido como ABDUCCIÓN, en donde no se da esa deducción en forma necesaria pues más bien se estaría en presencia de un tipo de silogismo cuya premisa mayor es evidente, pero la premisa menor es menos evidente y por ello la conclusión solo podrá ser probable Manuel Atienza señala que "...si se aceptas la verdad de las premisas, entonces hay una razón sólida para aceptar también la conclusión. Aunque, desde luego, no puede haber una certeza absoluta. Estas teorías dan un viraje en la forma de entender la decisión jurídica que va de la certeza a la incertidumbre; es decir ahora el intérprete no descubre el significado de los enunciados normativos, sino más bien lo atribuye y en ese sentido son teorías que defiende la idea de que hay muchas respuestas validas posibles.

Argumentación probable.

Esta engendra la opinión que consiste en la adhesión del entendimiento a alguna proposición como verdadera pero sin la seguridad de que la contradictoria no lo sea. Es aquella en donde las premisas utilizadas pueden ser verdaderas o falsas. Se ubican en este tipo de argumentación la hipótesis y la probabilidad.

¿Por qué se dice que la argumentación es una forma de argumentación probable?

Los argumentos probables, se dicen desde una perspectiva lógica, aplican al derecho y dice lo siguiente:

1.- Por congruencia, se funda en la conveniencia de una proposición cuya verdad ha sido demostrada concluyente con otras proposiciones conocidas con seguridad como verdaderas, con objeto de patentizar con mayor claridad la verdad ya establecida.

2.- Por hipótesis, mediante ella se explica ciertos fenómenos, ya que la verdad no se puede demostrar, pero se supone verdadera; por ello el argumento por hipótesis, trata de colocar un argumento debajo de ciertos fenómenos, para que le sirva de explicación. Aquí cabe imponer también del argumento analógico, que se utiliza también en el derecho como argumento de interpretación e integración del derecho, y al ser un argumento comparativo, ubica la certeza y la probabilidad de una conclusión.

Discurso jurídico.

La argumentación jurídica afirma que toda decisión jurídica de la índole que estas sea, debe venir respaldada por un aparato discursivo, en el que estén presentes el dialogo intersubjetivo, y el consenso alcanzado bajo ciertas reglas de procedimiento. Todo los sujetos susceptibles de ser afectados por una decisión jurídica van a ser interlocutores del dialogo y partícipes del discurso que debe verificarse previo a la toma de dicha decisión. Es conveniente designar tal actividad como "discurso práctico". El discurso jurídico es un caso especial del discurso práctico en general. Es discurso jurídico como un proceso de interacción enunciativo-interpretativo que remite al análisis de los distintos "enunciadores", a las relaciones que se establece con los destinatarios y a las variadas estrategias argumentativas que se ponen en escena. Estas se dan dentro de un ritual comunicativo específico del campo jurídico y tienden a logran la adhesión del auditorio, a refutar las tesis adversas, a insertar el discurso en el sistema de valores imperantes o a producir una ruptura con este. Al referirnos al "discurso jurídico es necesario distinguir entre:

- a) Discurso normativo: se origina en la redacción de leyes y es objeto de estudio de la técnica legislativa o ciencia de la legislación.
- b) Discurso parlamentario: se desarrolla en el seno del poder legislativo, donde los agentes intervinientes reglados por normas específicas que regulan los turnos de habla, producen sus argumentos para defender o refutar la sanción de las leyes.

c) *Discurso forense o judicial: se produce en el ámbito de la administración de justicia, abarca el discurso de las partes y los fallos o sentencias que constituyen el discurso de poder institucionalizado del campo de la justicia.*

Hablar y escribir son dos modos del concepto “discurso jurídico” engloba un conjunto de sabidurías y formas culturales cuya apropiación por parte de los alumnos es esencial adquirir los conocimientos lingüísticos necesarios para la producción, la interpretación y el análisis de las diferentes tipologías textuales presentes en los distintos formatos discursivos jurídicos. La perspectiva debe ser necesariamente instrumental; estos conocimientos no deben ser impartidos desde la perspectiva de la teoría lingüística, sino como herramientas concretas para el desempeño profesional del abogado, como usuario de un lenguaje de especialidad.

Argumentación jurídica.

Es aquella disciplina que tiene como objeto exponer la estructura, el significado y el uso de los argumentos utilizados en el discurso jurídico. El análisis de los diversos tipos de argumentos nos ayudara a entender el estudio del discurso jurídico. El argumento analógico, es un procedimiento comparativo intenso, compara algo de la ley hacia otra ley, consiste en comparar de lo particular a lo particular. Toma como base una disposición concreta específica de la ley. En su nivel interno del discurso jurídico, se visualiza el argumento interpretativo, es decir la introducción, donde el abogado empieza su discurso, la narración o exposición de los hechos; **la argumentación de las razones del establecimiento de pruebas**, fundamentos y batería argumental y finalmente la conclusión del acto de habla jurídico. La parte final del texto del abogado, con los argumentos se ayudará a construir las demandas, las sentencias y los laudos, averiguaciones previas, la teoría del caso, en materia penal alegatos de clausura, la construcción legislativa, las decisiones judiciales, etc.; lo anterior con el propósito de evitar las falacias es decir falsos argumentos.

Argumentos dialecticos y argumentos apodícticos en Aristóteles.

Consiste en que el argumento dialectico es de corte erístico ya que parte de un conjunto de premisas probables, silogismos con premisas probables; el argumento apodíctico es demostrativo por medio de silogismos con premisas verdaderas; la diferencia entre ellos es que el primero no es demostrativo. En síntesis para Aristóteles existen tres tipos de argumentos:

Apodícticos, dialecticos y sofísticos.

La tópica según Marco Tulio Cicerón

Es el pilar ms importante en la construcción de la retórica, el representa la conjunción de la practica oratoria con la reflexión teórica y la sistematización de este arte, al tiempo que recoge las principales aportaciones de la tradición griega; a él se debe la figura del orador ideal, y la idea de que en el discurso se

debe enseñar, con mover finalmente agrandar. Es uno de los pilares en la edificación y construcción de un modelo discursivo, creativo y transformador.

Importancia del trabajo de Theodor Viehweg en el campo de la argumentación jurídica.

Este pensador fue quien planteó el interés que tenía para el derecho la reflexión retórica o tópica. Esta reflexión jurídica Viehweg la ubica en función de tres elementos:

- 1.- Por un lado es una técnica del pensamiento problemático (entiende por problema, toda cuestión de que aparentemente permite más de una respuesta y que requiere necesariamente un entendimiento preliminar, toma el cariz de cuestión que hay que tomar en serio y en la que hay luego que buscar una única respuesta como solución);
- 2.- Por otro lado designa la idea de **topoi** o lugar común y finalmente
- 3.- La ubica como una búsqueda y análisis de premisas, siendo ms importantes estas que las mismas conclusiones.

Se opone a la idea de sistema y privilegia una técnica de pensamiento aporético en oposición a una técnica de pensamiento sistemático.

Los elementos de la retórica o tópica se resumen en tres

- El objeto (factor desencadenante del proceso): el problema la aporía
- El instrumento con que se opera: los topoi
- El tipo de actividad en que tal proceder se manifiesta: la discusión de problemas, la búsqueda y examen de premisas por medio del discurso, es decir, de la argumentación.

En síntesis, si la tópica es la técnica del pensamiento de problemas y la jurisprudencia es una técnica al servicio de una aporía, es decir de un problema, entonces la jurisprudencia es tópica. El mérito central de este autor es haber descubierto un ámbito creativo para la investigación del derecho.

En qué consisten el discurso, el orador y el auditorio según Chaím Perelman.

Abogado y filósofo de origen Polaco, para él la lógica se deriva de la retórica y la argumentación jurídica es el paradigma de la argumentación retórica donde el abogado es el orador. El argumento no trata de establecer verdades evidentes, si no de demostrar el carácter razonable de una determinada decisión u opinión. El derecho es discurso y la retórica nos da la clave para entender el discurso jurídico. Hay dos conceptos clave en la tesis de Perelman: auditorio universal y auditorio particular. Auditorio: es el conjunto de todos aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación. El auditorio universal, es la sociedad in genere que se dirige a ella con la finalidad de lograr su adhesión por medio del convencimiento; y el auditorio particular es un auditorio concreto y determinado que intenta lograr la adhesión a través de la

persuasión. Propone la idea de un derecho natural positivo, para adherirse al paradigma típico de razonamiento jurídico.

Elementos de la argumentación según Toulmin.

Para Stephen E. Toulmin, a diferencia de Perelman y Viehweg, no busca su modelo argumental en la tradición retórica, para él en el proceso para establecer un modelo argumental existen 4 elementos: la pretensión, las razones, la garantía y el respaldo.

La pretensión (claim) significa el inicio y el devenir del acto argumentativo.

Las razones (data) deben estar basadas en hechos concretos que desarrolla un sujeto determinado teniendo que aportar enunciados generales y específicos que validen sus razones.

La garantía (warrant) son reglas que permiten o autorizan el traslado de un tejido enunciativo a otro.

El respaldo (backing) presupone la garantía matizada, variando según el tipo de la argumentación. Con Toulmin se está frente a una auténtica teoría de la argumentación en general. Utiliza los instrumentos de la filosofía analítica, pues argumentar significa esforzarse por configurar una pretensión con una estructura racional sólidamente construida con la idea de generar buenas razones.

Contexto de descubrimiento y el contexto de justificación según Neil Mc Cormick.

Jurista anglosajón en el su prototipo argumentativo implica la construcción de una teoría de corte descriptivo y normativo que analice las variables deductivas, una batería argumentativa que permite ubicar su modelo al anterior del contexto de justificación, esto quiere decir para Mc Cormick , la argumentación cumple una funciones de justificación; en síntesis el modelo argumentativo supone articular una teoría de la razón práctica con la teoría de las pasiones, una propuesta que sea restrictiva y normativa que dé cuenta de la racionalidad y de la afectividad.

Jürgen Habermas (1929)

Jürgen Habermas filósofo y sociólogo alemán, nacido en 1929 y una de sus obras principales es la teoría de la acción comunicativa⁷.

La idea central de la teoría de Habermas consiste en la explicación de la existencia de un orden social por medio de conceptos sociológicos fundamentales desarrollados por la teoría de la acción comunicativa.

Desde la perspectiva de ese actor, el derecho solo cumple su función integradora cuando es fruto del discurso racional. Su teoría de la racionalidad comunicativa, tiene su fundamento en el estudio de las condiciones y

⁷ Habermas Jürgen "Teoría de la acción comunicativa" editorial Taurus, México 1985, p. 43.

estructuras centrales de la argumentación, esto es, que “el lenguaje es el medio en el que se realiza la coordinación de las actividades humanas en el marco de la acción comunicativa”⁸.

Manuel Atienza⁹

Manuel Atienza propone un proyecto de una teoría de la argumentación basada en las siguientes etapas:

1. Identificar el problema de acuerdo con la clasificación que hace Mc Cormick y determinar si es de relevancia, interpretación, prueba o clasificación.
2. Establecer si esto obedece a una deficiencia de información.
3. Construir una hipótesis de solución al caso planteado.
4. Justificar la hipótesis pro medio de argumentos por analogía, a pari, a fortiori y reducción al absurdo, entre otros.
5. Finalmente pasar de las premisas a la conclusión.
6. De esta manera, este autor distingue entre los casos fáciles, difíciles y trágicos que define como aquellos en los que no cabe encontrar la solución sin que se sacrifique algunos elementos esenciales de un valor fundamental-dilema.

Para Atienza existen tres tipos de argumentación:

1. Formal: relativa a la argumentación lógica
2. Material: que se refiere a las primicias y razones que se utilizan en los argumentos y
3. Pragmática: que a su vez se divide en retórica: que se ocupa de las técnicas para convencer, y la dialéctica que se dedica al debate argumentativo entre varios participantes.

Argumentación formal y material

Encontramos dos tipos de argumentación: la argumentación formal y la material.

La argumentación formal define la argumentación como una inferencia lógico-formal, que se apoya en la lógica formal o matemática, que permite establecer la corrección del pensamiento a través de esquemas o reglas, por ejemplo el silogismo, o el modus ponens (afirmación del antecedente).

La validez de los argumentos no depende del contenido de verdad de las premisas y de la conclusión, sino de su estructura.

Las reglas de la lógica permiten controlar la corrección del paso de las premisas a la conclusión, de una manera abstracta.

⁸ Vid. La Teoría del Discurso de Habermas.

⁹ Las Razones del Derecho, Teorías de la Argumentación Jurídica, 3ra. Impresión, Universidad Nacional Autónoma de México. México, 2007.

Podemos comentar a un tipo general de falacias en las cuales la conclusión no se deduce de las premisas y que se denomina non sequitur (en latín <no se sigue>). En sentido amplio se aplica a cualquier razonamiento inconsecuente.

Por otro lado encontramos que la argumentación material es propia de la tópica o la retórica, que se ocupa de la corrección de los argumentos y fundamentalmente de la búsqueda de las mejores razones.

La argumentación es un proceso que consiste en buscar, identificar y ofrecer buenas razones para fortalecer a la conclusión.

Las premisas o razones deben ser verdaderas o generalmente aceptadas para que la conclusión lo sea. Para dar consistencia a la conclusión se deben ofrecer premisas o razones relevantes también conocidas como buenas razones.

La dialéctica en donde el proceso argumentativo es un proceso dialógico, sometido a reglas semánticas, sintácticas y pragmáticas.

La argumentación es una interacción entre dos o más sujetos, por lo que la solides de las premisas debe reflejarse en una conclusión racional convincente y persuasiva. Se realiza conforme a la reglas del dialogo racional, a efecto de regular el flujo de los argumentos (Dialéctica).

Tiene como finalidad persuadir con buenas razones a un auditorio universal para que acepte con convencimiento una tesis (Retorica).

Tipos de argumentos

Podemos entender los argumentos que se utilizan en los métodos interpretativos y que proponen las diferentes escuelas de argumentación.

Procede entonces relacionarlos con los argumentos más habituales en nuestro contexto jurídico, mismos que a continuación enunciamos.

Gramatical:

- Argumento semántico
- Argumento a contrario

Sistemático:

- Argumento sistemático (estricto sentido).
- Argumento sedes materiae.
- Argumento a rubrica.
- Argumento a coherentia.
- Argumento de la no redundancia.

Criterio funcional:

- Argumento teológico
- Argumento histórico
- Argumento pragmático

- Argumento por el absurdo
- Argumento de autoridad.

En el caso de falta de ley o disposición legal, los argumentos que se utilizan son:

- Argumento por analogía
- Argumento a fortiori
- Argumento a partir de principios

Método gramatical, argumento semántico.

Por la importancia que tiene daremos una breve explicación, el argumento semántico sirve para resolver dudas o controversias lingüísticas, por medio de las reglas de lenguaje, como sabemos, las principales causas de indeterminaciones lingüísticas son la vaguedad y ambigüedad de las palabras.

El uso del argumento semántico consiste en resolver la duda interpretativa o justificar el significado sin salir del tema objeto de interpretación, es decir, recurriendo a las reglas de uso del lenguaje en el que está redactado el enunciado objeto de interpretación.

El modo de resolver las dudas lingüísticas es acudiendo a las reglas gramaticales del lenguaje, así, en algunas ocasiones, el contexto es el que definirá la solución ante las dudas lingüísticas, sin embargo, en otras ocasiones, éstas solo podrían ser resueltas recurriendo a otros métodos interpretativos.

La argumentación del abogado

Debemos tener muy presente la importancia y trascendencia que tiene la argumentación jurídica en el ejercicio profesional así entonces cuando hablamos de abogar, este es un verdadero ejercicio argumentativo, porque no existe ningún acto que realice un abogado en el que no tenga que argumentar, tiene que argumentar ante sus clientes para convencerlos de la estrategia que le sugiere para que sea la mejor, después tiene que argumentar ante la autoridad, ante los jueces o tribunales para persuadirlos que la postura que sostiene en nombre de las partes es la correcta, pero además también argumenta con su parte contraria y ello mediante una adecuada refutación destruir o desvirtuar los argumentos de la parte contraria al hacer triunfar sus propios argumentos ante el adversario, todavía para el caso de que en el procedimiento no tenga parte contraria por tratarse de un recurso administrativo, tiene que convencer a la autoridad que el acto de molestia perjudica ilegalmente a los intereses de su representado, y en todos estos casos tiene que presentar buenos argumentos a favor de la causa que defiende, de ahí la importancia de la argumentación jurídica en el ejercicio profesional.

Distinción entre la argumentación del abogado y del juez

Nos gustaría mencionar la distinción que para el efecto realiza en su obra Argumentación Jurídica el Doctor Galindo Sifuentes y que consiste en lo siguiente “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, 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 rol de los abogados es el de asesoría y defensa de una posición interesada que reclama la satisfacción de una pretensión jurídica; y por lo tanto, 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.
- 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 solo los hechos y aspectos normativos favorables a la pretensión que defiende.
- Los jueces argumentan a favor de una cierta tesis porque consideran que de acuerdo con el derecho es lo correcto, mientras que los abogados porque eso favorece los intereses de su cliente y por qué pretenden que sus argumentos sean recogidos y aceptados por los jueces”¹⁰.

Argumentación jurídica

La argumentación jurídica si bien es cierto que parte de las ideas básicas y conceptos generales que ya se apuntaron; no menos cierto es que la misma tiene sus características y matices propios.

Para el doctor Eduardo López Villegas la argumentación jurídica no puede, por tanto prescindir de la norma jurídica la cual es fuente principal de argumentos del discurso de los jueces y abogados, pero no es la única ni es bastante. La norma no es el principio y fin de todo razonamiento; no contiene exhaustivamente todas las razones que motivan el comportamiento; ni en ellas

¹⁰ Galindo Sifuentes, Ernesto. “Argumentación Jurídica, editorial Porrúa, México, 2008, p. 104.

se plasma la totalidad de las opciones finalistas o axiológicas de las conductas regulares. Las normas tienen un peso específico en el discurso jurídico, el cual tiene como función desarrollarlas, individualizando contenidos generales, aclarando zonas de penumbra, rematando formulaciones sugeridas, llenando vacíos, y criando a semejanza de la ley y en ocasiones más allá de las intenciones del legislador, pero más próximas a valores escogidos por el constituyente”¹¹.

De lo que podemos inferir que la argumentación jurídica se desarrolla básicamente a partir de las normas jurídicas, pero dichas formas no son el fin de todo razonamiento, toda vez que no contiene todas las razones que motivan las conductas del hombre ni sus valores axiológicos. Además de que la creación de una disposición legal y la aplicación de la misma al caso concreto, constituye argumentos con dichas proyecciones. Esto es, son elaboradas por el legislador; son interpretadas por abogados y jueces, pero corresponde exclusivamente a estos últimos la aplicación de las normas para resolver los casos concretos controvertidos que se someten a su consideración, según su competencia.

En ese orden de ideas, el notable jurista Manuel Atienza precisa que pueden distinguirse tres distintos campos de lo jurídico en que se efectúan argumentaciones: “el primero de ellos es el de la producción o establecimiento de normas jurídicas. Aquí a su vez, podría diferenciarse entre las argumentaciones que se presentan en una frase pre legislativa y las que se producen en la fase propiamente legislativa. La primera comprende el debate social sobre determinada problemática y la segunda incluye los debates que efectúan los legisladores, prevaleciendo en este caso los argumentos técnico-jurídicos. El segundo campo en que se efectúan argumentos jurídicos es el de la aplicación de normas jurídicas a la resolución de casos, bien sea esta una actividad que llevan a cabo los jueces en sentido estricto, órganos administrativos en el más amplio sentido de la expresión o simples particulares. El tercer ámbito en que tiene lugar los argumentos jurídicos es el de la dogmática jurídica. En este sentido existen varias funciones de la argumentación jurídica, destacando la de suministrar criterios para la aplicación y sistematización de las normas jurídicas”¹²

Perspectiva	Dimensión más relevante de la argumentación
LÓGICA	Productos=argumentos textuales *forma básica: <premisas-nexo-ilativo-conclusión>.
DIALÉCTICA	Procedimientos=argumentación interactiva y dinámica *normativa del debate (papeles de proponente-oponente).
RETÓRICA	Procesos=procesos suasorios/disuasorios

¹¹ Atienza Rodríguez Manuel, *El Derecho como argumentación*, edit. Ariel, Barcelona 2007.

¹² *El Derecho como argumentación... cit*, p. 1 y 2.

	interpersonales *recursos y estrategias de inducir-a una creencia o acción. ¹³
--	--

	Foco central	Paradigma	Objetivo: determinación de
Lógica	Argumentos (productos)	Prueba racional -demostración-	Validez o solidez según criterios lógicos o metodológicos.
Dialéctica	Procedimientos regulados	Debate razonable	Actuaciones correctas/incorrectas de interacción y de confrontación entre roles argumentativos, mediante análisis pragmáticos y contextuales del proceder según reglas.
Retórica	Procesos de comunicación e influjo interpersonal	Discurso persuasivo	Recursos y estrategias eficaces para inducir creencias, disposiciones o acciones.

Estudio de la metodología de la teoría del caso

La teoría del caso es una herramienta metodológica que articula los hechos, las normas y la evidencia en un solo sentido y orientación, permitiendo al abogado llegar a contar con una estrategia para su actuación, en la dinámica del proceso está dado por el material factico, normativo y evidencia, donde el material normativo se va integrar en la teoría del delito, la teoría del caso es una poderosa herramienta de trabajo que le permite el manejo de cuestiones tanto sustantivas como procesales. La teoría del caso se elabora de acuerdo al sistema de justicia y el método no sería otra cosa que la propia teoría del caso, el cual es el camino como se indicó antes estratégico del proceso oral y clasificando la información de la cual se tiene conocimiento conforme a los hechos; una vez que se tenga la información que sirva a casa una de las partes se debe definir cuál sería la teoría del caso a demostrar, la teoría del caso no será al azar, tiene una metodología que se compone de 4 fases las cuales son:

1. Constructiva.
2. Recolectiva.

¹³ Vega Reñon Luis y Olmos Gómez Paula, Compendio de lógica, argumentación y retorica, edit. Trotta. Madrid 2011.

3. Depurativa.
4. Expositiva.

Para Pelayo Vial Campos, “apunta a la teoría del caso en la narración hecha de los hechos, en un solo párrafo que enmarcado en el contexto que la ley fija nos llega a la conclusión legal buscada, es decir es un relato de los hechos y de la ley de tal forma que se lleve a una conclusión jurídica¹⁴

La teoría del caso tiene un significado mayor al dotarle a las partes de un análisis estratégico del proceso ordenado y clasificando la información, adecuando los hechos, la teoría del caso se construye desde el primer momento en que se tiene conocimiento de los hechos materia de proceso e implica la de varios elementos, como son lo fáctico, lo jurídico (articulación y pruebas; la teoría del caso denota la conjunción, según Ana Montes, de la hipótesis fáctica, jurídica y probatoria en un caso concreto, es el conjunto de hechos que él ha construido mediante la prueba en este caso aplicables de un modo que pueda ser probado.

Las características de la teoría del caso:

- a) Sencillez
- b) Lógica
- c) Credibilidad
- d) Suficiencia jurídica
- e) Flexibilidad

Debemos determinar que la teoría del caso es un conjunto de pasos a seguir por parte del abogado, para llegar a un conocimiento para el caso de situaciones jurídicas; es decir tomar en cuenta el abogado debe tener métodos en una situación jurídica, con la finalidad de tener una mejor defensa ante el juzgador.

Asimismo es importante señalar que dentro de la teoría del caso existen características, las cuales son importantes que se tomen en cuenta ya que para el conocimiento del desarrollo de una situación jurídica, hay que tomar en cuenta que debe de existir sencillez es decir una situación jurídica sin tanto raciocinio sino permitir reducir consecuencias jurídicas de los hechos así como lograr persuadir al juzgador.

La teoría del caso existe desde el momento en que se tiene conocimiento de un hecho jurídico que implique materia de proceso.

Por lo tanto la teoría del caso desde el punto de vista argumentativo sería que el abogado debe de llevar a cabo un conjunto de pasos a seguir, con la finalidad de resolver una situación jurídica de un hecho, pero desde el punto de vista argumentativo, es decir que el abogado debe tener medios defensa con los cuales va a resolver una situación jurídica ante el juzgador.

¹⁴ Benavet Chorres Hesbert, La aplicación de la Teoría del Caso y la Teoría del Delito, Bosch Editor 2011. P. 44-68

Debemos de tomar en cuenta que es de suma importancia señalar que los argumentos que va a utilizar el abogado deben de ser de manera formal para evitar caer en alguna falacia como lo señalan algunos autores, ya que si se trata de resolver alguna situación jurídica utilizando esta no se estaría actuando de manera adecuada desde un punto de vista metodológica.

Es necesario señalar que la teoría del caso desde el punto de vista argumentativo, se puede considerar como método de enseñanza del proceso para el abogado, ya que se toman en cuenta diversos aspectos, pasos a seguir para resolver una situación jurídica y esto dependerá de la argumentación que el abogado va a utilizar ante el juzgador.

En ese orden de ideas desde el punto de vista argumentativo, se podría determinar que la teoría del caso nos permite explicar el problema y ofrecer algunas soluciones de la actuación del abogado en una determinada situación jurídica, como por ejemplo en el caso de un abogado en defensa de su cliente en una situación jurídica en específico en materia penal para conocer los motivos que originaron dicha situación jurídica; todo abogado debe usar la metodología jurídica para resolver adecuadamente el planteamiento de la misma o sea el abogado debe determinar el método a seguir; es decir se debe de verificar las circunstancias que originaron el hecho y aplicar adecuadamente las posibles soluciones, pero sin olvidar la metodología aplicable en la teoría del caso ante el juzgador.

4. LENGUAJE CORPORAL, GESTUAL, VOZ Y VESTIMENTA

4.1 SEGURIDAD Y DOMINIO PERSONAL EN PÚBLICO

El lenguaje verbal se define como un conjunto de elementos (fonemas y VOZ, DICCIÓN, MIRADA, POSTURA, MIMICA. Morfemas) y una serie de rasgos para combinarlos (morfosintaxis) con el objetivo de construir mensajes con significado, estudiada por la semántica.

La lengua es considerada un sistema pues sus elementos aparecen relacionados entre sí mediante unas reglas, de forma que si un elemento se altera, se altera todo el sistema.

Concepto de la lengua y del habla.

Lengua: sistema abstracto que recoge las unidades y reglas de conversación que los hablantes disponen para formar su mensaje. Por tanto equivale al código y es común a todos los hablantes de un idioma, tiene un carácter social.

Hablar: es el uso concreto e individual que cada individuo hace la lengua, por tanto los mensajes una vez codificados y emitidos pertenecen al ámbito del habla, carácter individualista frente al componente social de la lengua.

Aunque hablar es para cualquier adulto una habilidad automática a la que no suele prestar mucha atención, y aunque pueda parecer un hecho compacto, sin embargo, requiere conjuntar varios procesos.

1.- la producción de un sonido, éste se obtiene del aire al, pasar a través de las cuerdas vocales.

2.- la articulación, es la modificación del sonido que sale de las cuerdas vocales al cambiar la forma de la caja torácica por la que va a pasar. Esta caja tiene forma de F y ésta formada por la faringe, la cavidad oral y la cavidad nasal, estos cambios de la caja se hacen desde la lengua que asciende hasta contactar con el paladar o colocarse en una posición determinada, en términos académicos suele llamarse “DICCIÓN”

3.- Resonancia, es preciso que el sonido producido se oiga en toda su plenitud. Resonar significa amplificar. Y esto se consigue de forma natural aumentando la cavidad al hacer descender la lengua.

El lenguaje corporal es un componente de la comunicación que debemos tener muy en cuenta porque proporciona información sobre el carácter, emociones y reacciones de los individuos (psicagogia) conducción de almas. El estado de ánimo se expresa mediante el lenguaje corporal. Se refiere a todas nuestras expresiones a través de los movimientos, posturas o gestos que se hagan con las diferentes partes del cuerpo.

El lenguaje corporal se habla con las posturas, los gestos, la mirada y la expresión facial, así como con el atuendo este tipo de lenguaje puede ser interpretado de diversas maneras; según el nivel cultural, el estrato social, los contextos, el orden de los gestos, sin embargo existen una serie de reacciones corporales que suelen interpretarse de manera universal.

El lenguaje corporal es la herramienta más potente de la comunicación y se alimenta de ti mismo, de cómo eres tú.

La postura es muy importante para expresar nuestro estado de ánimo, nuestros sentimientos y hasta nuestros deseos.

La mirada es determinante para la expresión, una mirada serena y una cara sonriente serán la mejor tarjeta de presentación o entrada de cualquier orador.

La presencia física, el atuendo, la vestimenta y el arreglo personal. Vestir adecuadamente es preparar el preámbulo del encuentro ante el auditorio o tribunal.

La comunicación corporal requiere:

- Hablar de pie, dirigiendo el cuerpo al público.
- Inclinar el cuerpo adelante.
- Colocar la cabeza ligerísimamente hacia un lado.
- Brazos y cuerpo abiertos.
- Manos abiertas, mostrando las palmas con movimientos dinámicos y sugerentes.

- Los gestos de valoración (mano en la barbilla) suelen ser muy positivos para el interlocutor.
- Cara destensada con el gesto de la sonrisa.
- La mirada serena porque se está disfrutando lo que se hace y ayuda a producir una dilatación pupilar.

MIMICA: (del latín “mimicus”, y este del griego Μίμιμα) es un tipo de expresión o comunicación no verbal en la que se recurre a gesticulaciones y movimientos corporales para transmitir una idea. La mímica es también una expresión artística que se utiliza para enfatizar los sentimientos y emociones en diferentes disciplinas artísticas como la danza y las representaciones dramáticas.

La comunicación no verbal en su expresión de mímica es la habilidad de expresión propia que permite a un individuo comunicarse sin la necesidad de la manifestación de la expresión verbal. La mímica es una expresión de la comunicación no verbal natural en diversas especies animales, que permitió la evolución de la comunicación humana antes de que fuera desarrollada la comunicación oral y la comunicación escrita. De cierta manera el origen de la mímica se ubica en el tiempo del origen del drama y la danza. De ahí entonces que todo surge en las diferentes culturas mediante el lenguaje, el cual inclusive existe como una filosofía.

El hombre primitivo desarrolló la danza como un medio de comunicación; diversas culturas como las tribus nativas de Australia y las de Polinesia desarrollaron el baile como un medio de comunicación no verbal en el que se recurría a la mímica para a la representación de historias.

Frecuentemente la mímica nos ayuda a expresarnos con más exactitud y así a veces, con gestos y miradas expresamos todo lo que queremos transmitir a otra persona.

5. CONCLUSIONES

En la superación del ser por el conocimiento en el contexto actual, la Retórica y Oratoria aunada a la argumentación jurídica tiene un papel preponderante en el ejercicio de la profesión del abogado. Aunque llegó tarde a México, ya que surge la Teoría de la Argumentación Jurídica en la posguerra del pasado siglo, pero con antelación se podía hablar de ésta, tanto como lógica, metodología y lo que cambió en su esencia fue la Teoría del Derecho.

Hoy por hoy la Retórica, mediante la Oratoria hace posible que el discurso sea más convincente, profundo y se convierta con la adecuada utilización de la misma, en un discurso verdadero, válido, eficaz e irrefutable; en ese tenor la palabra con la debida elocuencia, abre los caminos más difíciles para conquistar el corazón y la esencia del auditorio.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Ander-Egg, Ezequiel, *Hablar En Público Y Saber Comunicar*, Buenos Aires/México, Lumen 2006.
- Aristóteles, *El Arte De La Retórica*, Buenos Aires, Ed. Eudeba 2005.
- Aristóteles, *Retórica*, Madrid. Ed. Gredos 1990.
- Atienza Manuel, *El Derecho Como Argumentación*, España, Ed. Ariel, 2006.
- Atienza Manuel, *Las Razones Del Derecho*, México, Instituto De Investigaciones Jurídicas, 2003.
- Barthes, Roland, *Investigaciones Retóricas*, Tomo I, Edt. Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1974.
- Carnelutti Francesco, *Sistema De Derecho Procesal Civil*. Tomo I, Buenos Aires, UTEHA, 1944.
- Copi Irwin Y Cohen, Carl. *Lógica*, México Ed. Limusa, 2004.
- Dehesa Dávila, Gerardo. *Introducción A La Retórica Y A La Argumentación*, Edición De La Suprema Corte De Justicia De La Nación. 2º Edición, México. 2005.
- Di Bartolo, Ignacio, *Oratoria Contemporánea Para Aprender A Hablar En Público*, Corregidor, Buenos Aires, 2006.
- Dworkin Ronald, *Los Derechos En Serio*, España. Ed. Ariel, 1997.
- Echave, Delia, Guibourg Ricardo Y Otras, *Lógica, Preposición Y Norma*, Buenos Aires Ed. Astrea. 1995.
- García Morente Manuel, *Lecciones Preliminares De Filosofía*, 14 Edición, México Ed. Epoca, 1999.
- Igareta, Juan C. *Oratoria Para Todos, Expresión Verbal Y No Verbal*, Ed. Ensayos Prácticos. Santiago De Chile. 2006.
- Perelman Chaim Y Olbrechts- Tyteca, *Tratado De La Argumentación*, Madrid, Ed. Gredos, 1999.
- Pujante Manuel, *Manual De Retórica*, Madrid, Ed. Castalia, 2003.
- Ribeiro Toral, Gerardo, *Verdad Y Argumentación Jurídica*, México, Ed. Porrúa, 2006.
- Rojas Amandi. Victor Manuel, *Argumentación Jurídica*. Ed. Oxford, Colección Textos Jurídicos Universitarios, México. 2011.
- Schopenhauer Arthur, *Dialéctica Erística O El Arte De Tener Razón*, Expuesta En 38 Estratagemas 2º Edición, España, Ed. Trotta, 1997.
- Vega Reñón Ruiz Y Olmos Gómez Paula. *Compendio De Lógica, Argumentación Y Retórica*, Ed. Trotta, España 2011.