

EL DERECHO Y LOS ORÍGENES DE LA RETÓRICA

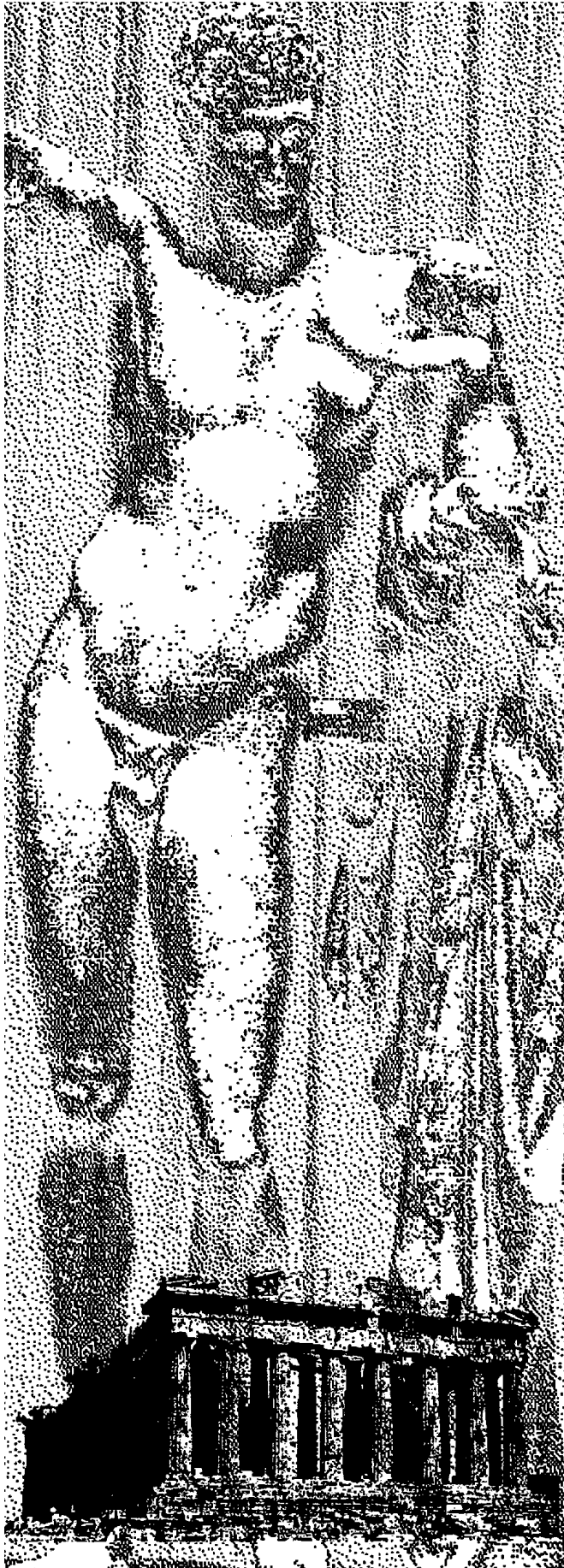
Ana Laura Nettel Díaz

El propósito de este artículo es, en cierta medida y toda proporción guardada, el mismo que el que tuviera Aristóteles cuando escribió su *Retórica*: proponer una revaloración de la *techné retoriké* como instrumento teórico para desarrollar la argumentación jurídica, en mi caso, y también política y deliberativa en el caso de Aristóteles. De ahí que el título de este artículo pueda leerse en ambos sentidos, de izquierda a derecha: el derecho como la disciplina que está en el origen del surgimiento de la retórica como *techné*; y de derecha a izquierda, la retórica antigua como instrumento útil a la práctica del derecho.

La retórica en sentido amplio se refiere a todas las formas de los discursos públicos. La retórica así como

la geometría,⁽¹⁾ encuentra su punto de partida en la práctica judicial y más precisamente en disputas sobre la propiedad. Hacia el año 485 a.C., Gelón e Hierón, dos tiranos sicilianos, con el objeto de poblar Siracusa, realizaron una serie de expropiaciones. Cuando los tiranos fueron derribados y se pretendió regresar las cosas a la situación anterior, estas expropiaciones, dieron lugar a innumerables procesos. Con el fin de defender dichas causas ante los jurados populares se requirió de una particular elocuencia que constituyó rápidamente objeto de una enseñanza,

1 La geometría se desarrolló para resolver los problemas de propiedad originados por los desbordamientos de las márgenes del Nilo.



la retórica. Los primeros profesores de esta nueva disciplina fueron Empédocles, Corax y Tisias. La retórica pasa después a Atenas debido a las buenas artes del comercio, es decir gracias a los procesos que los comerciantes entablan conjuntamente en Siracusa y Atenas.⁽²⁾

Por el año 427 a.C., el orador Gorgias de Leontini, siciliano, es elegido como embajador para ir a Atenas a pedir ayuda a la Ecclesia⁽³⁾ contra Siracusa. Tan grande fue la admiración de los atenienses por su talento retórico que no sólo le concedieron la ayuda, sino que se convirtió en el más prestigiado maestro de retórica llegando a cobrar altos honorarios por sus enseñanzas. El respeto de los atenienses por su arte los llevó a erigirle una estatua de oro macizo en el templo de Delfos.⁽⁴⁾ Es sólo casi un siglo más tarde —entre 329 y 323— que Aristóteles desarrolla en forma metódica la práctica de los primeros retóricos y clasifica la retórica en tres diferentes géneros: judicial, deliberativo o político, y epidíctico.⁽⁵⁾

Debido a que la retórica tiene por objeto persuadir con eficacia —es decir su ámbito es el de la opinión y no el de la demostración de "la" verdad— ha sufrido desde la época clásica griega hasta nuestros días, innumerables vicisitudes, al grado de que se ha hablado de su muerte, pero recientemente también de su resurrección.⁽⁶⁾

Tal ha sido la suerte de la retórica que desde la época griega fue mal vista por algunos como Sócrates quien la definía como el arte de halagar y engañar, así la palabra retórica en algunos contextos es peyorativa, se entiende como el mal uso o desvío del lenguaje para inducir en error o en confusión,⁽⁷⁾ o aun como una jerga profesional que sirve a determinados intereses. Sin una connotación peyorativa pero sí limitativa, la retórica ha sido también reducida a la simple clasificación de los tropos,^(8,9) olvidando que la retórica no se reduce a lo que Fontanier

2 Cf. R. Barthes, "L'ancienne rhétorique" in *Communications*, Núm. 16, 1970, págs. 175 y ss.

3 Asamblea que se reunía en el Agora para discutir los problemas de la ciudad.

4 Cf. Gorgias, *Fragmentos y Testimonios* Buenos Aires, Aguilar, 1980, passim. Las únicas obras de Gorgias que se conservan completas.

5 Ver infra. son: *El Elogio de Helena* y *La Defensa de Palamedes*.

6 Cf. R. Barthes, "L'ancienne rhétorique" in *Communications*, Núm. 16, 1970, págs. 175 y ss.

7 Esta es la concepción que Platón sostiene en el *Gorgias*, el *Pedro* y el *Sofista*.

8 El Petit Roberto define al tropo como la figura por la cual una palabra o una expresión son desviadas de su sentido propio. Esta definición ya da cuenta de un sentido peyorativo al referirse a un desvío del sentido propio, cuando se podría hablar más bien de una transformación del sentido que evitaría esta desalficación de las figuras retóricas.

9 Cf. Genette G., "La rhétorique restreinte" in *Communications*, Num. 16, 1970, págs. 158 y ss.

llamaba la "ciencia de los tropos", sino que su ámbito principal es la argumentación persuasiva.

Desde la época griega la retórica sufre un primer ataque de la teoría platónica del conocimiento a través del conflicto que ésta plantea entre la verdad y la apariencia.¹⁰ Sin embargo, no hay que olvidar que grandes autores dedicaron parte importante de su obra a la retórica, este es el caso de Aristóteles (*Tópicos*, *Retórica* y *Refutaciones Sofísticas*), de Cicerón (*La retórica para Herenius*, *De inventione oratoria* y *De oratore*), y de Quintiliano (*De institutione oratoria*).

Es a partir de Descartes cuando el racionalismo da el más rudo golpe a la retórica ¿Cómo sostener una disciplina que no rinde culto a la certidumbre, es decir, al sagrado y absoluto valor de "la" verdad? Recordemos que Descartes postula la necesidad de basarse únicamente en aquello que se nos presenta como evidente. En efecto a finales del siglo XVI, empieza el reino de la evidencia, posición según la cual —y este era el proyecto cartesiano— puesto que la idea de Dios es la fuente y garantía de todo saber, y que las ideas divinas son enteramente racionales, ellas no pueden ser más que de naturaleza matemática, únicas ideas que se caracterizan por ser evidentes. Lo que trae como corolario la proposición de aplicar el rigor matemático a todos los campos del conocimiento. De ahí que todo el campo de la opinión, de lo probable y de lo verosímil, es decir todo recurso a la dialéctica y a la retórica sea rechazado.¹¹ Y sin embargo como lo demuestra tan atinadamente H. Gouhier, el propio Descartes no escapa a la retórica, es decir, a la función de persuadir, pues si en efecto "la evidencia racional 'descalifica' a la retórica, tal vez no suprime la necesidad a la cual respondía la función retórica, de tal forma el cartesianismo tendrá, a su manera, que responder a esa necesidad". Descartes se toma con el obstáculo que representan los prejuicios de nuestra infancia, prejuicios contra los cuales la evidencia no es suficiente, de donde ha lugar de distinguir entre la *assensio* y la *persuasio*. Descartes cuenta que después de haber concluido por la primera vez las verdades racionales establecidas en las *Meditaciones*, se sentía en verdad obligado de asentar a ellas, pero sin embargo confiesa que no fue plenamente persuadido, y dice que estaba en la misma situación de aquellos astrónomos que, una vez en la calle, olvidan su ciencia: saben que el Sol es varias veces más grande que la Tierra, pero no pueden

impedirse juzgarlo más pequeño cuando lo voltean a ver.¹²

Con el fin del reino del racionalismo dogmático, adviene una nueva época para la retórica. En efecto, en este fin de siglo desilusionado de la "Razón" y en un ambiente de pluralidad de sistemas de valores, la demostración a partir de la evidencia cede el paso a la retórica. Cabe entonces, recuperar el arte de la argumentación acerca de lo probable que desarrollara Aristóteles, a partir de los trabajos de los retóricos, y rescatándolo de los ataques de su maestro Platón.

La concepción aristotélica de la retórica es la más completa y la que le reconoce en mayor medida su carácter argumentativo y no solamente estilístico, característica que es de la mayor relevancia para su aplicación en materia jurídica.

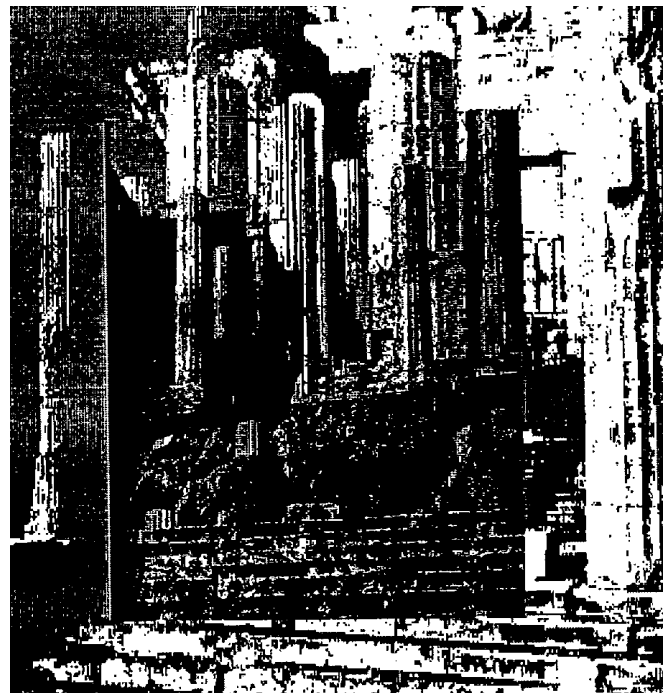
Aristóteles propone distinguir entre analítica, o estudio de las reglas del razonamiento demostrativo, que lleva al conocimiento de lo necesario, y dialéctica,¹³ estudio del razonamiento cuyas premisas se refieren a lo probable. En *Tópicos* —obra que forma

12 Cf. Gouhier, H., "La résistance au vrai et le problème cartésien d'une philosophie sans rhétorique", en *Retórica e Barocco*, bajo la dirección de Castelli E., Roma, Fratelli Bocca Editori, 1955, págs. 85 y ss.

13 El sentido de dialéctica en Aristóteles (lógica de lo probable) es totalmente distinto de los sentidos que Platón (método de la división), la escuela estoica (lógica) y Hegel (síntesis de los opuestos) le dan. Cf. a este respecto N. Abbagnano, *Diccionario de Filosofía*, FCE, México, 1974.

10 Cf. Platón, *El Cratilo*.

11 A este respecto Cf. Perelman CH., *L'empire rhétorique*, París, Vrin, 1977, págs. 165 y ss.



parte del *Organón*, así como *Refutaciones Sofísticas*— trata de este tipo de razonamiento.

Por retórica entiende Aristóteles el arte de persuadir aun auditorio, sobre la superioridad de una posición con respecto a otra posición rival, con la ayuda de argumentos derivados de la doxa u opinión generalmente aceptada, relativos a lo probable y a lo verosímil.

En *Retórica*, uno de los dos tratados aristotélicos sobre el discurso —el otro es *Poética*— se trata de la progresión del discurso de idea en idea, dándole primacía al razonamiento, a la argumentación, y un lugar secundario a las figuras. El discurso retórico, según Aristóteles, se dirige al hombre no solamente en tanto que hablante, sino en tanto que ser capaz de juicio y de pasiones, mismas que el orador debe tener en cuenta, ya sea exitándolas o calmándolas, para persuadir, que es precisamente el rasgo definitorio de la retórica. Así los tres géneros⁽¹⁴⁾ antes menciona dos, se dirigen a auditorios y a tiempos específicos: el judicial o forense se refiere al pasado; el epidíctico al espectador no crítico respecto del presente —comprende tanto el elogio como la censura— y el deliberatorio o político que se dirige al pueblo

14 De los tres géneros trata el primer libro de la *Retórica* 1358b. La traducción de la *Retórica* consultada para la redacción de este trabajo es la de Quintín Racionero que contiene una excelente traducción y múltiples notas de gran utilidad, fotos de Sócrates, Aristóteles y Platón. Editorial Gredos, Madrid, 1990.



(a la Ecclesia o asamblea de los ciudadanos de más de 17 años) contemplando el futuro.⁽¹⁵⁾

Para persuadir, el arte (*techné*) retórica debe tener un cierto conocimiento práctico de las pasiones (*pathos*) y de las costumbres, hábitos o conducta (*ethos*) del auditorio, al que se dirige. Este manual práctico del *pathos* y el *ethos* (libro II) se presenta como el punto de partida hacia una persuasión eficaz. En efecto, para poder persuadir, el orador tiene que adaptarse a su público, primero tomando en consideración las emociones que lo invaden, y segundo partiendo de premisas que son generalmente aceptadas por dicho público, es decir, partir de los lugares comunes a los que responde el público específico al que se dirige. De ahí que lo que importa en estas consideraciones ya no es solamente la forma de concebir los argumentos sino la anticipación de cómo serán recibidos.

En *Tópicos*,⁽¹⁶⁾ Aristóteles hace un catálogo de *topoi* o lugares, es decir los puntos de vista a partir de los cuales se puede tratar exhaustivamente cualquier tema, a más de prever—lo que es de primordial importancia para la práctica del jurista— las posibles objeciones y resistencias del auditorio. Los tópicos pueden ser específicos a cada género, o comunes a todos los géneros. El objetivo es encontrar un método para argumentar. Así nos dice Aristóteles en el primer párrafo de *Tópicos*: "El propósito de este estudio es encontrar un método a partir del cual podamos razonar sobre todo problema que se nos proponga, a partir de cosas plausibles, y gracias al cual, si nosotros mismos sostenemos un enunciado, no digamos nada que le sea contrario",⁽¹⁷⁾ es decir que nos preserve de caer en contradicciones.

Los tópicos funcionan como premisas de las que se parte para argumentar ya sea en forma dialéctica, o en el caso particular, del género judicial, para argumentar en forma retórica. Si en efecto la argumentación retórica es una argumentación dialéctica, no toda argumentación dialéctica es a su vez una argumentación retórica.⁽¹⁸⁾ Sin embargo aquello que comparten es en más de un sentido

15 *Retórica*, 1358 b 6, 10-15.

16 Esta obra forma parte del *Organon*, nombre que recibe el conjunto de escritos aristotélicos sobre lógica, a la que se considera no como una ciencia sino como un instrumento (*organon*)

17 Cf. *Tópicos*, Libro I, 100a. La traducción utilizada es la de Miguel Candel Sanmartín, *Tratados de lógica (Organon)*, Tomo I. Editorial Gredos, 1a. ed. Madrid, 1982, 1a. reimpresión 1988.

18 Sobre la distinción entre dialéctica y retórica ver L. Coulou baritsis, "Dialectique, rhétorique et critique chez Aristote", en *De la métaphysique a la rhétorique*, bajo la dirección de M. Meyer, Bruxelles, Editions de l'Université de Bruxelles, 1986, págs. 103 y ss. En la misma obra véase también, P. Ricoeur, *Rhétorique -Poétique Herméneutique*, págs. 143 y ss.

relevante. En ambos tipos de argumentación:

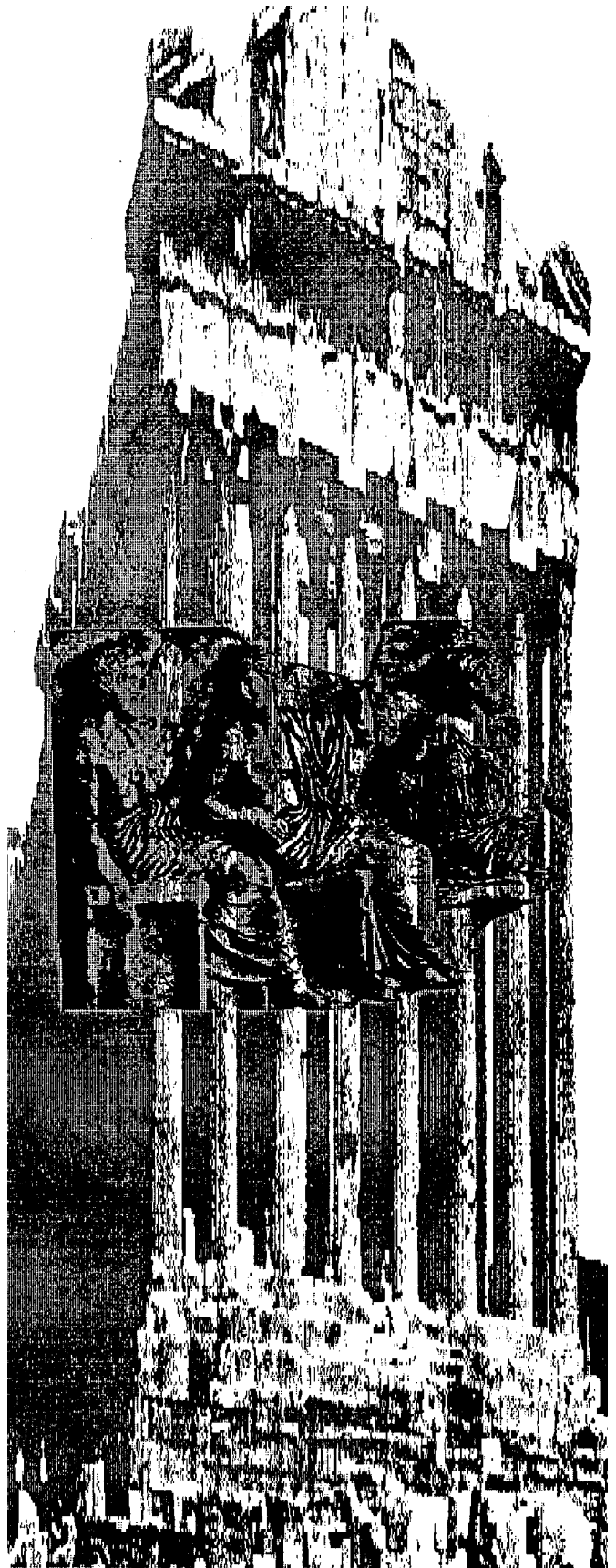
1. El punto de partida de ambos tipos de argumentaciones son opiniones, no verdades, o certitudes. Estas opiniones deben ser generalmente aceptadas, es decir, y lo son cuando las aceptadas por cada uno, la mayoría, o los filósofos (los más ilustres).

2. Tanto en la dialéctica como en los tres géneros de la retórica se plantea una rivalidad ya sea, entre tesis contrarias, entre opiniones políticas o, entre las partes en un litigio, y aún puede hablarse de una rivalidad en el género epidíctico, pues el que trata de hacer la alabanza y más claramente la censura de un individuo, o inclusive de reforzar las creencias compartidas de un auditorio, cuando argumenta, se sitúa en posición a aquel o aquellos que tienen, o puedan llegar a tener, una posición contraria a la que él sostiene.

3. La dialéctica como la retórica permiten tener conocimientos comunes a todo, no aportan conocimiento teórico sobre lo que es plausible de un modo singular, sino sobre lo que lo es respecto de una clase y, de tal forma que "ni una ni otra constituyen ciencias acerca de cómo es algo determinado, sino simples facultades de proporcionar razones".⁽¹⁹⁾ Así, dice Aristóteles, todos los hombres las practican, todos se esfuerzan en descubrir y sostener un argumento e, igualmente, en defenderse y acusar. Por otra parte sólo la dialéctica y la retórica, obtienen conclusiones sobre contrarios por medio de silogismos, puesto que ambas se aplican por igual en los contrarios, lo que ninguna otra de las artes logra.

Sobre la retórica, Aristóteles nos dice que su utilidad radica en que permite evitar que la justicia y la verdad sean vencidas —independientemente del mal uso que se pueda hacer de ella, como de hecho de cualquier otra arte o ciencia. La utilidad de la retórica se debe también al hecho de que no toda problemática puede tratarse a través de un discurso científico (referente a la verdad), por lo que se necesita también hacer uso de las pruebas por persuasión y de razonamientos que se compongan por nociones comunes. Por último, también es útil poder persuadir sobre cosas contrarias, o lo que es lo mismo ser capaz de encontrar argumentos sobre una posición y su contraria. Esto para que no se nos oculte cómo se argumenta y para que si alguien utiliza injustamente los argumentos, no sea posible refutarlos con sus mismos términos.

El método de la retórica es el que se refiere a las pruebas de persuasión. Para Aristóteles la persuasión es una especie de demostración "puesto que nos



persuadimos, dice el autor de la *Retórica*, cuando pensamos que algo está demostrado".⁽²⁰⁾ La demostración retórica es el entimema —que es un silogismo y por consiguiente una parte de la dialéctica. Así como en la dialéctica la demostración se da por inducción, por silogismo y, por silogismo aparente, nos dice Aristóteles; en la retórica se demuestra por el ejemplo (que es una inducción), por el entimema (que es un silogismo) y, por el entimemea aparente (que es un silogismo aparente).

La tarea de la retórica —en tanto que teoría— no consiste en persuadir, sino en reconocer los medios de convicción más pertinentes para cada caso "como no es propio del médico el hacerle uno sano, sino dirigirse hacia ese fin hasta donde sea posible; porque igualmente cabe atender con todo cuidado a los que son incapaces de recuperar la salud".⁽²¹⁾ Además de esto, es asimismo claro que lo propio del arte (*techné*) es reconocer lo convincente y distinguir lo que parece ser convincente.

"Entendemos por retórica la facultad de teorizar lo que es adecuado para convencer".⁽²²⁾ Así la retórica

no se aplica a una materia propia, como las demás artes y ciencias. La retórica se dirige a establecer lo convincente en cualquier caso que se proponga.

Vemos así la preocupación de Aristóteles por elevar el arte (*techné*) retórica por encima de la mera práctica de los retores, haciendo de ella una teoría. De ahí que incurra en una aparente contradicción cuando insiste en que la tarea de la retórica no consiste en persuadir, y habría que agregar sino en teorizar la persuasión.

Entonces el método propio del arte es el que se refiere a las pruebas por persuasión —siendo la persuasión, según Aristóteles, una especie de demostración, puesto que nos persuadimos cuando pensamos que algo está demostrado.²³

Las pruebas propuestas por la retórica para persuadir pueden ser ajenas al discurso o, como dice Aristóteles al arte. Estas son aquellas que existen de antemano, como los testigos, los documentos, etc. Las pruebas propias al arte son las que nosotros construimos mediante el discurso: "unas residen en el talante del que habla, otras en predisponer al

20 El término demostración es usado en algunos ámbitos para referirse a la demostración analítica, Aristóteles le da sin embargo una acepción más amplia tanto en *Tópicos* como en *Retórica*.

21 *Retórica*, 1355b 10, 15.

22 *Idem.*, 1355b 25.

23 Cabe insistir en que persuadir para Aristóteles vendría a ser llegar a la convicción (demostración) acerca de materias contingentes, lo que difiere de la concepción común hoy en día de acuerdo a la cual el término persuasión tiene una connotación más lejana de la demostración, y que linda casi con lo puramente emotivo.



oyente de alguna manera y, las últimas, en el discurso mismo, merced a lo que éste demuestra o parece demostrar",⁽²⁴⁾ podríamos agregar mediante una argumentación.

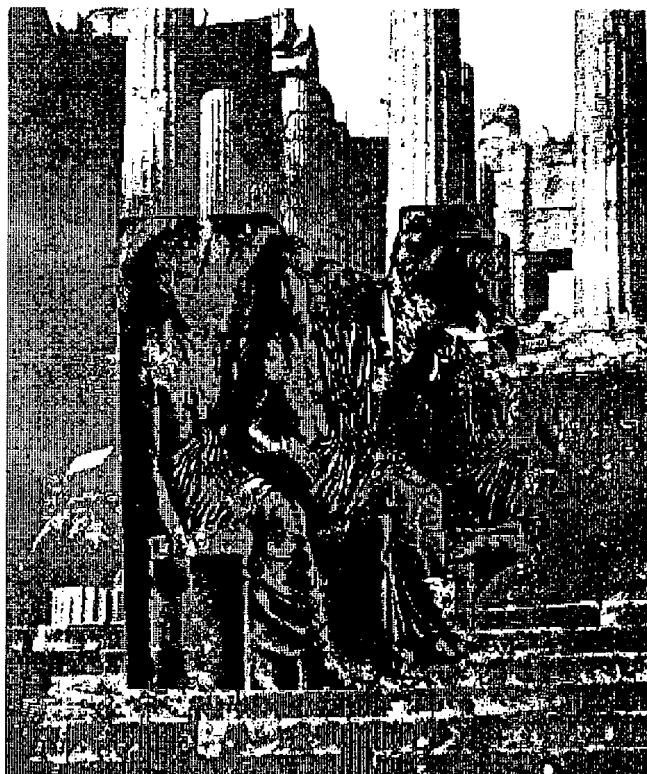
Así la más firme prueba por persuasión es el entimema. Por entimema entiende el estagirita el tipo de silogismo fundado en lo no necesario, pero tampoco imposible, y que parte de indicios o signos. Se trata, según otros, de un silogismo al que le falta una premisa, y cuya conclusión por tanto es fruto de la intuición, más que de la necesidad objetiva propia de la deducción.

Excitar o calmar las pasiones no son propias del asunto, sino atinentes al juez, dice Aristóteles; por lo que la persuasión se lleva a cabo principalmente mediante el silogismo retórico o entimema que versa efectivamente sobre el tema del asunto.⁽²⁵⁾ Las ciudades que tienen buenas leyes, nos sigue diciendo, proclaman el principio de que se prohíba hablar fuera de lo que se refiere al asunto.

"...es evidente que nada compete al litigante fuera de mostrar que el hecho es o no es así y si aconteció o no aconteció. En cambio, el que sea grande o pequeño, justo o injusto, y todo lo que el legislador ha dejado sin explicitar, eso conviene que lo determine el mismo juez y no que tenga que aprenderlo de las partes".⁽²⁶⁾

"Por lo tanto, nos dice también Aristóteles, es sumamente importante que las leyes que están bien establecidas determinen, hasta donde sea posible, por sí mismas todo, y que dejen, cuanto menos mejor, al arbitrio de los que juzgan. Ante todo porque es más fácil encontrar uno o unos pocos, más bien que muchos, que tengan buen sentido y sean capaces de legislar y juzgar. Después porque las promulgaciones de leyes tienen lugar luego de haber deliberado mucho tiempo, mientras que los juicios surgen de un modo imprevisto, de manera que es difícil que quienes han de juzgar estipulen bien lo que es justo y conveniente. Y, lo que es más importante de todo, porque el juicio del legislador no versa sobre lo particular, sino que trata sobre lo futuro y universal..."⁽²⁷⁾

Por mayor que sea la determinación que el legislador haga en la norma y por pequeño que sea el margen de decisión dejado ¿juez, desde el momento



en que el juez está obligado a decidir sobre el caso concreto que se le presenta, tiene que fundar y motivar argumentando en el mundo de la contingencia. Así el juez da lo que podríamos llamar un salto de lo particular (los "hechos" que se le presentan a su consideración abstraídos de su contexto y situación) a la convicción de que dicho caso corresponde efectivamente a lo que en el pasado se contempló de manera general.⁽²⁸⁾ La "prueba" de la persuasión es él mismo quien se la construye, ante la necesidad de convencerse —en primer lugar a sí mismo— de que dentro de la contingencia que representan la serie de presunciones que en su mayoría conforman el expediente, él está optando por la más verosímil.

De gran utilidad resultan entonces todas estas consideraciones acerca de la retórica para la reflexión sobre la argumentación jurídica. En efecto, en el ámbito del derecho, siempre nos encontramos entre dos tesis contrarias. De manera que la decisión acerca de si la pretensión concreta de la demandante debe obsequiarse en función de la interpretación que la misma parte hace

24 *Idem.*, 1356a.

25 Aristóteles considera, en efecto, que las pasiones no son propias del asunto y que debe prohibirse hablar sobre temas fuera del asunto en las cortes. Esto no le impide sin embargo, considerar las pasiones como elementos persuasivos accesorios que admite en consideración a la capacidad de los oyentes (52a 25), pero que excluye cuando se trata de apuntar a lo fundamental de la persuasión en particular en materia judicial.

26 *Idem.*, 1354a 25-30.

27 *Idem.*, 1354a 30, 1354b 5.

28 Es decir el género de casos o la problemática a la que el legislador quiso responder con la norma jurídica. Cabría remitir aquí a la idea haitiana, sostenida en *El Concepto del Derecho*, según la cual la diferencia entre el sistema inglés por precedente y el sistema legislado no son tan distantes como podría pensarse dado que en realidad la norma del sistema legislado funciona como un ejemplo paradigmático.

de la norma, no es una decisión acerca de una correspondencia con la realidad *tout court*, lo que comúnmente se considera como la definición de "la verdad". El abogado opina que dada la existencia de ciertos hechos que él enuncia y trata de probar —dichos enunciados sí tienen valor de verdad en la mayoría de los casos— se debe estimar que es el caso de interpretar que dichos elementos concretos y particulares corresponden a los supuestos expresa dos de manera general y abstracta en la norma. Ahora bien la argumentación del juez para sostener una posición o su contraria no releva de la demostración necesaria (analítica), puesto que para que ello fuera posible se necesitaría por lo menos las siguientes condiciones: primero, que el juez se moviera al interior de un sistema de reglas que fuera completo, en el que ningún caso concreto faltara de ser contemplado —lo que no es verosímil más que en un universo Borgiano—; segundo, que en el sistema no se dieran conflictos entre normas (principio de coherencia) y que además todos los términos fueran unívocos, es decir, que tuvieran un solo sentido.

En virtud de que el juez está obligado a resolver a pesar de las necesarias⁽²⁹⁾ "imperfecciones" del sistema, se ve ante la necesidad de construir una argumentación que en primer lugar lo persuada a él mismo, como ya lo dijimos, justificando así su decisión. Por lo que podríamos decir que el juez tiene para armar su justificación por lo menos un conjunto de reglas —incompletas, no coherentes e inequívocas—, una serie de consideraciones de "hecho", y un buen número de presunciones de probabilidad.⁽³⁰⁾

Tener presente que en el ámbito de la decisión judicial, el razonamiento objetivo tiene solamente un pequeñísimo margen, lejos de restarle gravedad al razonamiento judicial, lleva a una reflexión más profunda, y yo diría aún más seria y responsable, acerca del mismo. Si el juzgador está consciente, al conocer de un asunto, del juego de sus pasiones, de la fragilidad de los elementos de prueba y de los instrumentos de interpretación jurídica, es de esperarse que el resultado sea una atención más vigilante sobre la forma en que construye y fundamenta su juicio.

En este sentido, me parece importante y útil tomar en cuenta el esfuerzo enorme llevado a cabo por Aristóteles, para acordar a la retórica sus títulos de nobleza. Efectivamente, independientemente de la posición teórico-jurídica que se sostenga, es decir,

independientemente de que sostengamos que el derecho es o no una cuestión de valores, el ámbito del derecho —como el de la filosofía y el de las ciencias humanas en general— donde la práctica del jurista sea juez o abogado, consiste eminentemente en argumentar y particularmente en argumentar con eficacia, la convicción a la que es posible aspirar no es del ámbito de la demostración analítica (como es el caso de la lógica formal) sino del ámbito de la persuasión ya que los datos elementos con los que contamos, son en términos generales, del orden de lo contingente y en su mayoría sujetos a interpretación.

Así, siguen siendo de actualidad las enseñanzas de Aristóteles en cuanto a la retórica, haciendo de ella una disciplina reflexiva, y no solamente práctica, y mostrando que ella releva de un razonamiento argumentado que también pertenece al orden de la demostración, y no únicamente de una persuasión reducida a actuar sobre los sentimientos del auditorio.



29 Digo necesarias pues estas características hacen que el sistema sea flexible, lo que le da una mayor capacidad de resolución de conflictos.

30 En un próximo artículo me propongo tratar con más detalle lo que podría llamarse la construcción retórica de la decisión judicial.