



**FUNDAMENTOS DE
ARGUMENTACIÓN
JURÍDICA -
7 LECCIONES**

Realizado por: Prof. Luis A. Malavé Naime

Índice

LECCIÓN 1- El caso de Lydia, qué es argumentar, con qué fin se argumenta y funciones de la argumentación	3
El caso de Lydia	3
¿Qué es argumentar?	7
¿Con qué fin se argumenta?	8
Otras funciones de la argumentación jurídica	10
LECCIÓN 2: La función argumentativa y otras funciones del lenguaje	11
La función argumentativa y otras funciones del lenguaje	11
Otras actividades lingüísticas que debemos distinguir de la argumentación	15
LECCIÓN 3- Algunas funciones del lenguaje en el juicio de Legalmente Rubia	21
LECCIÓN 4- Funciones del lenguaje en el caso Atenas vs Milo	23
LECCIÓN 5- Argumentos de conclusiones necesarias y argumentos de conclusiones plausibles	27
Cuáles argumentos son más comunes en el Derecho	29
LECCIÓN 6- Diagramando los argumentos de cierre de Atticus	34
LECCIÓN 6- Diagramando el caso de Sully	38
LECCIÓN 7- ¿Qué habilidades argumentativas debe desarrollar un abogado?	41

LECCIÓN 1- El caso de Lydia, qué es argumentar, con qué fin se argumenta y funciones de la argumentación

El caso de Lydia

Lydia tenía veintiséis años, dos hijos y otro en camino. Como estaba desempleada solicitó asistencia pública al estado de Washington. Uno de los requisitos para otorgarle la asistencia era que cada miembro de su familia se hiciera una prueba de ADN para determinar que realmente estuviesen emparentados. Al estar listos los resultados unos agentes del Departamento de Servicio Social se reunieron de urgencia con Lydia para informarle algo terrible: según las pruebas de ADN, todos los miembros de su familia estaban relacionados, excepto ella.

Los resultados mostraban que los dos niños eran hijos del novio de Lydia, pero que entre Lydia y los niños no había relación de parentesco.

Cuando iba a nacer su "tercer hijo", un funcionario de la corte que llevaba el caso estuvo presente durante el parto. La prueba de ADN arrojó que ese niño tampoco era hijo de Lydia. Los funcionarios comenzaron a sospechar que el fraude era muy sofisticado, Lydia podía ser un vientre en alquiler.

En la Corte acusaban se enfrentaba ahora a un juicio por fraude.

Qué decía la parte acusadora:

- Según la prueba de ADN, no hay parentesco entre Lydia y los niños, de manera que no puede ser la verdadera madre. Tiene que ser una madre sustituta pagada que pretendía recibir asistencia pública por unos niños que no son sus hijos.

- Ahora bien, su señoría, las leyes indican que pedir asistencia pública por niños que no son sus hijos es un fraude, por lo tanto, Lydia debe ser condenada por fraude.

Abogado defensor:

- Señor juez, los certificados de nacimiento de los niños señalan que esos niños son hijos de Lydia.

- Además, el médico obstetra atestigua que estuvo en los partos

Acusador:

- La prueba de ADN arroja una probabilidad de 99,9 por ciento de confianza cuando hay una relación de parentesco y, más aún, señala que hay 0% de probabilidades de que estén relacionados familiarmente los involucrados cuando se excluye tal relación (como el caso de Lydia).

- La Corte inspeccionó el nacimiento del último bebé, de manera que no hay duda de que fue Lydia quien dio a luz a ese niño.

- Pero el bebé tampoco pasó la prueba de ADN, así que la mejor explicación es que nos enfrentamos a un fraude más sofisticado: Lydia es un vientre en alquiler.

- Eso explica por qué Lydia tiene certificados de nacimiento y por qué el medico obstetra afirma que los otros niños nacieron de Lydia.

Abogado defensor:

- Señor Juez, sospecho que el problema pudiera ser en el laboratorio en el que Lydia se hizo las pruebas. Tal vez se contaminaron las muestras o se confundieron con los resultados de otra persona.

- De ser así, si en el laboratorio contaminaron o confundieron las muestras, no habría elementos para condenar a Lydia.

Acusador:

- Tiene razón el defensor. La prueba de ADN es fundamental en este caso, no podemos tener dudas sobre ella; así que solicito a esta Corte que realice otras pruebas en un laboratorio distinto.

... pasa el tiempo...

Acusador: señor juez, tenemos la nuevas pruebas; al igual que las anteriores arrojan que Lydia no es la madre de los niños; de manera que no hay dudas, Lydia debe ser condenada por fraude.

Juez: gracias señor Fiscal, esta Corte decidirá dentro de las siguientes 48 horas. Se levanta la sesión.

....

14 horas antes de la sentencia...

El abogado defensor lee el periódico y ve un artículo interesante:

- Quimeras: hay casos documentados de personas que tienen dos ADN distintos. En algunas partes del cuerpo tienen un ADN y en otras partes otro...

- Hey, y si.... ino puede ser!!!!...

- En la Corte:

Defensor:

- Señor juez, pido que antes de tomar una decisión se le haga una última prueba a Lydia, para demostrar que no tiene dos juegos de ADN distinto.

...

- Han llegado los resultados: tal como sospechaba, Lydia es una quimera. El ADN de su sangre no es igual que el ADN del cuello uterino.

- Siempre se comparó el ADN de la sangre de Lydia con el ADN de los niños, pero ahora podemos comparar su otro ADN.

- Aquí está el resultado de la comparación, señoría: el resultado en los tres casos es positivo... ¡Lydia sí es la madre de esos niños!!

¿Qué es argumentar?

Aunque hay distintas definiciones sobre qué es un argumento y qué es argumentar, nos quedaremos con una bastante sencilla que alcanza para los fines de este curso:

Argumentar es dar razones que apoyen una opinión o un punto de vista. Las razones son las premisas y la opinión que apoyan es la conclusión.

Los argumentos están conformados por premisas o razones y conclusión.

Si volvemos al caso de Lydia, en un momento dado, el acusador considera que el juez debe aceptar que Lydia no es la madre de los niños apoyado en los resultados de la prueba de ADN.

Según la prueba de ADN, no hay parentesco entre Lydia y los niños, de manera que no puede ser la verdadera madre.

Está dando un argumento. Pretende apoyar o hacer más aceptable que Lydia no es la madre de los niños. La razón con la que pretende hacer más aceptable su postura es lo que señala la prueba de ADN.

¿Con qué fin se argumenta?

El **objetivo básico** de todo argumento es hacer más fuerte o aceptable la opinión que es expresada en la conclusión.

Las afirmaciones que pongo como razones no las tomo al azar. Esas afirmaciones las doy porque considero que hacen más aceptable la conclusión, son razones a favor de mi opinión o punto de vista.

Es decir, la función básica de todo argumento es hacer más aceptable la conclusión mediante las razones o premisas que se han expresado.

Y esta es una primera manera de identificar si estamos ante un argumento, podemos preguntarnos si realmente lo que pretendía el

hablante era dar razones para hacer más aceptable su opinión o punto de vista:

En el caso de Lydia:

Argumento 1:

Razón o premisa: la prueba de ADN señala que no hay parentesco entre Lydia y los niños.

Pretende hacer más aceptable la postura (conclusión): no puede ser la verdadera madre.

Argumento 2:

Razón o premisa: las leyes indican que pedir asistencia pública por niños que no son sus hijos es un fraude.

Pretende hacer más aceptable la conclusión: Lydia debe ser condenada por fraude.

Otras funciones de la argumentación jurídica

Normalmente, y más aún en el campo jurídico, no solo se pretende argumentar para hacer más aceptables ciertas conclusiones.

En el caso de Lydia, vemos que las partes se dirigen al juez que lleva el caso.

¿Qué tratan de hacer al exponer sus argumentos?

Pretenden que el juez acepte su punto de vista. Que el juez considere que su punto de vista es más aceptable o razonable.

En otras palabras, pretenden convencer o persuadir al juez.

En este curso no distinguiremos entre convencer y persuadir.

Los argumentos normalmente tienen como función persuadir o convencer a una audiencia o auditorio. En este caso, el juez es ese auditorio, pero en otros casos puede ser el jurado, la opinión pública, el cliente, la otra parte, etc.

En otras palabras, aparte de la función esencial de los argumentos: hacer más aceptable la conclusión o cierta opinión que es expresada en la conclusión, mediante las premisas; la argumentación también tiene como función frecuente la de persuadir o convencer a alguien, a un auditorio, de tal opinión.

Y, por supuesto, los argumentos también pueden tener funciones secundarias que no son ni esenciales ni normales. Es posible que un argumentante pretenda impresionar a alguien de su inteligencia, tal vez quiera confundir (algo que sucede a menudo cuando se sabe que se tienen buenas razones), incluso se puede ganar tiempo con argumentos. Estas funciones secundarias, aunque estratégicas, no son tan importantes para nuestro estudio, así que no las tomaremos en cuenta.

LECCIÓN 2: La función argumentativa y otras funciones del lenguaje

La función argumentativa y otras funciones del lenguaje

Hay varias funciones del lenguaje que es muy importante distinguir de la argumentación, porque son causa común de confusión al identificar los argumentos.

Comencemos por las dos más comunes: **las explicaciones causales** y **las reglas** que forman parte de las normas y otras proposiciones.

Veamos.

En un momento del caso que hemos estado relatando el acusador señala que el hecho de que Lydia sea un vientre en alquiler explica por qué Lydia tiene certificados de nacimiento y por qué el médico obstetra afirma que los otros niños nacieron de Lydia. **¿Existe un argumento en ese extracto?**

En realidad, en ese caso no hay –en principio– pretensión de hacer más aceptable una opinión o posición.

Lo que pretende el acusador es **relacionar causalmente** dos posibles hechos:

Por una parte que Lydia es un vientre en alquiler

Por otra parte, que Lydia tiene certificados y que el médico afirma que los niños nacieron de Lydia

Lo que señala el acusador es que Lydia tiene tales certificados y el médico afirma lo que afirma **a causa de** que Lydia es un vientre en alquiler

Esto puede ser parte de un argumento más complejo, algo que veremos más adelante, pero por sí solo no es un argumento, pues tiene otra función del lenguaje: **explicar causalmente**.

Eso es muy importante entenderlo.

En las explicaciones causales a veces usamos los mismos términos que en la argumentación, pero las funciones son distintas.

En la **explicación causal** afirmamos como hechos algunas situaciones y las relacionamos causalmente, decimos que uno es la causa de la otra.

Ejemplo clásico:

Salió humo del apartamento porque hubo un incendio.

Lo que se quiere decir es que la causa del humo fue el incendio.

O que lo que explica (causalmente) el humo es el incendio.

La función es la de conectar causalmente dos supuestos hechos: el incendio y el humo. El humo fue causado por el incendio.

En cambio, si vemos humo saliendo del apartamento y no sabemos a ciencia cierta qué lo ocasiona, podemos decir:

Probablemente hay un incendio, porque está saliendo humo del apartamento.

En este caso estamos dando nuestro punto de vista (probablemente hay un incendio) y tratamos de justificarlo o hacerlo más aceptable mediante una afirmación: que está saliendo humo.

En otras palabras, este caso tiene como función hacer más aceptable la conclusión de un argumento.

Y si, además, estoy llamando a los bomberos y les digo lo anterior, también doy el argumento con el fin de convencer a los bomberos de que digo la verdad, de que probablemente se está quemando el apartamento.

En otro extracto de lo señalado por el acusador señala lo siguiente:

Las leyes indican que pedir asistencia pública por niños que no son sus hijos es un fraude

Imaginemos que el artículo en cuestión expresa justamente eso:

Quien pida asistencia pública por niños que no son sus hijos será condenado por fraude.

Esa norma puede formar parte de un argumento. De hecho, en el juicio contra Lydia es una de las premisas del argumento principal del acusador:

Premisa 1: Lydia pidió asistencia pública por niños que no son sus hijos;

Premisa 2: (la norma) quien pida asistencia pública por niños que no son sus hijos será condenado por fraude;

Conclusión: Lydia debe ser condenada por fraude.

Pero, nota que **la norma en sí misma no es un argumento**. Quien creó la norma no pretende hacer más aceptable ni convencer a nadie.

Las normas tienen como función regular una situación, ordenar, prohibir o permitir algo, pero por sí solas no funcionan como argumentos.

Lo mismo sucede con las **proposiciones condicionales**. Una proposición condicional es una expresión de la forma: si... entonces...

Lo que está antes del entonces es el antecedente, lo que está después es el consecuente.

Simplificando, la función del condicional es hacer depender del antecedente el acaecimiento del consecuente.

Por ejemplo, al decir "si llueve, entonces no voy al juego" hago depender mi ida al juego de que llueva.

Muchas veces, las reglas se expresan de manera condicional. Por ejemplo, "la norma quien pida asistencia pública por niños que no son sus hijos será condenado por fraude" pudiera reconstruirse como una regla condicional "si alguien pide asistencia pública por niños que no son sus hijos, entonces será condenado por fraude".

De igual forma, las proposiciones condicionales pueden ser parte de argumentos (frecuentemente lo son), pero no son argumentos en sí mismas.

Otras actividades lingüísticas que debemos distinguir de la argumentación

1. DESACUERDOS

Los desacuerdos suelen confundirse con contraargumentos. A menudo sucede que en una discusión alguien afirma algo y sus interlocutores rechazan el contenido de esa afirmación. Muchas veces ese rechazo no viene acompañado de razones que lo justifiquen. En tales casos estamos ante un desacuerdo.

Un desacuerdo es, por tanto, la negación o la no aceptación de un punto de vista.

Si el desacuerdo viene acompañado por razones que lo justifiquen, estamos ante un contraargumento. Pero el desacuerdo, por sí solo, no tiene función argumentativa, no es un argumento ni un contraargumento.

Por ejemplo:

Juan y Pedro discuten sobre la ingeniería genética. Juan señala «la ingeniería genética realmente me preocupa. Creo que debe ser prohibida». Pedro responde «no estoy de acuerdo con eso que dices. La ingeniería genética me parece apasionante».

En este caso no hay argumentos en apoyo de las posiciones de las partes. Juan y Pedro tienen una diferencia de opinión sobre si la ingeniería genética debe ser prohibida, pero no han dado razones para apoyar sus respectivas posiciones. Por lo tanto, estamos ante un desacuerdo entre las partes, pero no ante argumentos o contraargumentos.

Otro ejemplo:

Cuando el demandado simplemente niega los hechos de la demanda estamos ante un desacuerdo –en el sentido que le hemos dado acá–. El demandado no está contraargumentando, ni objetando con argumentos las afirmaciones del demandante.

2. DESCRIPCIONES

Describir consiste en la expresión de una o varias afirmaciones, con el fin de señalar cómo es un individuo o una cosa o cómo ha sucedido algún evento.

Las descripciones y ciertos argumentos pueden coincidir en estar conformados por conjuntos de aserciones, sin embargo la pretensión del hablante en uno y otro caso es distinta: en la descripción, el hablante pretende señalar cómo es algo o cómo sucede o ha sucedido cierto evento; mientras que en la argumentación se pretende hacer más aceptable una posición mantenida por el argumentante (que sería la conclusión de su argumento).

Ejemplos de descripciones

En una sentencia se expresa lo siguiente:

El hombre que robó a la víctima era de aproximadamente cuarenta años, de estatura baja, muy blanco, un poco calvo y con el pelo color cobre-rojizo.

En este caso el juez está describiendo al hombre que robó a la víctima.

Otro ejemplo:

El abogado demandante señala:

Mi representado usa el herbicida Ranger Pro todos los días, desde 2012, como parte de su trabajo. El día 15 de enero de

2013 la máquina con la que rociaba el herbicida explotó y mi representado quedó empapado del herbicida en cuestión. El 02 de febrero de 2013 mi representado comenzó a sentir picazón en la cara y el cuello. Al día siguiente fue al médico, quien le aconsejó exámenes dermatológicos....

La narración de los hechos que hace este abogado puede entenderse también como una descripción. Está diciendo cómo sucedieron los hechos.

3- EXPLICACIONES DESCRIPTIVAS

Otra de las acepciones de explicar, diferente de la explicación causal que ya hemos estudiado, es aquella en la que un hablante señala cómo funciona algo o cómo hacer algo. A este tipo de explicaciones la llamaremos explicación didáctica.

Una clase de explicación didáctica sucede cuando un hablante pretende describir cómo funciona algo. Nota que, en principio, este tipo de explicaciones puede ser visto como una descripción. Sin embargo, se diferencia de las descripciones en sentido estricto en que en las explicaciones didácticas el hablante pretende que los oyentes entiendan cómo funciona lo descrito.

Otra clase de explicaciones didácticas sucede cuando un hablante pretende señalar cómo lograr cierto objetivo y que el oyente entienda que si quiere lograr ese objetivo, debe llevar a cabo los pasos de la explicación.

Ejemplos

La explicación de cómo funciona un motor por combustión o cómo funcionan ciertos algoritmos son explicaciones didácticas del primer tipo.

Las explicaciones de cómo crear un motor por combustión o cómo desarrollar cierto algoritmo son ejemplos del segundo tipo de explicación didáctica.

Un tipo especial de explicación didáctica: las aclaratorias

En muchas ocasiones, las explicaciones didácticas se expresan mediante aclaratorias. En líneas generales, una aclaratoria consiste en la reformulación de un texto, pasaje o discurso, con el fin de hacerlo más comprensible para el oyente.

A menudo las aclaratorias son introducidas mediante marcadores que también son usados en los argumentos. Algunos de los marcadores de aclaratorias más comunes son "es decir", "en otras palabras", "esto es". No es raro conseguir argumentos que hagan uso de tales marcadores, aunque no sean marcadores argumentativos en sentido estricto. Por ejemplo, es posible conseguir un argumento como el siguiente "el automóvil de Juan está estacionado frente a su casa, en otras palabras (o es decir), Juan está en su casa". Notemos que los marcadores de aclaratorias, cuando son usados argumentativamente, marcan la conclusión del argumento.

Ejemplos de aclaratorias

- "Nietzsche una vez dijo que si nos encargáramos de Dios, también debíamos encargarnos de las sombras de Dios. En otras palabras, al eliminar la creencia en Dios, las ideas que el judaísmo y el cristianismo han traído a Occidente y el mundo comenzarían a erosionarse también". En este ejemplo, el hablante pretende aclarar qué fue lo que quiso decir Nietzsche con su frase.

- "Debemos asumir como proyecto nacional la organización de nuestra sociedad a partir de la República, es decir, a partir del Gobierno representativo y limitado en la Constitución". En este ejemplo, el hablante explica o aclara qué quiere decir con República.

LECCIÓN 3- Algunas funciones del lenguaje en el juicio de Legalmente Rubia

Preguntas

1- En el extracto:

CHUTNEY: Me levanté, fui a Starbucks, fui al gimnasio, me hice la permanente y volví a casa.

¿Hay función argumentativa?

No, es una descripción de lo que hizo ese día, pero no hay pretensión de hacer más aceptable alguna posición.

2- En el extracto:

ELLE: Chutney, ¿por qué los rizos de Tracy Marcinko se arruinaron cuando la mojaron con la manguera?

CHUTNEY: Porque se mojaron.

¿La pregunta de Elle, el “por qué”, está buscando que Chutney brinde las razones que justifican algo (un argumento) o buscan las causas de algo (explicación)?

La pregunta busca una explicación causal. Pudiera reformularse así: la causa por la que los rizos se arruinaron fue que se mejoran.

3- Supongamos el siguiente párrafo:

La primera regla cardinal del mantenimiento de la permanente es que tienes prohibido mojarle el pelo por lo menos veinticuatro horas después de haber recibido uno.

¿Qué función tiene?

Es una especie de regla o recomendación (tiene función normativa o imperativa –como las órdenes–). No es, en sí mismo, un argumento.

4- Supongamos el siguiente párrafo:

Dado que puedes desactivar la función de amonio y arruinar el rizado, te prohíbo que te mojes el pelo hasta, por lo menos, veinticuatro horas después de haber recibido la permanente.

¿Qué función tiene?

Tiene función argumentativa: es un argumento. El hablante pretende justificar o hacer aceptable una prohibición, mediante una razón que apela a las consecuencias negativas de la acción que se prohíbe (mojarse el pelo antes de las veinticuatro horas). Es un tipo muy común de argumento llamado "argumento por las consecuencias".

LECCIÓN 4- Funciones del lenguaje en el caso Atenas vs Milo

Milo es una isla en el Mar Egeo situada a unos 110 km al este de la Grecia continental.

El asedio de Milo (Melos) se produjo en el año 416 a.C. durante la Guerra del Peloponeso (la guerra entre Atenas y Esparta).

Atenas invadió Milo en el año 416 a.C. y exigió que los melios se rindieran y pagaran tributo a Atenas o se enfrentaran a la aniquilación. Aunque los melios pertenecían al mismo grupo étnico que los espartanos, decidieron permanecer neutrales en la guerra.

El diálogo de la negociación que se dio entre Atenas y Milo ha pasado a la historia. Esta sinopsis del Diálogo Melios se basa en el Libro 5, Capítulos 84–116 de la Historia de la Guerra del Peloponeso de Tucídides.

En lo siguiente analizaremos algunas partes del diálogo.

A1. Los atenienses les dan un ultimátum a los melios: rendirse y rendir homenaje a Atenas, o ser destruidos.

Atenas no quiere perder el tiempo discutiendo sobre la moralidad de la situación, porque en la práctica el poder hace lo correcto -o, en sus propias palabras, “los fuertes hacen lo que pueden y los débiles sufren lo que deben”.

Los **melios** argumentan que son una ciudad neutral y no un enemigo, por lo que Atenas no tiene necesidad de conquistarlos.

Los **atenienses** replican que si aceptan la neutralidad e independencia de Milo, parecerían débiles: Sus súbditos pensarían que dejaron tranquilo a Milo porque no eran lo suficientemente fuertes para conquistarlo.

A2. Los **melios** argumentan que una invasión alarmará a los otros estados griegos neutrales, que se volverán hostiles a Atenas por temor a ser invadidos ellos mismos.

Los **atenienses** replican que es poco probable que los estados griegos en el continente actúen de esta manera. Son las islas del Mar Egeo las que tienen más probabilidades de tomar las armas contra Atenas.

A3. Los **melios** argumentan que sería vergonzoso y cobarde de su parte someterse sin luchar.

Los **atenienses** replican que sólo es vergonzoso someterse a un oponente al que se tiene una posibilidad razonable de derrotar. No hay vergüenza en someterse a un oponente abrumadoramente superior como Atenas.

A4. Los **melios** argumentan que aunque los atenienses son mucho más fuertes, hay al menos una pequeña posibilidad de que los melios puedan ganar, y se arrepentirán de no haber probado su suerte.

Los **atenienses** replican que este argumento es emocional y miope. Si los melios pierden, lo que es muy probable, se arrepentirán amargamente de su estúpido optimismo.

A5. Los **melios** creen que tendrán la ayuda de los dioses, porque su posición es moralmente justa.

Los **atenienses** dicen que los dioses no intervendrán porque es el orden natural de las cosas que los fuertes dominen a los débiles.

A6. Los **melios** argumentan que sus parientes espartanos vendrán en su defensa.

Los **atenienses** replican que los espartanos son un pueblo pragmático que nunca se pone en riesgo cuando sus intereses no están en juego, y rescatar a Milo sería especialmente arriesgado ya que Atenas tiene la armada más fuerte.

Los atenienses expresan su sorpresa por la falta de realismo de los melios. Reiteran que no hay vergüenza en someterse a un enemigo más fuerte, especialmente uno que ofrece condiciones razonables. También argumentan que es sensato someterse a los superiores, mantenerse firme contra los iguales y ser moderado con los inferiores. Los melios no cambian de opinión y despiden educadamente a los enviados.

Preguntas:

1- “Los fuertes hacen lo que pueden y los débiles sufren lo que deben” ¿es un argumento?

Respuesta: no, es un principio o máxima que supone que así es la realidad, que ese es el estado natural de las cosas. Desde ese punto de vista, es una proposición, porque puede ser verdadera o falsa. Por

supuesto, puede ser parte de un argumento, pero, en sí misma, no tiene función argumentativa.

2- Los melios señalan algo como: “ustedes no deben invadirnos, porque una invasión alarmará a los otros estados griegos neutrales, que se volverán hostiles a Atenas por temor a ser invadidos ellos mismos”.

¿Cuál es la conclusión que intentan hacer más aceptable los melios y de la cual pretenden convencer a los atenienses?

Respuesta: los melios tratan de convencer a los atenienses de que no los invadan. Ese es el problema general, el conflicto inicial, que se presenta entre las partes. Lo otro (que los demás estados neutrales se volverán hostiles...) es la razón que brindan para tratar de justificar su posición de que no deben invadirlos.

3- “Los otros estados griegos neutrales se volverán hostiles a Atenas por temor a ser invadidos ellos mismos” es:

Respuesta: es una explicación causal. Intenta vincular causalmente el temor a ser invadidos y la hostilidad hacia Atenas: a causa de ese temor se volverán hostiles.

LECCIÓN 5- Argumentos de conclusiones necesarias y argumentos de conclusiones plausibles

En lógica y teoría de la argumentación hay una distinción básica entre argumentos según el tipo de inferencias que contienen: hay argumentos cuyas conclusiones son necesarias (son **argumentos deductivos**) y hay argumentos cuyas conclusiones son solo plausibles (son **argumentos no deductivos, presuntivos o derrotables**).

¿Qué quiere decir que un argumento tenga conclusión necesaria?

Sin entrar en tecnicismos, quiere decir que a partir de las premisas se infiere una conclusión que es imposible de rechazar aunque se agregue más información a las premisas.

Por ejemplo, si aceptamos que la señora María no puede estar en dos sitios al mismo tiempo, y aceptamos que María está en este momento en Tenerife, es necesario concluir que María no puede estar al mismo tiempo en México. Ninguna información que se agregue, siempre y cuando mantenga las premisas originales, será capaz de hacer variar esa conclusión.

Eso **no quiere decir que incluso quitando premisas siga siendo necesaria la conclusión**: la definición no nos garantiza nada en ese caso. Por ejemplo, si eliminamos la premisa "María está en este momento en Tenerife", por supuesto, ya no podemos asegurar que no esté en México, pues no tendremos suficiente información sobre María.

En cambio, **en los argumentos de conclusiones plausibles o derrotables** no hay garantías de que si se agrega información se mantendrá la conclusión previamente inferida.

Por ejemplo, si aceptamos que, normalmente, las mujeres que se llaman María provienen de familias católicas, y aceptamos que esta mujer se llama María; podemos concluir, mientras nada diga lo contrario, que esta mujer proviene de una familia católica. Pero, evidentemente, la conclusión es derrotable: si nos enteramos que la familia de María es de un país islámico, ya no podemos mantener la conclusión que, plausiblemente, María proviene de una familia católica (lo que no es igual a decir que María no proviene de una familia católica).

Nosotros, seres humanos, en nuestra vida cotidiana, usamos mucho más los argumentos y razonamientos de conclusiones derrotables que los de conclusiones deductivas, porque usualmente no tenemos, ni podemos tener, información completa sobre cada problema que se nos presenta. Por eso es difícil programar una inteligencia artificial: necesita saber actuar sin determinar todas las consecuencias posibles y sin

detenerse a revisar toda la información de su entorno, y debe actualizar sus conclusiones cuando se le presenta nueva información.

Pregunta: en el Derecho, en los debates jurídicamente relevantes, **¿qué tipo de argumentos será más común?** ¿Los argumentos de conclusiones necesarias o los argumentos de conclusiones plausibles o derrotables?

Cuáles argumentos son más comunes en el Derecho

Algunas pistas para la respuesta a nuestra pregunta inicial: los argumentos en el campo del Derecho normalmente están abiertos a réplica, es común que ante el argumento de una de las partes en un juicio, la otra parte tenga algo que contrariar. Por otra parte, las decisiones de los jueces van pasando por diversas instancias, lo que implica que pueden ser revisadas por un juez superior, e incluso al llegar a la máxima instancia, aunque la sentencia quede firme, los argumentos pueden ser criticados por la doctrina o jueces posteriores pueden cambiar la jurisprudencia.

Si es tan común el conflicto y es importante que haya instancias que revisen las sentencias es porque **en el Derecho son mucho más comunes los argumentos de conclusiones plausibles**. Esto hace que la argumentación jurídica sea un buen campo para ilustrar la Teoría de la Argumentación, y también la hace un campo rico y complejo.

Un conjunto de ejemplos que ilustran muy bien este punto es el de los tipos de presunciones jurídicas que existen. Como probablemente sabes, hay dos tipos de presunciones: **presunciones *iusuris et de iure*** y **presunciones *iusuris tantum***.

*Las presunciones *iusuris et de iure* son presunciones que no aceptan prueba en contrario.*

Un ejemplo del Derecho Español que siempre cito es el de los despidos a mujeres embarazadas: si una mujer es despedida y resulta que estaba embarazada para el momento del despido, se presume, sin que se acepte prueba en contrario, que fue despedida a causa del embarazo.

Es decir, si se acepta la premisa en un caso específico "María fue despedida y estaba embarazada", debemos concluir que María fue despedida a causa de su embarazo. Y nada que agreguen las partes hará cambiar esa conclusión. Por supuesto, siempre que se acepte la premisa original y se mantenga la norma jurídica que dispone la presunción en cuestión.

¿Entiendes a dónde quiero llegar? Lo que quiero decir es que los argumentos que se forman presunciones ***iusuris et de iure*** pueden **calificarse como argumentos de conclusiones necesarias.**

Y las presunciones *iusuris tantum* sí aceptan prueba en contrario.

¿Cómo calificamos los argumentos que se pueden formar por presunciones *iuris tantum*?

Como seguramente has pensado, **esos argumentos, formados a partir de presunciones *iuris tantum*, son de conclusiones plausibles**. Que admitan prueba en contrario quiere decir que es posible que al agregarse nueva información –mediante las pruebas– la conclusión que se presumía ya no pueda sacarse o presumirse: puede ser derrotada.

Un ejemplo de presunción *iuris tantum* en el Derecho venezolano, y que otros ordenamientos jurídicos también contienen, es que si una persona realiza un trabajo por cuenta de otro, se presume *iuris tantum* que entre ellos hay una relación laboral; la conclusión que se puede sacar en un caso particular se mantiene mientras nada diga lo contrario:

Juan realiza un trabajo para Pedro

Dada la presunción en cuestión

Se puede concluir, mientras nada diga lo contrario, que Juan tiene una relación laboral con Pedro.

Volvamos al caso de Lydia.

¿Qué tipo de argumentos a partir de las pruebas de ADN se usan en las discusiones jurídicas? Simplificando un poco, normalmente, el esquema

argumentativo que se usa (y que podemos llamar «esquema a partir de la prueba de ADN») tiene la siguiente forma:

Premisa 1: la prueba de ADN señala X

Conclusión: por lo tanto, es verdad X

En el caso de la exclusión del parentesco, el esquema anterior puede ser especificado un poco más:

Premisa 1: la prueba de ADN señala que se excluye la existencia de parentesco entre A y B

Conclusión: no hay parentesco entre A y B (A no es el padre o la madre de B)

Aunque la prueba de ADN excluya el parentesco entre dos personas, A y B, y pese a que su confiabilidad sea de 100%, no quiere decir que seamos capaces de concluir necesariamente que A y B no están relacionados familiarmente. Como demuestra el caso de Lydia, incluso ante argumentos basados en pruebas de ADN es posible que nueva información fuerce a modificar o desechar la conclusión sobre el parentesco.

Y no tiene que suceder algo tan raro como ser una quimera; si se demuestra en un caso, por ejemplo, que la muestra de donde se extrajo ADN fue mal colectada o estaba viciada de algún modo, esa es una nueva información que no altera las premisas originales, pues sigue siendo verdad que la prueba de ADN indica que no hay parentesco; solo

que, pese a ello, ahora hay información que impide concluir que es verdad lo que indica la prueba de ADN (lo que no quiere decir que sea falso lo indicado por la prueba). Cuando se nos dice que la prueba de ADN es 99,9% o 100% confiable se presupone que la prueba no esté viciada.

El caso de Lydia Fairchild es increíble porque había seguridad en cuanto a que las pruebas no estaban viciadas de alguna manera: sus resultados habían sido replicados en diversos laboratorios y con respecto a los tres niños. ¿Qué evidencia podía agregarse para derrotar la conclusión de que Lydia no era la madre de esos niños? En el caso real en el que he basado la historia que hemos visto, después de muchos quebraderos de cabeza, los abogados fueron informados de un caso parecido que los condujo a una hipótesis rarísima: Lydia era una quimera.

Desde el punto de vista argumentativo, lo que lograron los abogados de Lydia fue agregar información que derrotaba la conclusión inicial del argumento.

LECCIÓN 6- Diagramando los argumentos de cierre de Atticus

Una de las películas que mejor representa el papel del abogado virtuoso, valiente y correcto es, sin lugar a dudas, **matar a un ruiseñor** (dirigida por Robert Mulligan).

Estudiamos algunos de los argumentos del discurso de cierre del abogado, **Atticus**.

Algo de contexto

Para quien no lo recuerde o no la haya visto, Atticus defiende a Tom, un hombre negro injustamente acusado de violar a una mujer blanca.

Nota los argumentos y la forma de expresarlos. Recuerda que se dirige a un jurado conformado totalmente por blancos, muchos de ellos con prejuicios hacia los negros.

Argumentos

Con respecto a los argumentos de fondo, en defensa de Tom, señala Atticus lo siguiente:

- No hay examen médico.

- La víctima fue golpeada por alguien que usa la mano izquierda, pero Tom tiene inutilizado ese brazo.

- La mejor hipótesis, dadas las circunstancias, es que la víctima acusa a Tom porque no podía con la carga de vergüenza y con el miedo, dado que lo besó (a un hombre negro) y trató de seducirlo, algo que es severamente castigado por los códigos de la sociedad en la que vive.

Estas son tres razones que da Atticus en defensa de su conclusión «**Tom es inocente**».

Por cierto, la última razón (la de la hipótesis) puede estudiarse como parte de un **argumento abductivo** o de la mejor explicación posible.

Diagramación

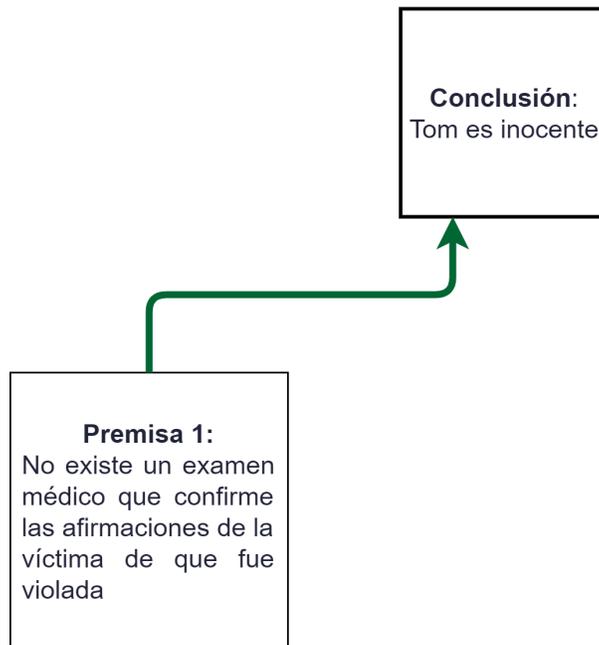
Mira este diagrama (no exhaustivo, pero que puede servir de guía) de los argumentos señalados por Atticus.

Recuerda: las flechas verdes indican que estamos ante una razón de apoyo para cierta conclusión.

- La proposición que pretende apoyar Atticus es «Tom es inocente». Esa es su conclusión.

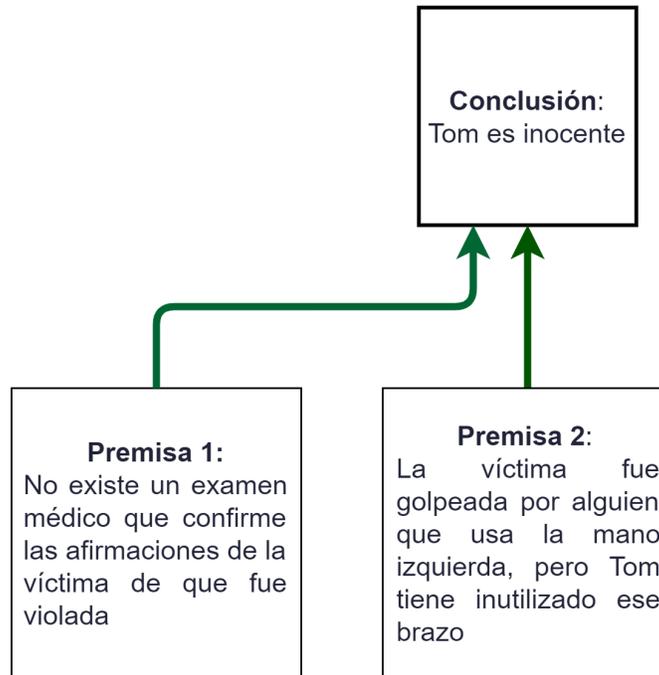
Conclusión:
Tom es inocente

- La **primera razón** que brinda es que no existe un examen médico que confirme las afirmaciones de la víctima de que fue violada.

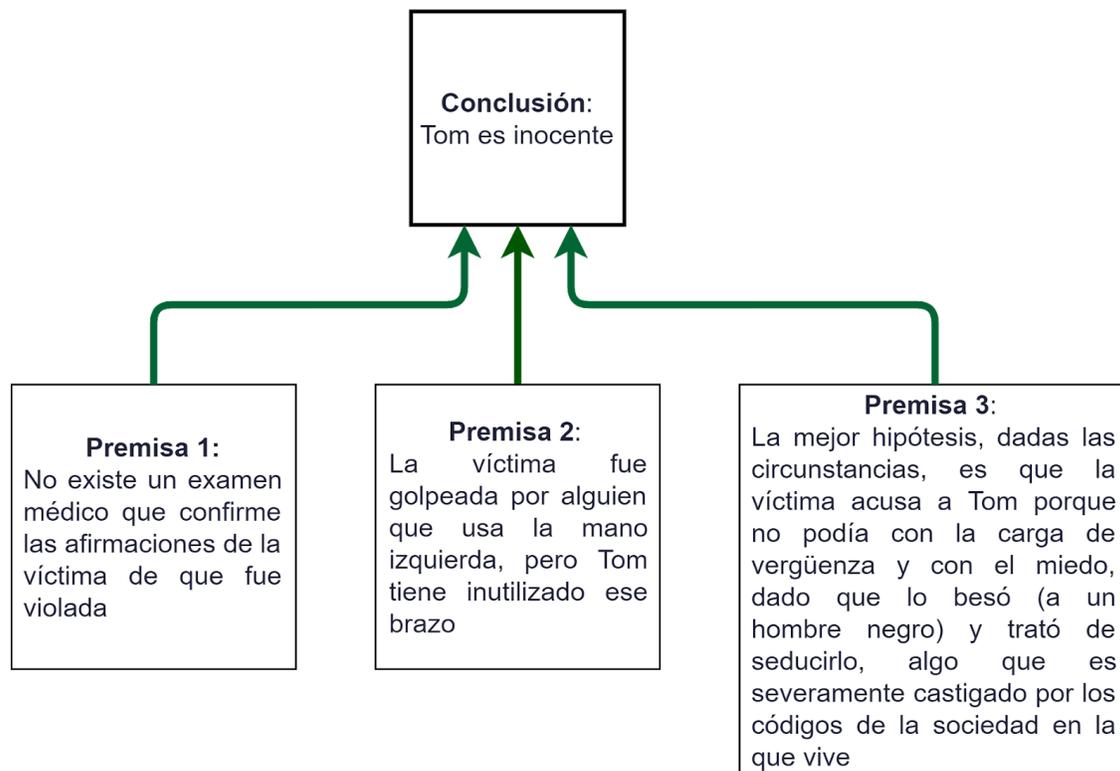


- La **segunda razón** es que la víctima fue golpeada por alguien que usa la mano izquierda, pero Tom tiene inutilizado ese brazo.

Si somos un poco más detallistas, esta es una razón directa para la conclusión (implícita) de que Tom no golpeó a la víctima. Pero la estudiaremos como una razón directa sobre la inocencia de Tom.



- Por último, la **tercera razón** de Atticus es su hipótesis de por qué la víctima afirma que Tom la violó.



LECCIÓN 6- Diagramando el caso de Sully

En la película **Sully** (el milagro del Hudson) –que si no la has visto, te la recomiendo– hay un momento del juicio que me parece argumentativamente muy interesante.

Te pongo un poco de **contexto**: recuerda que Sully fue el piloto que acuatizó en el río Hudson, luego de que una bandada de aves dejara inoperativos ambos motores. Mientras tomaba la decisión la torre de control le pidió que regresara al aeropuerto de LaGuardia o que se desviara al aeropuerto de Teterboro. No obstante, Sully y su copiloto

consideraron que no había tiempo para llegar a los aeropuertos, así que tomaron la decisión de acuatizar en el Hudson. Todos los pasajeros y la tripulación se salvaron, y Sully fue recibido como un héroe. Si quieres saber más, mira esta reseña:

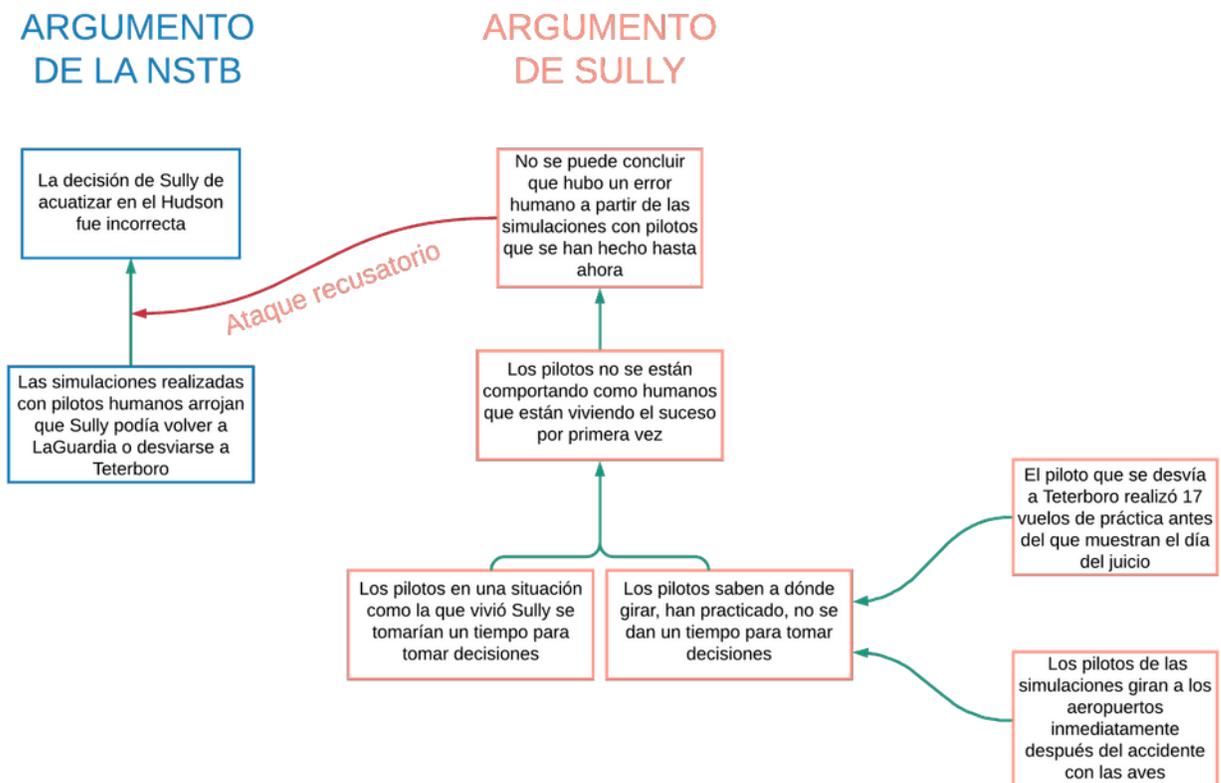
Pues bien, la **National Transportation Safety Board** (NSTB) investigó el caso para determinar si las decisiones de Sully fueron adecuadas. En la película se cuenta que las simulaciones por computadora y, posteriormente, las realizadas por humanos arrojaban que Sully sí podía volver a LaGuardia o desviarse a Teterboro. Esta es la premisa principal de la NSTB para concluir que Sully tomó una decisión incorrecta.

Sully replica con un **argumento** muy interesante: las simulaciones que han hecho los pilotos no están siendo lo suficientemente humanas como para ser tomadas en cuenta. Esto lo justifica señalando que los pilotos no se están comportando como humanos en la simulación, pues giran a los aeropuertos inmediatamente después del accidente con las aves, algo que es irreal para cualquier ser humano que se enfrente a esa situación. Además, los del NSTB reconocen que el piloto que se desvía a Teterboro realizó 17 vuelos de práctica antes del que muestran el día del juicio.

El argumento de Sully no ataca directamente la conclusión a la que pretende llegar la NSTB, sino que se dirige hacia su premisa principal (los resultados de las simulaciones con pilotos). Pero el ataque a esa premisa tampoco se hace con el objetivo de negarla, pues no cabe duda de cuáles fueron los resultados. En cambio, se ataca la **relevancia de**

la premisa: aunque los resultados de las simulaciones con pilotos sean verdaderos, eso no implica que se pueda llegar a la conclusión en cuestión (que Sully tomó una decisión incorrecta); esa premisa no es relevante en este caso para inferir esa conclusión.

Mira este diagrama de la argumentación que se da en este caso (ojo: no he representado algunas premisas del argumento de Sully para simplificar el diagrama). La flecha roja indica que se está **atacando la relevancia** de esa premisa.



Aprender de manera consciente estas sutilezas es muy importante, porque enriquecen nuestras estrategias argumentativas y nos abren nuevas posibilidades para manejar las objeciones de la contraparte.

LECCIÓN 7- ¿Qué habilidades argumentativas debe desarrollar un abogado?

No podemos cansarnos de decirlo: **la argumentación es esencial para los abogados.**

El Derecho es, en nuestros días, fundamentalmente argumentativo: se basa en el análisis de razones, construcción de argumentos, manejo de objeciones, ataques a los argumentos contrarios y detección de los mejores argumentos en los debates jurídicos.

Esto parece reconocerlo la mayoría de los abogados. Aunque, lamentablemente, aún no se refleja en gran parte de nuestras universidades.

Pero, realmente, **¿qué debe aprender un abogado para que podamos afirmar que es un maestro de la argumentación?**

A continuación verán 5 habilidades que tienen que estar, necesariamente, en el portafolio de conocimientos que debe desarrollar el abogado que busca la excelencia, la verdad, la justicia y la ética.

Esas habilidades tienen que ver con cinco competencias fundamentales que componen el estudio y práctica de la Teoría de la Argumentación: **saber detectar argumentos, saber construirlos y reconstruirlos, saber evaluarlos y saber atacarlos correctamente.**

Las habilidades argumentativas que debe tener un abogado son:

1. Detectar todo tipo de argumentos, simples y complejos, en contextos jurídicos;
2. Analizar y reconstruir detalladamente argumentos usuales en el Derecho;
3. Evaluar cuáles son los mejores razonamientos que puede usar en una discusión jurídica.
4. Determinar cómo atacar los argumentos de la otra parte y manejar las objeciones a los propios.
5. Detectar las principales falacias que ocurren en discusiones jurídicas.

Habilidad N° 1- Detectar argumentos

Consiste en saber identificar los principales argumentos y sus relaciones en el debate, con el fin de entender todo el entramado de argumentos, sean de la contraparte, de una sentencia o los propios.

Para ello es necesario comprender el contexto del debate, cuáles son los conflictos que se presentan, qué posición toma cada una de las partes al respecto y cuáles son las razones por las que defienden sus respectivas posturas.

Algunas herramientas y conceptos importantes: marcadores argumentativos, problemas argumentativos, premisas y conclusiones, funciones del lenguaje, argumentos subordinados, paralelos, concurrentes, múltiples y divergentes.

Obteniendo la habilidad N°1 el abogado es capaz de:

- Determinar los argumentos de la contraparte y del juez;
- Identificar los principales argumentos que puede usar para defender a su representado;
- Entender de manera organizada y analítica los casos difíciles, lo que dice la doctrina, la jurisprudencia.

Habilidad N° 2- Analizar y reconstruir argumentos

Consiste en interpretar y reconstruir detalladamente las estructuras de los argumentos del debate jurídico, según las pretensiones de las partes, con el fin de que los principales argumentos queden claramente establecidos.

Para ello es necesario aprender a manejar las operaciones de reconstrucción de argumentos y conocer la mayor cantidad posible de

argumentos frecuentes en los debates jurídicos, tanto los de interpretación normativa como los argumentos generales y de razonamiento probatorio.

Algunas herramientas y conceptos importantes: adición, supresión, permutación y sustitución argumentativa, esquemas argumentativos simples y complejos, modus ponens, silogismos, abductivos, analogía, inductivos, a fortiori, a contrario, entre otros.

Obteniendo la habilidad N° 2 el abogado es capaz de:

- Detallar e interpretar lo que quiso decir el juez, la contraparte o su representado;
- Redactar, organizar y exponer sus argumentos de manera clara.
- Aumentar la rapidez con la que responde y construye argumentos.
- Brindar diversas interpretaciones de las normas y cómo calificar hechos.

Habilidad N° 3- Evaluar argumentos

Consiste en saber determinar cuáles son los mejores argumentos de una discusión. No solo cuáles son los que convencen al público, sino también cuáles son más fuertes, objetivamente hablando, cuáles tienen mejor apoyo y cuáles no han sido atacados o se defienden exitosamente.

Para ello es necesario aprender a comparar la fuerza de los argumentos, identificar las falencias de cada argumento y manejar las preguntas críticas básicas ante argumentos simples.

Algunas herramientas y conceptos importantes: aceptabilidad, relevancia y fundamentación de los argumentos. Preguntas críticas básicas.

Obteniendo la habilidad N° 3 el abogado es capaz de:

- Determinar los puntos débiles de los argumentos de la contraparte.
- Criticar o defender con base las razones de una sentencia.
- Identificar los puntos débiles de los argumentos propios y cómo defenderlos mejor.

Habilidad N° 4- Atacar argumentos y manejar objeciones

Consiste, por una parte, en aprender a trazar estrategias de ataque efectivas contra los argumentos contrarios, que los debilite lo suficiente como para que sean calificados de injustificados en el contexto del debate.

Por otra parte, implica aprender a detectar las debilidades de los argumentos propios y cómo defenderse de los ataques de la contraparte.

Para ello es necesario identificar los puntos débiles del argumento rival, hacer las preguntas críticas de distintos tipos de argumentos jurídicos y aprender los distintos tipos de ataque y defensa que existen.

Algunas herramientas y conceptos importantes: ataque refutatorio, recusatorio y socavatorio, preguntas críticas ante esquemas argumentativos abductivos, por las consecuencias, a contrario, a fortiori, analogía; efectos de ataques en argumentos subordinados, múltiples, coordinados, concurrentes y divergentes.

Obteniendo la habilidad N° 4 el abogado es capaz de:

- Atacar con fuerza y buena base los argumentos de la contraparte o del juez en una apelación.
- Criticar o defender mediante un análisis profundo la doctrina jurídica.
- Adelantarse a las posibles objeciones y trazar estrategias para defender las posturas propias.
- Aumentar la rapidez con la que se consiguen críticas y ataques a los argumentos y posturas rivales.

Habilidad N° 5- Detectar falacias en contextos jurídicos

Consiste en la identificación de fallos argumentativos y errores de razonamiento que pongan en peligro la resolución racional de los

debates jurídicos, así como la búsqueda de la verdad y de la justicia en contextos judiciales.

Para ello es necesario aprender una gama amplia de falacias. Además, es necesario aprender a interpretar de manera cuidadosa los textos y argumentos.

Algunas herramientas y conceptos importantes: falacia, sesgo cognitivo, paralogismo, sofisma; falacias como ad hominem, ad verecundiam, afirmación del consecuente, falacia del espantapájaros, falsa analogía, errónea abducción, la falacia del fiscal, entre otras.

Obteniendo la habilidad N° 5 el abogado es capaz de:

- Desarmar los argumentos falaces y persuasivos (pero sofísticos) de la contraparte.
- Criticar de manera profunda los errores de razonamiento en sentencias o en la doctrina.
- Mejorar la calidad de sus razonamientos y del pensamiento crítico, evitando caer en errores y falacias.