

METODO BÁSICO DE ARGUMENTACIÓN JURÍDICA ESCRITA EN DISCURSOS IMPARCIALES

1. Introducción

La necesidad de *convencer* a los demás aparece en todas las sociedades y, dentro de cada sociedad, en todos los contextos sociales imaginables, desde las actividades más sencillas y cotidianas (¿qué película vamos a ver esta noche?) hasta los procesos más complejos (como la argumentación en juicio o el debate académico). Normalmente, la mayoría de las personas en el día a día utilizamos simplemente nuestra intuición para intentar ser convincentes y persuadir a los demás de nuestras razones, pero en ocasiones -especialmente en los contextos de mayor complejidad- resulta muy conveniente combinar esta intuición con una reflexión sistemática orientada a maximizar la eficacia de nuestro discurso.

La *Retórica* es la disciplina que sistematiza las distintas técnicas que pueden utilizarse para expresarse de una manera adecuada para causar un determinado efecto en el receptor del mensaje. En mayor o en menor medida, este efecto pretendido normalmente es la persuasión.

Por supuesto, aunque algunas pautas retóricas son comunes a todos los actos de comunicación, la determinación de las técnicas más apropiadas para cada caso depende hasta cierto punto del *contexto* en el que se comunica el mensaje. En primer lugar, hay que distinguir entre *diálogo* y *discurso*; llamaré *diálogo* al intercambio continuo y alternativo de razonamientos entre dos o más personas y *discurso* a la emisión de un mensaje de mayor extensión por parte de una sola persona frente a uno o varios destinatarios. En segundo lugar, existen diferencias significativas entre la *argumentación oral* y la *argumentación escrita*, sobre todo en la forma en la que se concreta la exposición. En tercer lugar, es muy relevante el *campo social* al que se refiere la argumentación (Derecho, ciencia, Filosofía, moral, política, arte, ocio...). En cuarto lugar, hay que tener en cuenta quién es el *destinatario* o los *destinatarios* del mensaje (un juez o Tribunal, un amigo, un enemigo, un profesor, un público indeterminado, un grupo de alumnos...). Por último, es preciso tomar en consideración las circunstancias particulares del *emisor* que plantea el mensaje; respecto a este último aspecto, tiene una cierta importancia si el emisor tiene un interés directo o no en el eventual conflicto al que se refiere la argumentación, distinguiendo entre argumentaciones parciales y argumentaciones imparciales.

Este texto se refiere fundamentalmente a la argumentación en *discursos escritos*, referidos al *campo del Derecho* y de carácter *imparcial* (el que emite el mensaje puede tener muy clara cuál es la solución al conflicto planteado, pero no tiene un interés directo en este). Al tratarse de un texto general, no voy a hacer especiales distinciones en relación con los *destinatarios*, aunque lógicamente es muy importante tener en cuenta si la argumentación se plantea en el contexto de una sentencia, la resolución de una autoridad administrativa, el caso práctico o trabajo de un alumno o el dictamen de un profesional. Ciertamente, el interés más inmediato del alumno es adquirir la capacidad de argumentar de cara a la elaboración de los casos prácticos y de los trabajos académicos que se le encargan (por lo que trataré de enfatizar este contexto académico), pero en

Método básico de argumentación jurídica escrita en discursos imparciales
Antonio Álvarez del Cuervo
2013

cualquier caso, a través de estos ejercicios puede aprender una competencia básica que más adelante podrá poner en práctica en su vida personal y profesional en contextos diferentes.

En mi opinión, la elaboración de discursos escritos de carácter imparcial es especialmente apropiada para adquirir las habilidades necesarias de argumentación que después podrán utilizarse en otros contextos, tomando en consideración otros aspectos como las particularidades de la comunicación oral o la necesidad de defender un interés “de parte”. Por último, aunque este documento se dirige a la construcción de argumentaciones de carácter jurídico, pondré ejemplos ajenos al Derecho para facilitar que los alumnos puedan comprender estas técnicas con independencia de su nivel de conocimientos jurídicos.

El método que aquí se propone tiene un carácter *pedagógico*. No necesariamente las personas que escribimos argumentaciones jurídicas de manera profesional seguimos estas técnicas “al pie de la letra”. Sin embargo, mi recomendación para los alumnos es que sí lo hagan en el momento de elaborar sus trabajos y casos prácticos, de modo que puedan adquirir e interiorizar una serie de competencias de argumentación de manera sistemática. En el futuro, una vez hayan integrado estas habilidades, no necesariamente tendrán que seguir estos pasos si no lo consideran necesario, si bien pueden recurrir a este esquema de argumentación para solucionar problemas o bloqueos. Así, por ejemplo, un jurista profesional normalmente no necesita “hacer preguntas al caso” de manera explícita, dado que su entendimiento ya detecta los problemas jurídicos de manera intuitiva; no obstante, ante una situación de bloqueo creativo puede recurrir a esta técnica para plantear problemas que no haya podido detectar inmediatamente a través de la intuición.

Este método está concebido en una serie de fases sucesivas:

- Detectar los problemas
 - Lluvia de ideas de preguntas
 - Ordenar los problemas en un esquema (cuando haya varias cuestiones polémicas)
- Inventar los argumentos
 - Obtener información sobre uno de los problemas del esquema
 - Plantearse cuál es la cuestión polémica básica, determinar las opciones posibles y decantarse (inicialmente) por una
 - Plantearse argumentos a favor y en contra de la solución que se propone
- Ordenar los argumentos en torno a un esquema
- Redactar la argumentación
- Pasar al siguiente punto del esquema

En principio es conveniente realizar estas tareas en orden, aunque puede haber variaciones, dependiendo de la complejidad del tema a tratar. Si se trata de un tema simple, que consta solo de una o dos “cuestiones polémicas”, no es necesario trabajar todos los problemas uno a uno de manera separada. Por otra parte, si es un tema especialmente difícil o complejo, puede ser necesario “volver atrás” en distintos momentos. Así, por ejemplo, un alumno puede “hacer preguntas al caso” para detectar sobre qué aspectos tiene que buscar información (doctrina, jurisprudencia, datos empíricos...), pero después de este trabajo de documentación estará en condiciones de hacer más preguntas y de mayor calidad o utilidad; del mismo modo, cuando se está redactando la argumentación puede descubrirse que el orden inicial que se había planteado no es el más correcto, corrigiendo el esquema inicial.

1. Detectar los problemas (heurística)

1.1. Lluvia de ideas de preguntas

Es habitual que en los casos prácticos de carácter jurídico se incluyan una serie de preguntas que orienten la reflexión del alumnado sobre diversas *cuestiones polémicas* o *problemas*. Sin embargo, en la vida real es habitual que tengamos que *detectar* cuáles son los *problemas* por nosotros mismos; por ejemplo, cuando un trabajador relata a un Abogado o Graduado Social su caso, plantea el problema desde la perspectiva de sus intereses, de modo que es el profesional el que tiene que discriminar cuáles son los problemas realmente relevantes desde un punto de vista jurídico. Por este motivo, algunos casos prácticos no incluyen ningún listado de preguntas, de modo que el alumno pueda entrenar esta competencia. Incluso cuando las preguntas sí se han planteado expresamente, es habitual que el alumno tenga que emplear su intuición jurídica para detectar problemas adicionales a los que formalmente se le han planteado.

La técnica que propongo para despertar esta intuición es *hacer una lluvia de ideas de preguntas al caso*. Por supuesto, unas preguntas son más útiles que otras. Así, por ejemplo, las preguntas más precisas y concretas (e.g. ¿la fiesta de Halloween es positiva para los niños españoles?) suelen ser más útiles o prácticas que las que son más generales, vagas o ambiguas (e.g. ¿la cultura norteamericana es positiva?) Asimismo, las preguntas más polémicas o discutibles en el contexto social de referencia (¿debe admitirse el aborto sin justificación específica durante un período inicial determinado?) son más interesantes que las preguntas que no son especialmente polémicas o discutibles porque previsiblemente no haya que convencer a nadie de nada (¿estuvo bien el genocidio nazi?) Por último, la cantidad y calidad de las preguntas que pueden hacerse suele depender del nivel de conocimiento previo del tema sobre el que versa el discurso. Así, por ejemplo, para plantear problemas con un asunto futbolístico, alguien que no tenga ningún interés en este deporte se encontrará con bastantes dificultades, en comparación con alguien que sea especialmente aficionado y a su vez el aficionado tendrá más problemas que aquel que tiene una formación específica en esta materia (como un periodista deportivo).

No obstante lo anterior, la técnica de la *lluvia de ideas* consiste en poner por escrito *todas* las preguntas que se puedan pensar, como independencia de si son más o menos útiles o incluso si son repetitivas, contradictorias o se solapan entre sí. Por supuesto, habrá que hacer un esfuerzo por plantearse preguntas precisas, suficientemente polémicas y bien fundamentadas en la técnica jurídica, pero eso no quiere decir que las demás preguntas sean necesariamente inútiles.

1.2. Ordenar los problemas en torno a un esquema

Después de este trabajo inicial de exploración, cuando el caso presenta una cierta complejidad (es decir, cuando hay distintas “*cuestiones polémicas*” a tratar), es necesario seleccionar qué problemas son relevantes, eliminando superposiciones, contradicciones y contenido innecesario. En este momento es importante tomar en consideración las características de los destinatarios del discurso. Así, por ejemplo, un alumno que redacta un caso práctico para un profesor normalmente tiene que “demostrar los conocimientos adquiridos” y, por tanto, habitualmente necesita plantear cuestiones que no son especialmente polémicas (como la exposición de determinados conceptos generales) pero que aportan contexto al receptor del mensaje. Del mismo modo, cuando un profesional redacta un dictamen jurídico para un cliente o un juez elabora una sentencia, normalmente también tienen

Método básico de argumentación jurídica escrita en discursos imparciales
Antonio Álvarez del Cuvillo
2013

que aportar mucho contexto principalmente por dos motivos: en primer lugar, porque también tienen que “demostrar conocimientos” con objeto de cimentar su autoridad; en segundo lugar, porque los destinatarios del discurso no necesariamente son expertos en la materia y por tanto necesitan que se les proporcionen datos e ideas que les sirvan para comprender los argumentos planteados. En cambio, en una argumentación “de parte” en un conflicto determinado es más habitual que el discurso se centre solo en las cuestiones que son realmente polémicas y que, por tanto, son objeto de discusión.

El esquema podría formularse como una lista de preguntas, pero en un trabajo académico suele plantearse como una estructura de epígrafes. No implica una redacción elaborada, sino que simplemente es un “esquema de puntos” equivalente a las “transparencias” que habitualmente sirven como guión para una intervención oral.

Es muy importante que este “esquema de puntos” esté **bien ordenado**. A estos efectos, planteo a continuación algunos consejos genéricos:

- ✓ Lo más normal es que el orden siga la estructura de la narrativa tradicional: planteamiento, nudo y desenlace. Así pues, como regla general para los discursos de cierta complejidad, resulta muy oportuno que el primer punto sea una *introducción* y que después de una serie de puntos en los que se concentran los principales problemas (*desarrollo*) se planteen una serie de *conclusiones*.
- ✓ Es muy importante **evitar repeticiones**. Hay que intentar que cada problema se desarrolle verdaderamente solo en un punto del discurso, con independencia de que en otros puntos haya que hacer breves referencias a él. Es muy engorroso para el lector que la información sobre un mismo tema esté dispersa en distintos apartados de un mismo discurso.
- ✓ El conjunto tiene que ser **unitario**. Todos los problemas que se traten tienen que guardar alguna relación entre sí. Así, por ejemplo, si se introduce un cierto contexto teórico, este tiene que ser de utilidad para que un lector hipotético pueda entender lo que se le plantea; el contenido ajeno al núcleo del discurso que no tiene una función clara, funciona como “ruido” en la comunicación e impide la aprensión de las ideas. Todo lo que aparece en el texto tiene que estar al servicio de la unidad, lo demás debe eliminarse. Ciertamente, este consejo se refiere más a la selección de los problemas que a su organización, pero debe tenerse en cuenta que a menudo ambas tareas se realizan simultáneamente.
- ✓ La organización de los distintos puntos tiene que estar ligada a la función que tiene cada punto del esquema respecto a la totalidad. Así, por ejemplo, si se quieren plantear una serie de conceptos teóricos que resultan necesarios para un problema, este marco teórico deberá aparecer antes que este problema. Por otra parte, si para resolver un determinado problema necesitamos haber resuelto otro con anterioridad porque su solución sirve de premisa para la argumentación, esta cuestión previa deberá figurar antes en el esquema de puntos. Aunque estas pautas parecen evidentes, es muy habitual que no se cumplan en las argumentaciones redactadas por alumnos; esto puede deberse, o bien a que algunos alumnos no hacen un esquema previo, sino que escriben en el orden en el que se les van ocurriendo las ideas, o bien a que, a pesar de que hagan este esquema, no hayan reflexionado sobre la función que cada una de las partes tiene en relación con la totalidad.

- ✓ Siempre que sea posible, tiene que haber una relación entre los puntos del esquema de modo que cada punto lleve al siguiente. Idealmente, cuando se ha resuelto un problema en uno de los puntos, aparece de manera lógica otro problema, que deberá resolverse en el punto siguiente.

2. Inventar los argumentos (inventio)

2.1. Obtener información sobre uno de los puntos del esquema

Una vez hay un esquema de puntos a tratar, lo normal es que el trabajo de preparación del discurso se dedique por separado a cada uno de estos puntos, especialmente, si el discurso es particularmente complejo y comprende un número muy elevado de problemas, como sucede con un “macrocaso práctico” o con un trabajo académico; normalmente es apropiado dejar la redacción definitiva de la “introducción” y las “conclusiones” para el momento en que se hayan redactado los demás puntos. No obstante, si el discurso a preparar es sencillo porque se refiere a un número reducido de cuestiones polémicas (por ejemplo, un “microcaso práctico”), seguramente sea mejor trabajar todos los problemas al mismo tiempo para no perder el sentido de unidad. En realidad, este sentido no debe perderse nunca, tampoco en las argumentaciones más complejas. En cualquier caso, este sentido de unidad no está reñido con la necesidad de dividir los problemas complejos en partes, ocupándose de manera separada de cada una de las partes. También a efectos de redacción, para que el texto sea claro, es necesario que el que escribe evite mezclar los temas y los vaya presentando en orden lógico.

Para poder inventar argumentos, es necesario tener conocimientos sobre el tema y para ello a menudo es necesario buscar información. Las fuentes más usuales de información para las argumentaciones jurídicas son: a) el texto de las normas jurídicas, b) las resoluciones judiciales, c) la teoría (apuntes, manuales, artículos y monografías). La intensidad en la búsqueda de información dependerá del grado de profundidad que se exija a cada discurso. En cualquier caso, en este texto no nos ocupamos de esta competencia, que tiene una cierta autonomía respecto a la argumentación en sí misma considerada.

2.2. Tomar partido

Como regla general, cada uno de los puntos del esquema se refiere a una *cuestión polémica*, que admite -en principio- varias soluciones posibles. En esta fase del trabajo hay que determinar de manera precisa cuál es el problema a resolver (evitando generalidades y ambigüedades), plantearse cuáles son las soluciones posibles y, si es posible, *tomar partido* por una de ellas. El discurso es “imparcial” cuando la persona que interviene no tiene un interés directo en el caso, pero eso no quiere decir que el emisor no tenga que tomar partido por alguna de las opciones posibles.

En la vida cotidiana normalmente tomamos partido *intuitivamente*, es decir, considerando el asunto en su totalidad, sin dividirlo en partes ni analizarlo de manera racional. Solo en un momento posterior, cuando tenemos que *argumentar*, intentamos hacer explícitas las *razones* que nos han llevado a esta sostener nuestra opinión; de hecho, nuestra capacidad de inventar argumentos se amplía cuando tenemos que defender aquello que realmente nos interesa. Podemos aprovechar este mecanismo cotidiano para estimular nuestra imaginación de cara a la construcción de argumentos.

En efecto, cuando estamos preparando una argumentación jurídica, si tomamos partido por una solución determinada antes de construir los argumentos, esta posición que hemos tomado nos dará una conexión emocional con el caso que nos proporcionará inspiración para buscar los argumentos. Por supuesto, hay que tener la mente abierta a la posibilidad de que el análisis racional del caso nos haga cambiar de opinión posteriormente, pero generalmente es buena idea tener una opinión formada en una fase temprana del proceso, una vez que hemos buscado la información pertinente.

En ocasiones no somos capaces de tomar partido de manera intuitiva. En estos casos, podemos pasar a la siguiente fase y analizar el caso de manera racional para encontrar los argumentos relevantes para tomar una decisión. Ahora bien, en último término, una vez finalizado este análisis, lo normal es que se nos exija algún tipo de pronunciamiento para que nuestro discurso no se perciba como vacío o incompleto. Generalmente, una argumentación que no toma partido por una de las opciones posibles (con todos los matices que sean necesarios) se percibe como poco útil o práctica. Así se podría calificar a la sentencia de un juez que no resuelve el conflicto que se le ha sometido, al caso práctico de un alumno que no responde a los problemas planteados por el profesor o al dictamen de un profesional que no sabe qué aconsejar a su cliente. Por consiguiente, como regla general, es necesario manifestar alguna opinión, aunque por supuesto esta opinión pueda matizarse; así, por ejemplo, un profesional puede aconsejar el curso de acción que considera más beneficioso pero al mismo tiempo puede explicar que no hay ninguna certeza acerca de la interpretación del juez de determinadas normas, por lo que puede plantear también algunas alternativas.

2.3. Diseñar argumentos a favor y en contra de la opción tomada

Una vez que se ha tomado partido por una de las soluciones posibles a la cuestión polémica objeto de estudio, es el momento de buscar *argumentos* a favor y en contra de la opción adoptada.

Un *argumento* es un enunciado que conecta lógicamente una premisa con una conclusión. Así, por ejemplo, si dos personas están discutiendo acerca de si deberían ir de vacaciones a Cuba o a Roma y una de ellas afirma: “Tenemos que ir a Cuba porque tiene unas playas maravillosas”, la premisa es “Cuba tiene unas playas maravillosas” y la conclusión es “hay que ir a Cuba”. La fuerza de un argumento depende de dos factores: la validez y la eficacia.

El argumento es *válido* si realmente hay una conexión lógica entre la premisa y la conclusión. Por ejemplo, “Hay que ir a Roma porque Cuba tiene unas playas maravillosas” carece de lógica. En este caso, la falta de conexión entre la premisa y la conclusión es evidente. No obstante, en la práctica es muy habitual que nos encontremos en diversos contextos (desde el examen de un alumno a la lógica de partidos) con enunciados que carecen de conexión lógica y que se presentan como si fueran formalmente válidos; esto es lo que se conoce como *falacias*. En ocasiones las falacias provocan un efecto persuasivo sobre receptores que no tienen muy entrenado el pensamiento lógico, debido a la eficacia de la premisa utilizada.

El argumento es *eficaz* si la premisa es compartida por el destinatario (si es un hecho que considera probado, si es una interpretación que comparte o si se refiere a un valor que reconoce). Por ejemplo, “Tenemos que ir a Cuba porque tiene unas playas maravillosas” es válido, pero no es eficaz si al destinatario del mensaje no le gusta la playa, o si piensa -erróneamente- que en Cuba no hay playa o que las playas de Cuba son horribles. En estos casos, la persona que emite el discurso tendrá que

Método básico de argumentación jurídica escrita en discursos imparciales
Antonio Álvarez del Cuervo
2013

optar por otros argumentos (“Tenemos que ir a Cuba porque tiene una actividad musical muy importante”, o bien tendrá que *convencer* a su interlocutor por medio de otros argumentos (o pruebas si se trata de acreditar hechos) de que en Cuba hay playa o de que sus playas son maravillosas.

Así pues, para argumentar es totalmente necesario *ponerse en el lugar del otro* para plantear argumentos que resulten eficaces porque la premisa sea compartida por los destinatarios del mensaje. Cuando conocemos muy bien a alguien podemos reflexionar sobre qué tipo de premisas podrían ser compartidas por esa persona; en cambio, cuando nuestro discurso se destina a un auditorio más genérico o indeterminado, acudimos a una serie de *tópicos* o lugares comunes, que son espacios de significado relativamente compartidos en el contexto social en el que el discurso se plantea. Así, por ejemplo, con carácter general podemos suponer que el hecho de que un sitio tenga “unas playas maravillosas” es un valor positivo que mucha gente puede compartir, aunque su eficacia pueda ser variable, dependiendo del receptor. En cambio, un paisaje industrial de fábricas echando humo no resulta atractivo como destino turístico para la mayoría de la gente, aunque ciertamente puede haber alguna persona que encuentre atractivas estas imágenes.

En los discursos de carácter jurídico, los *tópicos* son las *normas* y los *principios jurídicos* vigentes en la sociedad en la que se plantean y, por tanto, los argumentos deben conectar necesariamente con ellos. El Derecho es un espacio de significados compartidos que sirve como marco de referencia de convivencia social para personas que pueden tener valores o intereses distintos; las instituciones que lo aplican están obligadas a tener en cuenta exclusivamente los valores jurídicamente relevantes, de manera que, en caso de que influyan otros parámetros (como los sentidos personales de justicia o el interés particular), estos no deben ser explícitos en el discurso si no están conectados con las normas y principios. Ciertamente, los contenidos del Derecho no siempre están claros y por eso es necesaria la *interpretación*, pero en todo caso el que emite la argumentación no puede basarse en su propia interpretación *subjetiva* del Derecho, sino que debe buscar una interpretación *que los receptores del mensaje puedan compartir*. Por este motivo, para resolver cualquier problema jurídico de cierta dificultad es fundamental buscar *resoluciones judiciales* que puedan ser relevantes. Las resoluciones judiciales pueden tener *valor procesal* en función de cuál sea el órgano que las emite; por ejemplo, si varias sentencias del TS es favorable a las pretensiones que quieres defender, a través del sistema de recursos lo más probable es que terminara triunfando esta pretensión. Al margen de esto *todas* las resoluciones judiciales tienen un valor *retórico* (como argumentos), puesto que implican que un órgano judicial ya ha decidido en un asunto determinado; por supuesto, la intensidad de este valor depende de la jerarquía del órgano.

Como regla general, los argumentos jurídicos no pueden basarse en nociones extrajurídicas de “moral” o “justicia”. Ahora bien, es muy habitual que las propias normas o los principios jurídicos recurran expresa o tácitamente a este tipo de nociones morales. Esto sucede de manera muy clara en materia de *responsabilidad* y también cuando los conceptos jurídicos son generales, vagos o ambiguos. Así, por ejemplo, en el despido de un trabajador por vulnerar la “buena fe contractual”, este parámetro está necesariamente teñido de las nociones morales dominantes en la sociedad. Asimismo, la “diligencia” o “negligencia” del empresario en la prevención del acoso sexual depende también de razonamientos “de sentido común”, que se refieren, por tanto, a los valores sociales predominantes acerca de cuáles son las formas de actuación debidas. En estos casos, la persona que argumenta no puede contentarse con sus propios principios morales *subjetivos*, sino que tendrá que vincular sus argumentos a patrones morales mayoritarios o “comunes”, para que sean eficaces.

En otro orden de cosas, no solo es necesario buscar argumentos “a favor” de la opción escogida aprovechando la conexión emocional resultante de haber “tomado partido” en la cuestión polémica, sino que también es preciso *ponerse en el lugar del otro* e inventar argumentos “en contra” de la opción adoptada. La argumentación siempre es dialéctica, es decir, siempre implica algún tipo de “diálogo” con una posición contraria, real o hipotética. Por lo tanto hay que aprender a separarse de esta conexión emocional y, como se dice coloquialmente, “hacer de abogado del Diablo”.

En una argumentación imparcial (sentencia, dictamen profesional, trabajo académico...), lo normal es que aparezcan de manera explícita tanto los argumentos a favor como los argumentos en contra de la postura que finalmente se defiende. En cambio, en una argumentación “de parte”, a menudo no se mencionan los argumentos en contra de la postura defendida, para no facilitar las cosas al contrario (en cambio, otras veces esta mención es necesaria para que el discurso sea comprensible). De cualquier modo, aún en los casos en los que no se mencionan, es imprescindible pensar en posibles argumentos “en contra” para preparar adecuadamente la argumentación. En primer lugar, es necesario establecer argumentos “en contra” para concebir “contra-argumentos” que los puedan neutralizar (y estos contra-argumentos pueden escribirse en el discurso o reservarse para una réplica oral, según las circunstancias); así, por ejemplo, si quieres convencer a alguien de ir a Cuba y piensas que va a decir que prefiere un viaje “cultural” a un viaje “de playa” habrá que argumentar que el viaje a Cuba puede ser “cultural”. En segundo lugar, a la hora de formular o redactar los argumentos, a veces es posible “vacunarlos” frente a posibles “ataques” que se les puedan hacer; por ejemplo, si quieres convencer a alguien para ir de viaje a Cuba “porque tiene unas playas maravillosas” pero piensas que el interlocutor no disfruta de estar en la playa en una actitud pasiva, puedes plantear que en esas playas “se puede hacer submarinismo y deportes acuáticos”. Con la argumentación jurídica sucede exactamente igual.

La técnica que recomiendo para desarrollar la habilidad de inventar argumentos consiste en escribir un cuadro en el que a la izquierda aparecen redactados de manera esquemática los argumentos a favor de la postura que se pretende defender y a la derecha los argumentos en contra, tratando de poner el máximo número posible de argumentos en ambos lados.

Criterios de interpretación de la norma jurídica

Para buscar argumentos jurídicos es necesario conocer el Derecho (normas y principios jurídicos), pero también es necesario *interpretarlo*. Este es un resumen de los criterios de **interpretación** comúnmente aceptados:

- Literal: atiende al significado de las palabras de la norma en el lenguaje coloquial o en el lenguaje técnico-jurídico y a las reglas gramaticales que determinan el sentido de los enunciados.
- Histórico: atiende a la evolución histórica de las normas para comprender su sentido en la actualidad.
- Sociológico: consiste en comprender las normas tomando en consideración el contexto social en el que van a ser aplicadas.
- Sistemático: de acuerdo con este criterio, el sentido de las normas se obtiene de la relación que tienen con otras normas (donde están situadas, qué es lo que dicen las demás normas y en qué medida pueden conciliarse ambos enunciados).
- Teleológico: consiste en deducir la finalidad que cumple una norma en el ordenamiento jurídico y

en la sociedad para comprender su significado a partir de ella.

3. Seleccionar y ordenar los argumentos (dispositio)

Una vez que los argumentos a favor y en contra de la postura que se defiende se han puesto por escrito de manera esquemática, es preciso seleccionar cuáles de ellos se van a usar en el discurso. Como he señalado anteriormente, lo normal es que en un discurso imparcial aparezca el máximo número de argumentos posible, tanto a favor como en contra de la postura que se defiende; en cambio, en un discurso de parte, algunos argumentos en contra (especialmente si son difíciles de inventar) pueden permanecer ocultos.

No obstante, incluso en los discursos imparciales, en ocasiones es preciso *eliminar argumentos*. En primer lugar, deben eliminarse los argumentos *inválidos*, es decir, los que no se ajusten a la lógica formal. En segundo lugar, hay que descartar los que sean *ineficaces*, es decir, los que no se fundamenten en Derecho o los que se justifiquen en interpretaciones jurídicas tan alejadas del “sentido común” de la mayoría de los juristas que no puedan defenderse con éxito. En tercer lugar, normalmente conviene quitar los argumentos que sean *repetitivos*; esto no siempre es así, porque a veces la repetición es precisamente una estrategia de persuasión (no muy poderosa, el argumento *ad nauseam*), pero como regla general, especialmente en un trabajo académico, la repetición -especialmente la repetición desordenada- hace perder la atención al interlocutor, al menos que se plantee de modo novedoso y ordenado (por ejemplo, una conclusión final) y que lo que se repita sea de especial importancia y tenga que subrayarse. En cuarto lugar, no pueden ponerse argumentos *que se contradigan entre sí*; no puede decirse “Las playas de Cuba son horribles pero son maravillosas” (argumentos mutuamente excluyentes), pero sí “Aunque el billete de avión es más caro, merece la pena ir a Cuba porque las playas son maravillosas” (argumento en contra seguido de un contraargumento). En quinto lugar, en ocasiones puede ser oportuno eliminar los argumentos *más débiles* (menos eficaces) cuando se considere que la saturación de detalles puede dificultar la visibilidad de las ideas esenciales, que son los argumentos más potentes.

Anteriormente me he referido al *orden del planteamiento de los diversos problemas*, pero también es necesario cuidar, dentro del análisis de cada problema o cuestión polémica, *el orden de los argumentos*. Este tema es de esencial importancia y, en mi experiencia, es lo que más falla en la mayoría de los trabajos de los alumnos. Los argumentos no se pueden plantear de manera caótica y desordenada, tal y como aparecen en el pensamiento, sino que tienen que estar bien organizados para que el lector entienda lo que se quiere decir y para que el mensaje resulte convincente.

Como se mencionó anteriormente respecto a los problemas, escribir una argumentación es como contar una historia siguiendo los parámetros clásicos de la narrativa. Hay una situación inicial (planteamiento), una serie de elementos y de dificultades que provocan cambios (nudo o desarrollo) y una situación final o conclusión, que deriva lógicamente de todas las cosas que se han planteado (desenlace).

En una argumentación escrita, el *planteamiento* suele ser la concreción o formulación del problema y de las diferentes opciones, aunque a veces debe enriquecerse con un cierto contexto teórico que ayude a comprender los argumentos.

Método básico de argumentación jurídica escrita en discursos imparciales
Antonio Álvarez del Cuvillo
2013

El *desarrollo* implica una serie de enunciados que afectan a la situación inicialmente planteada y que llevan de manera lógica a la conclusión final. Al igual que en el esquema general que se vio anteriormente, todos los elementos de la narración o de una argumentación están al servicio de este proceso y solo deben incluirse si cumplen alguna función en la totalidad.

El orden de los argumentos en el desarrollo depende en gran medida del estilo personal de quien escribe, pero eso no significa que todos los órdenes posibles sean adecuados. Tiene que haber una lógica muy clara que conduzca al lector por un camino estratégicamente diseñado que le permita comprender la información relevante y llegar por sí mismo a la conclusión propuesta. En este sentido, debe parecer que es el único orden posible, aunque en realidad no lo sea. Una vez más, la situación ideal sería que cada uno de los puntos llevara necesariamente al punto siguiente hasta llegar a la conclusión final. A continuación se proponen algunos consejos generales para facilitar esta organización:

-Normalmente, en cualquier argumentación para resolver un problema jurídico hay que hilar en un mismo discurso los argumentos a favor y los argumentos “en contra” de la idea que se defiende. Estos últimos cumplen una función similar a la que tienen las “dificultades” o los “enemigos” o “antagonistas” en las películas o en las novelas; sin estas dificultades, el “protagonista” no podría haber llegado nunca a la conclusión final. Para que cualquier historia avance, es necesario poner dificultades.

El orden de los argumentos depende de la conclusión a la que se quiera llegar. El esquema de argumentos debería terminar con uno o varios argumentos “a favor” de la idea que se defiende inmediatamente antes de la conclusión final (la última idea es la que se queda fija en la mente del destinatario). Si los argumentos “en contra” son pocos en número o están muy integrados en una sola unidad reconocible, puede ser útil presentarlos todos de una sola vez y presentar a continuación los argumentos “a favor”, mostrando que estos finalmente tienen más peso. En cambio, en otros casos resulta más útil exponer los argumentos “en contra” uno a uno (o en grupos pequeños que tienen una cierta unidad), rebatiéndolos progresivamente a través de contra-argumentos o de grupos de contra-argumentos, como si existiera una especie de diálogo.

-Además puede tenerse en cuenta la mayor o menor fortaleza de los argumentos. Un argumento es más fuerte cuando se dirige de manera más clara y evidente a la conclusión partiendo de una premisa que va a ser más fácilmente compartida por todos. El orden “nestoriano” (llamado así por la disposición de las tropas que hizo Néstor en la Iliada) consiste en empezar con argumentos fuertes, continuar con los más débiles y terminar con los más fuertes de todos. Otras posibilidades serían ordenar los argumentos por su fuerza de manera creciente (planteando razones de cada vez mayor peso) o decreciente (atacando directamente con el argumento más poderoso e introduciendo todos los demás “a mayor abundamiento”).

-El orden *cronológico* (desde lo más antiguo hasta lo más nuevo) es muy útil para narrar hechos dándoles un sentido y facilitando la comprensión del lector.

-En ocasiones, la resolución de un problema presenta cierta complejidad, porque abarca otros problemas más pequeños. En estos casos, puede pensarse en un orden *deductivo* o un orden *inductivo*.

El orden deductivo va de lo general a lo particular y se usa cuando se pretende llegar a una conclusión concreta a partir de la aplicación de una regla general. En este caso, previamente hay que convencer al lector de esta regla general, que se convierte en premisa de la conclusión final. Por ejemplo, si se convence al receptor de que “Nuestro viaje tiene que tener un marcado carácter cultural”, en un segundo momento se le podrá intentar convencer de que “El viaje a Roma tiene un carácter más cultural que el viaje a Cuba”. Lo que no tendría mucho sentido es que se intentara convencer al lector de una premisa *después* de que esta premisa se haya utilizado en el discurso.

El orden inductivo va de lo particular a lo general y se usa cuando el objeto de la polémica es la construcción de una regla o máxima de carácter general. En este caso se utilizan ejemplos concretos para mostrar las consecuencias de una u otra regla general para desembocar en la conclusión final. Así, por ejemplo, si se quiere convencer al receptor de que “La fiesta de Halloween es buena para los niños españoles”, habrá que poner ejemplos de situaciones en las que esta fiesta tenga un efecto positivo y también habrá que tener en cuenta, como argumentos en contra, los ejemplos o situaciones concretas en las que tenga un efecto negativo.

-Todos los criterios mencionados anteriormente pueden ser eficaces e incluso pueden combinarse entre sí. Lo más importante de todo es que el orden *no sea aleatorio*, esto es, que haya una reflexión sobre cuál es el orden más adecuado en cada caso concreto.

4. Redactar la argumentación

Una vez que se ha decidido qué se va a escribir y en qué orden, es el momento de concretar una redacción que dé forma a las ideas.

- Es necesario que las ideas aparezcan de manera *clara y precisa*. Normalmente no es apropiado dar rodeos innecesarios o aludir a la idea sin mencionarla claramente (salvo que se pretenda comunicar algún tipo de mensaje subliminal). Si el receptor percibe ambigüedad, de un lado no comprenderá el mensaje, de otro lado, no se convencerá porque el emisor está proyectando una imagen de inseguridad. Las frases deben ser sencillas en la medida de lo posible y constan de sujeto, verbo y predicado aunque en ocasiones alguno de estos términos se pueda sobreentender.
- Escribir de manera sencilla, sin rodeos y sin afectación no es lo mismo que escribir de manera coloquial. Como regla general hay que evitar los términos coloquiales en una argumentación jurídica escrita, debido a la imagen que proyectan. Si en algún caso se considera especialmente necesario introducir alguna expresión coloquial, lo mejor es ponerla entre comillas. Por supuesto, esta regla depende de cuáles sean los destinatarios del mensaje y cuál sea el propósito del emisor (no es lo mismo un texto pedagógico y divulgativo que un texto científico).
- En este sentido, siempre es útil reflexionar sobre los destinatarios del discurso. No es lo mismo dirigirse a un tribunal, que a un profesor, que a una comisión de valoración de trabajos de fin de grado, que a una empresa o que a personas que no tienen conocimientos específicos en la materia que se trata. Cuando no se conoce bien a las personas que van a recibir el mensaje, creo que en la mayoría de los casos es provechoso

Método básico de argumentación jurídica escrita en discursos imparciales
Antonio Álvarez del Cuvillo
2013

pensar en un destinatario “hipotético” o “estándar”. Para mí el destinatario modelo es una persona que tiene una cierta cultura y una cierta capacidad para comprender argumentaciones complejas, pero que no tiene por qué tener conocimientos detallados acerca de la materia que se le está explicando. Por otra parte, en muchos casos, cada contexto -trabajo académico, informe profesional, sentencia, demanda...- establece también unas “reglas de estilo” que hay que procurar cumplir.

- Es muy importante respetar las reglas de ortografía y gramática, de lo contrario, la lectura se hace más difícil (y a veces imposible) y, además se proyecta una mala imagen que afecta al poder de persuasión del discurso. Así, por ejemplo, es habitual que muchos alumnos olviden respetar las reglas de concordancia entre el sujeto y el verbo o entre el adjetivo y el sustantivo.
- Hay que usar la puntuación de manera correcta. El punto y aparte, el punto y seguido, el punto y coma y la coma expresan distintas formas de conexión entre las ideas; el uso de la puntuación tiene que concordar con estas relaciones. Por otra parte, no pueden hacerse paradas donde el lenguaje verbal no lo haría (por ejemplo, no puede decirse “no lo, haría”). Asimismo, en el lenguaje coloquial -y a veces en el literario-, en ocasiones la elocución se interrumpe con paradas equivalentes al punto y luego se prosigue como si no hubiera tal parada: “Estoy cansado. Y un poco desilusionado. Pero para qué darle más vueltas”. Como regla general, en el lenguaje escrito formal hay que evitar esta práctica y utilizar frases completas.
- Las ideas no pueden presentarse de modo disperso. Es necesario presentar conectores del discurso que marquen un camino que el lector pueda seguir (donde está el principio, donde el final, en qué momento del desarrollo estamos, cómo se relaciona una idea con otra...). Así, por ejemplo: “En primer lugar... en segundo lugar...”, “De un lado... de otro lado”; , “Por una parte... por otra parte”; “Por último...”; “Para terminar...”; “En otro orden de cosas...”; “Asimismo...”, “Además...”, “Es decir...”, “En efecto...”; “En cambio...”, “No obstante...”, “Por el contrario...”, “De cualquier modo...”, “En cualquier caso...”; “Ciertamente...”; “Por lo tanto...”, “Por consiguiente...”, “Por ello...” Vuelve a leer este texto y observa los conectores de discurso que utiliza; cuando leas otros textos, fijate también en el modo que tienen de unir o poner en relación unas ideas con otras. A través de la lectura atenta podrás perfeccionar el modo en el que hilas el discurso y lo haces comprensible.
- Los conectores del discurso se utilizan también para que no parezca que la persona que está argumentando se contradice a sí misma al mezclar argumentos “a favor” o “en contra” de la conclusión. Así, por ejemplo: “Ciertamente...”, “Hay que tener en cuenta...”, “Es preciso tomar en consideración...”, “A primera vista podría parecer...”, “Según algunos planteamientos...”, “Podría argumentarse que...” y, por otro lado “No obstante lo anterior...”, “A pesar de lo señalado anteriormente...”, “Sin embargo, es más importante...”, “En cualquier caso...”, “Ahora bien...”, etc.
- Por cuestiones de estética es oportuno evitar las “rimas” no pretendidas y las repeticiones continuas de la misma palabra o de los mismos conectores. Para ello deben utilizarse sinónimos y expresiones equivalentes.

- Es muy importante **leer y corregir lo que se ha escrito**, una vez más “poniéndose en el lugar del otro” y asegurándose de que el destinatario pueda entender el texto y que además este resulte convincente. Algunos alumnos no leen sus propios escritos y como consecuencia de ello, creen haber expresado correctamente una idea que en realidad el lector no puede adivinar.

5. Síntesis y conclusión

La metodología que se propone en este texto servirá al alumno para presentar sus trabajos académicos escritos (casos prácticos de cierta entidad, macrocaso de evaluación final, examen práctico, trabajo fin de carrera, etc.). Estas guías son indicaciones generales que deben adaptarse a cada contexto. Por ejemplo, el epígrafe 1.2 puede ser innecesario para un caso práctico de pequeña entidad que se centre solo en una o dos cuestiones problemáticas; por otra parte, la elaboración de trabajos académicos especialmente complejos y con mayor calado teórico, como un trabajo fin de grado, trabajo fin de máster o tesis doctoral debe tomar en consideración otros aspectos que no se tratan aquí.

De cualquier modo, la metodología básica que resulta aplicable a todo tipo de trabajos va a implicar, de un modo u otro los siguientes aspectos:

-Detectar problemas (*heurística*).- A estos efectos resulta muy útil en cualquier contexto la técnica de “**hacer preguntas al caso**”.

-Inventar argumentos (*inventio*).- En este sentido es muy provechosa en cualquier contexto la técnica de “**buscar tanto argumentos a favor como argumentos en contra de las distintas opciones**”.

-Ordenar los argumentos (*dispositio*).- Para ello es muy importante **escribir un esquema previo** antes de redactar la argumentación, buscando en primer lugar la claridad y en segundo lugar el poder de persuasión.

-Redactar adecuadamente la argumentación.- Es fundamental que se escriba con claridad y corrección gramatical y ortográfica y que la redacción siga un hilo determinado que permita la comprensión de las ideas que se exponen. Para asegurarse de esto, el alumno debe preocuparse por leer con cuidado lo que ha escrito desde la perspectiva de un observador externo antes de presentarlo.

Estas técnicas no se pueden aprender “en abstracto”, sino que tienen que ejercitarse haciendo casos prácticos con esta metodología. Por otra parte, también resulta muy útil analizar la forma de los discursos escritos (sentencias, artículos doctrinales, dictámenes...) que a los alumnos les resulten convincentes. Una vez que se haya interiorizado la competencia de argumentación escrita, se manifiesta de manera espontánea, de modo que el emisor del discurso puede centrar su atención en el contenido del mensaje.