

¿SE PUEDE ENSEÑAR A PERSUADIR A LOS ALUMNOS DE DERECHO CON EL METADISCURSO? UNA PROPUESTA DOCENTE

Ricardo-María Jiménez Yáñez*

Resumen

Este artículo presenta una propuesta docente sobre la enseñanza de la persuasión en el discurso oral. En concreto, se centra en la importancia de que los alumnos de derecho aprendan los principales conceptos de retórica y que empleen algunas expresiones del metadiscurso del modelo adaptado de Hyland para persuadir a través del *ethos*, del *logos* y del *pathos*. La propuesta docente, que corresponde a una asignatura del grado de derecho, consta de cuatro etapas. La primera busca adentrar a los alumnos en la vida intelectual, mediante la lectura reflexiva de obras literarias relacionadas con el ámbito jurídico. La segunda proporciona a los estudiantes conocimientos retóricos que son imprescindibles para saber persuadir. En tercer lugar, se les explica la teoría del metadiscurso y su relevancia para la persuasión. Por último, los alumnos redactan y pronuncian un discurso oral en el que aplican los conocimientos y competencias adquiridos.

IS IT POSSIBLE TO TEACH TO LAW STUDENTS PERSUASION USING METADISCOURSE? A TEACHING EXPERIENCE

Abstract

This article presents a proposal for teaching persuasion in oral discourse. Specifically, it focuses on the importance of law students' learning the main concepts of rhetoric and employing some of the metadiscourse signals from Hyland's model to persuade through ethos, logos and pathos.

The proposal, which was tested in one of the courses that make up the law school curriculum, consists of the following four stages. First, students are immersed in an intellectual environment through the thoughtful reading of literary works, related to law. Second, students are taught the basic rudiments of rhetorical persuasion. Third, students are familiarized with metadiscourse and its importance for persuasion. Finally, students write and deliver a speech applying the knowledge and skills they have gained through this process.

* Ricardo-María Jiménez Yáñez, profesor asociado de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Humanidades de la UIC (Universitat Internacional de Catalunya). Investigador externo de GradUN (Universidad de Navarra). rmjimenez@uic.es

Artículo recibido el 13.04.2013. Evaluación ciega: 16.05.2013. Fecha de aceptación de la versión final: 30.05.2013

Citación recomendada: Jiménez Yáñez, Ricardo-María. «¿Se puede enseñar a persuadir a los alumnos de derecho con el metadiscurso? Una propuesta docente», *Revista de Llengua i Dret*, núm. 59, 2013, p. 42-58, DOI: [10.2436/20.8030.02.3](https://doi.org/10.2436/20.8030.02.3).

Sumario

1 Introducción

2 Vida intelectual

3 Persuasión y retórica

4 Los mecanismos del metadiscurso

4.1 El metadiscurso

4.2 El modelo de Hyland

4.3 El metadiscurso y la persuasión

5 La propuesta docente

6 Consideraciones finales

Bibliografía

1 Introducción

Un jurista ha de conocer bien la propia lengua y las peculiaridades del lenguaje jurídico porque de su correcta expresión depende, en muchos casos, la justa solución de los problemas. De algunos de ellos¹ ha partido la iniciativa de emplear con propiedad, claridad y sencillez la lengua. Los propios juristas han reflexionado sobre la importancia que tiene el empleo adecuado de la lengua, llegando incluso a publicar obras sobre la lengua española en el derecho. Cabe mencionar los estudios y obras sobre el lenguaje jurídico de Rodríguez-Aguilera (1969), Hernández Gil (1987), Prieto de Pedro (1991, 1996), Hernando (2003), González Casado (2005), Cazorla (2007), Conde (2009), Jiménez y Mantecón (2012) y Taranilla (2012). Los lingüistas también han centrado sus estudios en el derecho. En concreto, cabe destacar las obras sobre el discurso judicial escritas en lengua castellana de Bizcarrondo (1995), Elena de Miguel (2000), Alcaraz y Hughes (2002), Calvo (2007), Montolío y López Samaniego (2008), González Salgado (2009, 2011), Robles (2010), Taranilla y Yúfera (2012). Sin embargo, existen menos estudios y obras sobre el discurso jurídico oral en español; destacan las obras de Martínez Selva² (1999), García Ramírez (2002), Estalella³ (2005) y Traversi⁴ (2005). Y muchos menos son los trabajos que abordan el tema desde una perspectiva propiamente lingüística (Taranilla, 2012).

La propuesta que aquí presentamos se enmarca en el ámbito de la enseñanza del discurso oral jurídico. Este tipo de discurso adquiere una relevancia destacada en el desarrollo de la profesión del jurista. De ahí la importancia que tiene esta asignatura en la formación de estos profesionales. Además de saber persuadir en el discurso escrito, el jurista debe saber hacerlo en el discurso oral. En este sentido, si los estudiantes del grado de derecho ejercen la profesión de abogado⁵, conviene que dominen la persuasión al exponer sus conclusiones en el informe que pone fin al acto de juicio oral. Como bien afirma Hervada (2002: 15), la retórica y la dialéctica son dos artes imprescindibles del abogado.

El alcance que tiene la propuesta que presentamos es considerable, pues puede servir para que los alumnos preparen simulaciones de juicios en las siguientes asignaturas del grado de derecho: DP1 (civil), DP2 (civil), DP3 (penal) y DP4 (penal).

Cabe recordar que el Ministerio de Justicia español, preocupado por hacer más claro y comprensible el lenguaje jurídico, creó una comisión el 30 de diciembre de 2009 para modernizar este lenguaje. En el 2011 esa comisión ha presentado unas recomendaciones muy acertadas para mejorar la expresión oral y escrita de los profesionales del derecho (Comisión, 2011). Una de ellas considera apropiado incorporar materias

¹ En algún caso el interés de emplear bien la lengua lo han provocado los juristas de forma involuntaria. Un manual escrito con lenguaje jurídico despertó el gusto por la palabra en uno de los escritores más afamados de la literatura española: Miguel Delibes. El *Curso de Derecho Mercantil* de Joaquín Garrigues introdujo a Miguel Delibes en el mundo de la narrativa, porque «Garrigues exponía las cosas con sobriedad, exactitud y belleza» (García, 2010: 119).

² Las técnicas propuestas en este útil libro proceden de la mercadotecnia, ciencias del comportamiento, psicología y sociología y de la experiencia del autor.

³ Jordi Estalella aplica técnicas de la PNL (Programación Neuro-Lingüística). Se trata de una obra práctica y muy recomendable.

⁴ La obra de Traversi se basa en la retórica y la dialéctica clásicas.

⁵ Una tarde de octubre del 2012, acababa de impartir clase de técnicas de comunicación a los alumnos de 1º del grado de Derecho de mi universidad y me crucé con un abogado que conozco desde hace años. Es socio-director de un importante despacho. Al explicarle que había dado clase de retórica y expresión escrita y oral a mis alumnos, me planteó su gran preocupación: cómo enseñar a persuadir a los abogados de su despacho. En ese momento pensé que plasmar en un artículo cómo enseñamos a persuadir a los alumnos podría ser útil a los abogados de ese conocido despacho y quizá a los lectores de una revista que difunde en diferentes lenguas el conocimiento sobre la comunicación que proporciona las teorías lingüísticas aplicadas a la realidad del uso.

sobre el buen uso del lenguaje jurídico a los planes de estudios de las facultades de derecho. Esas materias deberán enseñar a construir con claridad discursos escritos y orales.

Este artículo trata de recoger y transmitir una experiencia docente que consideramos del máximo interés. La propuesta docente consta de una serie de etapas que se desarrollan en los epígrafes que siguen. La primera etapa es adentrar a los alumnos en la vida intelectual. La lectura es un medio excelente para lograr este propósito. Después, los estudiantes aprenden los fundamentos retóricos necesarios para persuadir con eficacia. Luego, conocen una teoría lingüística novedosa, el metadiscurso, que les servirá para persuadir con eficacia. Por último, redactarán un discurso persuasivo en el que aplicarán los conocimientos adquiridos.

2 Vida intelectual

El primer objetivo de la asignatura es adentrar a los alumnos en la vida intelectual. Enseñar a pensar es una de las tareas más importantes que tiene la universidad. Nubiola afirma que el horizonte de la vida intelectual «se ensancha mediante el estudio, la conversación, la lectura y el cine, pero en particular se enriquece mediante el trabajo sobre uno mismo» (2010: 24). A la vez que el estudiante empieza a conocer los fundamentos del derecho y sus distintas ramas, conviene que sea consciente de que es necesario el trabajo sobre uno mismo y la reflexión personal.

La universidad debería ser una oportunidad no solo para aprender unas técnicas y para adquirir conocimientos sino, sobre todo, para adquirir unos hábitos intelectuales capaces de orientar la vida de los futuros profesionales. Esta institución ha de facilitar el acceso al conocimiento de la verdad y a la asimilación de valores morales e intelectuales⁶ que acompañen a los alumnos el resto de sus vidas. En ese sentido, Nubiola (2010) apunta que un campo privilegiado de ese trabajo personal sobre uno mismo es el dominio de la propia lengua⁷. La asignatura de técnicas de comunicación persigue este objetivo.

Para adentrar a los alumnos en la vida intelectual, es muy adecuada la lectura del primer capítulo (*El horizonte de la vida intelectual*) del libro mencionado de Nubiola (2010). Aunque sea una obra orientada a los estudiantes de filosofía, sus ideas son convenientes para cualquier universitario. En ese libro se abordan, por otra parte, cuatro temas decisivos para el estudiante: la capacidad de atención, el cultivo de la imaginación, el hábito de planificar y, por último, la lectura.

Además de las ideas expuestas anteriormente, los alumnos aprenden que, como señala Alasdair MacIntyre (*apud* Nubiola, 2010: 55), las virtudes fundamentales que la universidad ha de fomentar son la humildad, que permite el auténtico aprendizaje, la amistad y la confianza. Adentrarse en la vida intelectual es una

⁶ Al reflexionar sobre el proceso de Bolonia y el grado de derecho, el profesor López-Sidro entiende que «el aspecto personal de la vocación universitaria no se traduce al contexto actual únicamente, como algunos interpretan a la luz de Bolonia, como un titánico esfuerzo de reconversión metodológica y de inmolación a las exigencias del trato personalizado. Desde mi punto de vista debe ser, en primer lugar, una fidelidad indismutable a la verdad, y esto debe impulsar e impregnar todo lo demás. La verdad es, por otra parte, inabarcable, y por eso la tarea del profesor universitario nunca cesa ni está terminada» (2011: 43).

⁷ El *Libro Blanco del Título de Grado de Derecho* (ANECA, 2005) concreta una serie de competencias indispensables para la formación de los estudiantes del grado relacionadas con el dominio de la lengua. Entre ellas destaca el desarrollo de la oratoria jurídica, la capacidad de expresarse apropiadamente ante un auditorio, la capacidad de leer e interpretar textos jurídicos y la capacidad de redactar escritos jurídicos.

tarea que exige tiempo por parte del alumno y del profesor: a lo largo del grado, y de la vida, los alumnos seguirán forjándose como futuras personas y futuros juristas.

El desarrollo de la vida intelectual del universitario permitirá, como se ha dicho, conocer la verdad humana, los valores y las virtudes fundamentales de un estudiante. Se preparará así para aprender con profundidad los conceptos y las competencias del grado para ejercer la profesión al servicio de la sociedad, aprenderá a aplicar la ley con justicia, buscará el bien de las personas para las que trabaje (clientes, acusados, jueces, fiscales, abogados, etcétera) y no solo su beneficio personal, y defenderá la verdad. De esta forma, el estudiante y futuro jurista será digno de ser creído, logrará la credibilidad que es, en nuestra opinión, la principal característica del *ethos* del que quiere persuadir.

Partimos del convencimiento de que el dominio de la propia lengua es un campo privilegiado de ese trabajo personal. En ese sentido, Pedro Salinas apuntaba que «no habrá ser humano completo, es decir, que se conozca y se dé a conocer, sin un grado avanzado de posesión de su lengua» (1983: 366). De ahí la importancia de una asignatura como técnicas de comunicación. En ella, aparte de reflexionar sobre la función que el lenguaje desempeña en el pensamiento riguroso, se trata de concienciar a los estudiantes sobre las cualidades que han de tratar de adquirir para convertirse en comunicadores eficaces y competentes. Entre ellas destacan las cuatro siguientes: «saber mirar, saber escuchar, saber pensar, saber expresar aquello que ha mirado, escuchado y pensado» (Sánchez, 2000: 161). *Saber mirar* es caer en la cuenta de lo que las cosas son, como señala el periodista y profesor citado. Para *saber escuchar* hay que hacerlo con los cinco sentidos, esto es, querer entender como el otro se entiende a sí mismo. Por su parte, *saber pensar* es «rumiar lo que uno ha visto y escuchado en función de la realidad, de uno mismo y de aquellos a quienes tiene que contárselo» (Sánchez, 2000: 170). Después de adquirir esas cualidades, el alumno estará en condiciones de *saberse expresar*.

3 Persuasión y retórica

Tras la toma de conciencia sobre los fines que persigue la asignatura y la iniciación en la lectura, el profesor procede introduciendo, como se explicará en el epígrafe 5, los conceptos de retórica que son útiles para el ejercicio de muchas profesiones, especialmente la de abogado. Spang apunta que «casi no existe ningún ámbito de la comunicación, en el sentido más lato, en el que no sean útiles y aplicables las normas y técnicas retóricas» (2006: 14). Como es bien sabido, la retórica se relaciona con el derecho desde los orígenes de aquella ciencia. Recordemos que Aristóteles clasificaba el discurso de género judicial entre los discursos⁸ más relevantes. Albaladejo (2001: 2) señala que «no por antigua y frecuentada carece de utilidad para una explicación actual de la comunicación retórica la clasificación aristotélica de los discursos en géneros oratorios».

El estudiante de 1º del grado derecho aprende que la persuasión es «la capacidad de influir en la psique y la voluntad de los oyentes para hacerles cambiar de opinión, consiguiendo también que actúen de una forma determinada» (Spang, 2006: 83). Al describir, narrar, exponer y argumentar tanto de forma escrita como oral, el alumno –futuro jurista– debe saber persuadir. Debe saber hacerlo, por ejemplo, si es el abogado de

⁸ Aristóteles (2010: 64) distingue entre los discursos en relación con los cuales el oyente es espectador (discursos de género epidíctico) y aquellos a propósito de los que es juez y por consiguiente decide sobre cosas pasadas (discursos de género judicial) o sobre cosas futuras (discursos de género deliberativo).

la defensa o de la acusación para conducir la argumentación a favor de su parte o en contra de la otra, como indica Lo Cascio (1998: 322). La persuasión desempeña también un papel fundamental en el género del informe final en el proceso judicial, como se ha mencionado anteriormente.

También estudian las tres categorías clásicas de la persuasión: *ethos*, *logos* y *pathos*. Aristóteles (2010: 53) señala que hay tres especies de argumentos procurados por el discurso. Primero, cuando el discurso se pronuncia de forma que hace al que habla digno de crédito (*ethos*). Segundo, cuando los oyentes se ven inducidos por el discurso a un estado de ánimo (*pathos*). Tercero, cuando los oyentes se convencen por el propio discurso (*logos*).

Consideramos que sería muy deseable que en las facultades de letras se enseñen los fundamentos de la retórica, porque la mayoría de los estudiantes los desconocen y, sin embargo, son herramientas de la máxima utilidad para asegurar la eficacia comunicativa. Briz (2012: 66) responde con las siguientes palabras a la pregunta de cómo cree que hablan nuestros políticos: «En sus discursos, hay exceso o defecto de invención, mala exposición, peor elocución y una actuación demasiado artificial. Pero no solo es un mal de políticos: es de los hombres públicos, abogados, profesores, periodistas».

4 Los mecanismos del metadiscurso

4.1 El metadiscurso

Por último, el alumno ha de conocer la disciplina del metadiscurso y algunos de sus mecanismos para persuadir por el *logos*, por el *pathos* y por el *ethos*.

Los alumnos del grado de derecho no disponen de un conocimiento amplio de lingüística porque llegan a la universidad con el ligero bagaje de los estudios de bachillerato. Por tanto, el profesor ha de saber presentar la teoría del Metadiscurso a alumnos de esas características.

A continuación presentamos el concepto de metadiscurso⁹. Esta teoría se define como «el discurso dentro del discurso». Vande Kopple apuntó que es el «discourse about discourse or communication about communication» (1985: 83). Es un concepto borroso y objeto de numerosas discusiones, que varían según el aspecto en el que se quiere incidir. Además, cabe señalar que sus taxonomías específicas presentan fluctuaciones. Uno de los expertos en esta disciplina, Hyland, señala que el metadiscurso:

«is not always used to refer to the same thing. For some, it is a concept restricted to elements which refer to the text itself, looking inward to those aspects of a discourse which help organise the text as text. [...]. For others, those taking an “interactional” position, a writer’s commentary on his or her unfolding text represents a coherent set of interpersonal options» (2010: 125).

Por su parte, Crismore *et alii* (1993: 40) apuntan que ese término se usa «to refer to the linguistic material in texts, whether spoken or written, that does not add anything to the propositional content but that is intended to help the listener or reader organize, interpret, and evaluate the information given».

⁹ La noción de metadiscurso apareció en las obras del lingüista ruso Voloshinov, como indica Dafouz (2006). En sus obras sobre filosofía del lenguaje trató del concepto *discurso metasemiótico*, que consistía en la comunicación sobre otro tipo de comunicación. Después, en los años sesenta, Harris usó la expresión *núcleo metadiscursivo* para «referirse a aquellas expresiones lingüísticas presentes en el discurso que recogían la información principal del texto» (Dafouz, 2006: 68). El modelo posterior más mencionado es el de Vande Kopple (1985). Este autor sistematizó las categorías discursivas y presentó numerosos ejemplos.

La gran novedad de esta teoría es que ofrece una visión global del texto, «porque analiza de manera conjunta elementos que raramente han sido atendidos en su conjunto» (Dafouz, 2006: 68). Gracias al metadiscursos, el escritor ayuda al lector u oyente a organizar, interpretar y evaluar la información emitida, mediante determinados mecanismos¹⁰ (que pueden ser nombres, locuciones, cláusulas, incluso signos de puntuación).

En esta teoría los mecanismos metadiscursivos conforman una «macroclase» funcional: las expresiones lingüísticas que actúan como marcas metadiscursivas se definen por la función que desempeñan en el discurso, no por sus rasgos gramaticales.

Hyland (2010) apunta que el metadiscursos se emplea en la investigación del discurso científico, de textos escolares, de la narrativa oral, etcétera. También se ha usado para estudiar los editoriales de la prensa y los informes financieros de las empresas (Hyland, 2005; Le, 2004; Beke, 2005; Dafouz, 2006; González-Izquierdo, 2012; Jiménez, 2013).

Al estudiar el metadiscursos interpersonal en artículos de investigación, Rebecca Beke afirma que «los autores recurren a estrategias retóricas y discursivas para persuadir a los lectores (...) señalar el grado de certeza del contenido proposicional de su discurso (o discurso primario), evaluar sus proposiciones y controlar la situación de comunicación en función de sus objetivos (2005: 2). Nosotros hemos pretendido que los alumnos empleen el metadiscursos interpersonal y el intertextual para que aprendan a persuadir a través del discurso oral.

4.2 El modelo de Hyland

Una de las propuestas más influyentes en torno al concepto de metadiscursos es la de Ken Hyland¹¹. Para enseñar a persuadir a nuestros alumnos proponemos seguir su modelo, con alguna adaptación.

Se ha mencionado que los mecanismos metadiscursivos conforman una «macroclase» funcional, esto es, se definen por la función que desempeñan en el discurso, no se definen por sus rasgos gramaticales. Según esa «macroclase» funcional, los mecanismos regulan la interacción entre emisor, destinatario y texto. En la propuesta de Hyland (2005), el emisor emplea esos mecanismos lingüísticos y no lingüísticos para relacionarse con el destinatario por medio de dos grandes subclases que, respectivamente, cumplen las dos funciones generales: por un lado, aquellos mecanismos que se utilizan tanto para la organización de la información proposicional como para guiar al lector en el procesamiento del texto; y, por otro, aquellos procedimientos con los que el escritor expresa su perspectiva respecto de la información transmitida y de sus lectores.

Veamos las dos grandes subclases de metadiscursos que, respectivamente, cumplen las dos funciones generales metadiscursivas. Una subclase incluye los mecanismos que organizan la información y que el emisor ofrece al lector para organizar el discurso (funciones metadiscursivas *textuales* o *interactivas*), como se aprecia en el cuadro 1.

¹⁰ Crismore *et alii* apuntan que «these devices (...) are referred to by terms such as “signaling devices,” “signposts,” “gambits,” “metatalk,” and “metacommunicative markers”» (1993: 40). En este artículo los denominaremos *recursos*, *mecanismos*, *marcas* o *expresiones* del metadiscursos.

¹¹ La propuesta de Ken Hyland, que él llama *interaccional*, es un modelo más amplio que otros que siguen un enfoque más restrictivo llamado *modelo reflexivo*, como señalan González e Izquierdo (2012).

FUNCIONES METADISCURSIVAS TEXTUALES O INTERACTIVAS	ORGANIZAN LA INFORMACIÓN Y GUÍAN AL LECTOR EN EL PROCESAMIENTO DEL TEXTO	MECANISMOS
MARCAS DE ORGANIZACIÓN TEXTUAL Y CONECTIVOS	señalan digresiones, recapitulación, etc., y expresan relaciones semánticas entre enunciados	<i>en primer lugar, en resumen, además, y, pero, entonces, por tanto, como consecuencia, por cierto...</i>
MARCADORES DE MARCO	aluden a actos discursivos, secuencias, marcos	<i>al final, por último, para concluir, mi propósito es, en resumen...</i>
MARCADORES ENDOFÓRICOS	hacen referencia a información de otras partes del texto	<i>véase fig..., en la sección 2, obsérvese arriba...</i>
EVIDENCIALES O TESTIMONIALES	ofrecen la fuente de la información que aparece en el texto	<i>según X..., X afirma, declara, manifiesta...</i>
GLOSAS DEL CÓDIGO	elaboran significados proposicionales	<i>a saber, por ejemplo, en otras palabras, como tal persona...</i>

CUADRO 1. Funciones metadiscursivas **textuales** o **interactivas** adaptadas del modelo de Hyland (Hyland, 2010)

La segunda subclase incluye los mecanismos que indican valoración, actitud o grado de compromiso del emisor respecto del contenido del discurso y del destinatario (funciones metadiscursivas *interpersonales* o *interaccionales*), como se ve en el cuadro 2.

FUNCIONES METADISCURSIVAS INTERPERSONALES O INTERACCIONALES	EL ESCRITOR EXPRESA SU POSICIÓN SOBRE LA INFORMACIÓN TRANSMITIDA Y REVELA LA RELACIÓN QUE ESTABLECE CON EL LECTOR	MECANISMOS
MATIZADORES DEL DISCUSO	expresan los distintos grados de probabilidad o certeza que el autor concede a la proposición	<i>puede que (podría), parece, resulta... probablemente, quizá, tal vez... es probable que, es posible que</i>
ENFATIZADORES	a través de ellos el autor muestra su fuerte compromiso con los contenidos que transmite en su texto, y también expresan obligación o permiso para llevar a cabo una actividad	<i>deber, no poder, haber que, tener que, haber de... poder (permiso) ciertamente, evidentemente, claramente, obviamente, por supuesto, sin duda... es evidente que, está claro que, es incuestionable que, es innegable que, lo importante es... lo que...es (estructura pseudohendida)</i>
MARCADORES DE ACTITUD	señalan una actitud de sorpresa, acuerdo, importancia, obligación, frustración sobre el contenido de los enunciados, esto es, la actitud del autor ante el contenido proposicional	<i>preferir, estar de acuerdo / lamentablemente, con un poco de suerte.../ apropiado, lógico, destacable...</i>
MARCADORES RELACIONALES	se dirigen a los lectores para reclamar su atención o para incluirlos como participantes en el discurso	<i>nótese, considere, usted puede ver que...</i>
MARCADORES DE PERSONA	indica el grado de presencia del autor en el texto	<i>yo, a mí, mi, como es mi caso / nosotros, a nosotros, queremos, como todos los que...</i>

CUADRO 2. Funciones metadiscursivas **interpersonales** o **interaccionales** (Hyland, 2010)

4.3 El metadiscursos y la persuasión

Como ya apuntara Hyland (2005: 63), los mecanismos metadiscursivos contribuyen «to the rational, credible and affective appeals which have characterized persuasive discourse since the time of ancient Greece» (Hyland, 2005: 63).

Para comprobar cómo actúan las expresiones del metadiscursos, muchos estudiosos han seguido las tres categorías clásicas, ya mencionadas en un epígrafe anterior: *logos*, *ethos* y *pathos*. En las asignaturas en que aplicamos el metadiscursos seguimos esta orientación. Hyland (2005) la aplica, entre otros discursos, a los informes financieros anuales y al libro de Darwin *El origen de las especies*. Este autor apunta que «of greatest interest to metadiscourse research, however, are the three means of persuasion: *Ethos* –the personal appeal of one’s character; *Pathos* –the appeal to emotions; *Logos* –the appeal to reason» (2005: 64). Esas tres categorías tienden a actuar a la vez, aunque las analicemos por separado, como señala este autor.

Logos se relaciona con el discurso mismo: los argumentos que se emplean, la estructura del texto. *Pathos* se refiere a «affective appeals and focuses on the characteristics of the audience rather than the speaker, considering its educational level, ethnicity, gender, age, interests, background knowledge, group membership» (Hyland, 2005: 65). Por último, *ethos* alude a la credibilidad del emisor, y hay que estudiarlo –esta idea la cita Hyland de Hauser (1986)– como el resultado de la interacción entre el escritor y el lector a través del texto.

A continuación presentamos las funciones del metadiscursos que contribuyen a la persuasión, a través de *logos*, *ethos* y *pathos*, en los informes financieros anuales de empresas. En el estudio de estos informes, Hyland afirma (2010) que los aspectos del metadiscursos que contribuyen al uso de la razón en la persuasión (*logos*) son los marcadores de marco, los marcadores de organización textual y conectivos y los marcadores endofóricos. Todos ellos pertenecen a la función metadiscursiva textual o interactiva. Hyland indica que, en los informes financieros, contribuyen a persuadir por la credibilidad (*ethos*) de los autores los matizadores del discurso, los enfatizadores, los marcadores relacionales y los evidenciales o testimoniales. Y la persuasión a través de las emociones y los afectos (*pathos*) en los informes mencionados se logra, según este autor, gracias a los marcadores relacionales, a los marcadores de actitud, y a los matizadores del discurso.

En otro trabajo (al que remitimos al lector) hemos tenido ocasión de comprobar que diversos mecanismos metadiscursivos también sirven para enseñar a persuadir en los editoriales de los periódicos (Jiménez, 2013). Hemos comprobado si los mecanismos empleados en el discurso escrito periodístico también ejercían la función persuasiva del lenguaje en el discurso oral y escrito jurídico.

En el discurso oral y escrito jurídico, los matizadores del discurso, los enfatizadores y los evidenciales o testimoniales contribuyen a persuadir por la credibilidad (*ethos*) del que pronuncia el discurso. La persuasión a través del *pathos* se alcanza por los marcadores de actitud y los matizadores del discurso. Por último, se persuade a través del *logos* con los marcadores de organización textual y conectivos.

Teniendo en cuenta los objetivos de la asignatura, en la propuesta docente que exponemos decidimos centrarnos en estos mecanismos metadiscursivos porque son los que se emplean para persuadir en los discursos jurídicos escritos y orales. Veamos un ejemplo en un discurso escrito jurídico. Obsérvense las expresiones metadiscursivas¹² presentes en el siguiente fragmento del auto¹³ de imputación de la infanta Cristina:

¹² Se emplean distintos estilos para señalar el tipo de mecanismos metadiscursivos: marcas de organización textual y conectivos (en negrita), matizadores (en versalitas), marcadores de actitud (en mayúscula), enfatizadores (solo subrayados), testimoniales (subrayados y en cursiva).

¹³ Auto de imputación de la infanta Cristina. Juzgado de instrucción, núm 3. Palma de Mallorca, 3 de abril de 2013. Disponible en: <http://estaticos.elmundo.es/documentos/2013/04/03/noos.pdf> [24 mayo 2013].

Los celos que coloquialmente pudieran generarse en función del matrimonio de Doña Cristina de Borbón y Grecia con Don Iñaki Urdangarín Liebaert (...) por muy asumibles que pudieran ser en el ámbito de las meras suposiciones, carecían por sí solos y sin refuerzo añadido de virtualidad suficiente para convocarla a prestar declaración en calidad de imputada, única modalidad en que cabría hacerlo (...).

Puede inducir la respuesta el dato de que en la misma Junta de Dirección aparecía otra persona en situación no exactamente igual **pero** sí muy parecida (...).

Así pues, todo parece indicar que estaba consensuado que la única función de Doña Cristina Federica de Borbón y Grecia y Don Luis Carlos García Revenga era la de una utilitarista figuración en la medida en que sus nombramientos por los responsables de la Asociación Instituto Nóos de Investigación Aplicada no lo fueron en atención a sus capacidades **pues que**, por mucho que les sobrasen, ningunas estaban llamados [sic] a desplegar, **ni** se dice que de hecho las desplegaran en el seno de la Junta Directiva del Instituto en sus calidades de vocal y tesorero.

Pues bien, si ésta no fue la motivación resulta difícil imaginar otra que no fuera que (...) se buscaba que Doña Cristina Federica de Borbón y Grecia y Don Luis Carlos García Revenga hicieran lo propio con su tratamiento real y cargo (...). Don Diego Torres Pérez afirma categóricamente que los del Valencia Summit lo fueran (...)

NO SE ACABA DE ENTENDER que S.M. El Rey no comentara con su hija las críticas o recomendaciones que había hecho llegar a su marido (...) lo que debería haber llevado a Doña Cristina Federica de Borbón y Grecia a la conclusión de que las recomendaciones de su padre no se estaban siguiendo y cuestionar al respecto la actitud de su marido (...).

En este fragmento se observa que los marcadores de organización textual y conectivos (*pero, así pues, pues que*) guían el razonamiento hasta el párrafo encabezado por otro marcador (*pues bien*) que introduce con un enfatizador (*resulta difícil*) un argumento que defiende la tesis de que la infanta Cristina y Luis García Revenga usaron su tratamiento real y su cargo para delinquir. Además, cuatro matizadores (*pudieran generarse, pudieran ser, cabría hacerlo, puede inducir*) presentan con cautelas los argumentos que exoneran a la infanta de haber cometido un delito por ser la mujer de Iñaki Urdangarín. Después del marcador citado (*pues bien*) que incorpora el razonamiento para imputar a la infanta, y del enfatizador mencionado (*resulta difícil*), un testimonial (*Don Diego Torres Pérez afirma*) y otro enfatizador (*categóricamente*) refuerzan el razonamiento. Posteriormente, un marcador de actitud (*no se acaba de entender*) –que se repite numerosas veces en el auto– y otro enfatizador (*debería haber llevado*) muestran la perplejidad del juez ante los argumentos que presenta y que le han llevado a declarar como imputada a la infanta.

5 La propuesta docente

Para facilitar el aprendizaje de los estudiantes diseñamos unas actividades para que los alumnos de primero del grado de derecho aprendan a persuadir con las marcas del metadiscurso en el discurso jurídico oral y, posteriormente, las apliquen en las simulaciones de juicios orales en otras asignaturas del grado:

- Lectura y resumen escrito del capítulo «El horizonte de la vida intelectual»
- Conceptos básicos de retórica

- Presentación oral de cada alumno
- Ejercicios de vocalización y entonación
- Explicación de la teoría del metadiscurso
- Identificar las marcas del metadiscurso en el fragmento de un auto de imputación
- Visión de la secuencia inicial de *Testigo de cargo*
- Identificar las señales del metadiscurso en el fragmento escrito de la secuencia inicial de la película mencionada
- Identificar más mecanismos del metadiscurso en el juicio de la película *Testigo de cargo*
- Redacción del discurso oral
- Pronunciación del discurso oral de tres minutos de duración

Consideramos que la metodología empleada ha permitido alcanzar los objetivos que nos habíamos propuesto. Por un lado, los alumnos han entrado en contacto con la vida intelectual, gracias a la lectura del capítulo del libro de Nubiola mencionado en el epígrafe 2, a la lectura de dos libros y, posteriormente, de dos novelas¹⁴ relacionadas con el mundo jurídico. El primer libro es de divulgación sobre cómo hablar en público (Vallejo-Nágera, 2010), que insiste en la importancia que adquiere la brevedad al hablar en público y la naturalidad del orador; después de leerlo, han redactado una reseña que ha corregido el profesor. El segundo trata sobre la argumentación (Weston, 2011): un ensayo claro, breve y adecuado para aprender a argumentar. Los alumnos realizan un breve examen escrito sobre el contenido del libro de Weston. Por otro lado, en el aula se han explicado conceptos básicos de Retórica: las fases de la elaboración de los discursos persuasivos –según la tradición de la retórica clásica– y las categorías clásicas *ethos*, *logos* y *pathos*.

Los estudiantes han realizado una presentación oral de cada uno en dos minutos de duración. En el aula se ha entrenado a los alumnos con ejercicios de vocalización y entonación¹⁵ que permiten que la persuasión sea más eficaz.

Se ha explicado a los estudiantes la teoría del metadiscurso, según el modelo adaptado de Hyland. Las funciones metadiscursivas textuales se comprenden con cierta facilidad, a partir de textos jurídicos inteligibles por alumnos que desconocen el saber jurídico (un ejemplo es el auto de imputación incluido en el epígrafe 4.2). Reviste más dificultad la comprensión de las funciones metadiscursivas interpersonales. En concreto, se ha de explicar con ejemplos de la vida cotidiana la diferencia entre el matizador «*poder + infinitivo*» con sentido epistémico de conjetura¹⁶ (*En el mundo puede haber varios millones de abogados*) y el verbo «*poder + infinitivo*» con sentido de petición (*¿Puedes averiguar cuántos abogados están colegiados en tu ciudad?*). Se les ha mostrado que se emplean determinados mecanismos metadiscursivos para ejercer la función persuasiva del lenguaje por las tres categorías clásicas de la Retórica (*ethos*, *logos*, *pathos*).

¹⁴ Se propone la lectura de dos novelas a elegir entre estas tres: *Rebelión en la granja*, de George Orwell; *Los restos del día*, de Kazuo Ishiguro; y *Matar a un ruiseñor*, de Harper Lee. Los estudiantes realizan un examen escrito de la lectura.

¹⁵ Los ejercicios de vocalización consisten en repetir juegos de palabras a mayor o menor velocidad. Los de entonación se han extraído del libro de Vallejo-Nágera (2010).

¹⁶ A este respecto es esclarecedor el epígrafe 28.6 de la *Nueva gramática de la lengua española* (Real Academia, 2009).

Los alumnos han visto la secuencia inicial (minutos 0'-12') de la película *Testigo de cargo*¹⁷. A continuación, se les ha entregado un fragmento escrito del diálogo entre el abogado, Sir Wilfrid, y el representante del acusado, Leonard Vole, en el que tenían que identificar marcas del metadiscurso¹⁸:

El abogado, Sir Wilfrid, se entrevista con el abogado Mayhew que representa al acusado (Leonard Vole):

ABOGADO MAYHEW

Es el caso de la señora Emily French. Probablemente lo habrás leído en la prensa. Era una viuda cincuentona y adinerada que vivía con su criada en Hampstead (...) Cuando la criada regresó después de su día libre, halló muerta a su señora, asesinada de un golpe en la nuca. Vole parece un pobre diablo atrapado en una red de circunstancias adversas. Quizá si te diera unos cuantos detalles más pudieras indicarme cómo orientar la defensa.

ABOGADO

Es probable que pensara mejor si me dieras uno de esos cigarros...

ABOGADO MAYHEW

Tómalo. Vole no tiene antecedentes. Es un hombre de buen carácter con un excelente historial de guerra. Te será muy simpático.

ABOGADO SIR WILFRID

Me han confiscado también las cerillas. Dame fuego, por favor. Dame fuego.

ABOGADO MAYHEW

La defensa podría concentrarse en presentar una coartada válida para la noche del crimen... Lo siento, tampoco tengo cerillas. Voy a buscarlas.

ABOGADO SIR WILFRID

No, no, se ve que no conoces a mi enfermera. Esto requiere mucha astucia...

Una vez realizada esa actividad, se proyectó la secuencia del juicio de la película (minutos 50'-65'), después se ha preguntado a los alumnos qué marcas metadiscursivas identificaban y cómo se ha ejercido la función persuasiva del lenguaje a través de las tres categorías clásicas ya mencionadas.

Por último, el alumno procedió a elaborar la intervención oral que sería evaluada. Se establecieron limitaciones temporales y temáticas. El discurso persuasivo oral debía durar tres minutos de duración. El tópico del discurso persuasivo no suele corresponder al ámbito de las asignaturas de derecho porque los alumnos acaban de empezar a estudiar el grado. Les hemos sugerido que eligieran un tópico relacionado con la vida intelectual o con un libro leído recientemente, de esta manera disponen de ideas que conocen y sobre las que pueden reflexionar. Solo así persuadirán por el *ethos*, porque expondrán las ideas con credibilidad. Para redactarlo los alumnos han seguido las fases de la elaboración de los discursos

¹⁷ Película dirigida por Billy Wilder en 1957.

¹⁸ Las marcas que deben señalarse son las siguientes: *probablemente, parece, quizá, pudieras indicarme, es probable que, podría concentrarse*. Todas ellas son matizadores.

persuasivos, según la tradición de retórica clásica. La *inventio*, en primer lugar. En la actualidad los métodos de generación de ideas designan esa primera fase de elaboración. En un libro que pretende contribuir a la mejora de la expresión escrita de juristas se ofrecen diversas formas de generar ideas (Jiménez y Mantecón, 2012). En segundo lugar, han pasado a la *dispositio*. En esta fase entran en juego ya las expresiones del metadiscurso. Cabe mencionar que el alumno las ha incluido en el discurso con diversos estilos de letra –como se indica en la nota 12– para que se apreciaran visualmente. Al escribir los argumentos que han empleado para defender sus conclusiones, han usado los marcadores de organización textual y conectivos. Así, han empezado a preparar la persuasión por el *logos*. Esta tarea supone emplear tiempo, por eso llamamos a este ejercicio ELD (ejercicio de larga duración) (Jiménez y Zárata, 2013).

Con los argumentos y las conclusiones organizados, se propuso a los alumnos que utilizaran enfatizadores en los argumentos que sean determinantes para defender sus conclusiones, y que usaran matizadores en los que no estaban plenamente de acuerdo. El empleo de evidenciales o testimoniales han reforzado la autoridad con que afirmaban una conclusión o un argumento. Quedaban por incluir los marcadores de actitud para señalar sorpresa, acuerdo, importancia, obligación, frustración sobre el contenido de los enunciados. El alumno ha decidido en qué parte del discurso cabía emplearlos. Cuando se habían incluido los mecanismos mencionados, llegábamos a la fase final de la *elocutio*.

A continuación, se presentan transcritos algunos fragmentos de discursos orales pronunciados por los alumnos en el curso 2012-2013:

(discurso 1, sobre la importancia de hablar esperanto)

(...) **En primer lugar**, existe hoy en día, como en el pasado, la necesidad de una lengua común capaz de hacer que los hombres puedan comunicarse sin problema alguno. **Si bien** es cierto que ahora el inglés asume dicha función, eso no asegura que, **en modo alguno**, su papel no acabe cambiando en favor de una lengua asiática como el chino. **Y** es que el problema de las lenguas subyugadas a la economía es que solo el PIB de sus naciones puede garantizar su uso *trans limoj* (fuera de las fronteras).

En segundo lugar, se trata de una lengua increíblemente fácil de aprender, con una gramática y unas normas lingüísticas sencillas y fáciles de recordar. Fue elaborada para que pudiese ser aprendida a la perfección en un par de años. No solo resulta sencilla para los hablantes de las lenguas romances, también en Asia triunfó, en concreto en China y Japón. (...)

(discurso 2, sobre el amor a la filosofía)

(...) **Por tanto**, si filosofía significa «amor a la sabiduría» no tiene mucho sentido que un filósofo sea aquel que inventa teorías y escribe conceptos incomprensibles para el común de los mortales.

¿Será QUIZÁ que hemos olvidado que significa verdaderamente «amor» y «sabiduría»? Amar implica no considerarnos nunca dueños de la verdad. La sabiduría no es acumular información **sino** más bien buscar la verdad que dura toda la vida. En palabras de Pieper, *es «experimentar que el mundo es más profundo, más amplio, más rico en misterio de cómo aparece a la razón común».*

Todos los saberes son, **en realidad**, filosofía; porque tener espíritu filosófico es fundamentalmente mirar, descubrir y querer la realidad, comprendiendo que es posible abarcarla. Es por eso que cualquier persona, desempeñe la profesión

que desempeñe, puede llegar a ser un verdadero filósofo. **Porque** ser filósofo, más que una profesión, es una actitud; es una manera de vivir y está claro que es la que nos hace más humanos. (...)

(discurso 3, sobre la necesidad de hacer deporte)

(...) PUEDE QUE la actividad deportiva no resulte demasiado importante en tu vida. Stephen Covey, autor del libro *Los siete hábitos de las personas altamente efectivas*, afirma que no tener tiempo para hacer deporte no es una excusa. Incorporar el deporte en la actividad diaria ayuda a empezar bien por la mañana y a descansar por la tarde. No hay que dedicar mucho tiempo. Treinta minutos diarios son suficientes para sentirse mejor.

El deporte es la mejor forma de combatir el estrés y de relajarse. (...)

Está claro que el ejercicio físico es una actividad al alcance de cualquier persona. **Además**, PUEDE SER un acto social en el que te relacionas con otros. También resulta un acto de interiorización y de reflexión. Todos ESTAREMOS DE ACUERDO EN QUE, después de correr media hora, nos invade una sensación de optimismo que relativiza los posibles problemas del día. (...)

A la vista de los resultados de aprendizaje que la propuesta que acabamos de exponer logró alcanzar, podemos decir que el alumnado está en condiciones de simular juicios en asignaturas clásicas¹⁹ del grado de Derecho. En cuatro de ellas se simulan juicios para que el alumno se enfrente a situaciones próximas a la realidad. En esas simulaciones destaca el *informe final* (o *conclusiones orales*), en el que el juez espera el abogado ofrezca una propuesta de sentencia. Para eso el abogado deberá persuadir eficazmente. En esa parte de la simulación del juicio el alumno podrá poner en práctica la función persuasiva del lenguaje a través del metadiscurso y de la retórica.

6 Consideraciones finales

Cada vez son más las obras y estudios sobre la enseñanza lenguaje jurídico. La mayor parte de ellos pertenecen al discurso escrito y una parte al discurso oral. También empiezan a publicarse trabajos de lingüística aplicada sobre la enseñanza del lenguaje jurídico. La propuesta docente de este artículo se incluye en el campo del discurso oral jurídico.

El jurista debe saber persuadir tanto en el discurso jurídico escrito como en el discurso jurídico oral. En una asignatura del primer curso del grado de derecho se enseñan algunos fundamentos de la retórica, como las fases de la elaboración de los discursos persuasivos y las tres categorías clásicas (*ethos*, *logos* y *pathos*). La teoría del metadiscurso permite que el alumno aprenda a persuadir. De esta forma, el alumno pondrá en práctica la función persuasiva del lenguaje a través del metadiscurso y de la retórica en las simulaciones de juicios, en otras asignaturas de derecho.

Este trabajo ha planteado una propuesta docente en la que se emplean los mecanismos del metadiscurso para enseñar a persuadir oralmente a los alumnos del grado de derecho. Queda para futuros trabajos un

¹⁹ Agradezco los consejos, aclaraciones y orientaciones del doctor Agustina y del doctor De Miranda, profesores del grado de derecho. También las sugerencias del doctor Ginebra y de la doctora Ballesteros, así como los comentarios acertados del revisor anónimo de la *Revista de Llengua i Dret*.

análisis más fino, también desde el punto de vista cuantitativo, de la funcionalidad persuasiva de los mecanismos metadiscursivos en discursos orales de alumnos de derecho.

Bibliografía

ALCARAZ, E. y B. HUGHES (2009): *El español jurídico*. Barcelona: Ariel.

Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (2005): *Libro blanco, Título del grado de Derecho*.

Disponible en: http://www.aneca.es/var/media/150240/libroblanco_derecho_def.pdf [21 diciembre 2012].

ALBALADEJO, T. (2001, marzo): «Retórica y propuesta de realidad. (La ampliación retórica del mundo)». *Tonos digital*, n.º 1, pág. 2

Disponible en: <http://www.um.es/tonosdigital/znum1/download/albada1.PDF> [24 mayo 2013].

ARISTÓTELES (2010): *Retórica*. Madrid: Alianza editorial.

BEKE, R. (2005): «El metadiscurso interpersonal en artículos de investigación». *Revista Signos*, 38(57), págs. 7-18.

BIZCARRONDO, G. (1995, enero-junio): «El lenguaje jurídico. Razón pragmática y razón filológica». *Estudios de Derecho*, n.º 1, págs. 60-79.

BRIZ, A. (2012, septiembre/octubre): «Entrevista a Antonio Briz». *Nuestro Tiempo*, pág. 66.

CALVO, L. (2007): «Gramaticalidad y gramática normativa en el discurso legal castellano». *Revista de Llengua i Dret*, núm. 48, págs. 99-132.

CASADO, M., LOUREDA, Ó. & I. OLZA. (eds.) (2012): *Language Use in the Public Sphere: Methodological Perspectives and Empirical Applications*. Frankfurt: Peter Lang. (en prensa).

CAZORLA, L. (2007): *El lenguaje jurídico actual*. Cizur Menor: Aranzadi.

CENTRO DE ESTUDIOS GARRIGUES (2006): *Libro de estilo Garrigues*. Cizur Menor: Aranzadi.

COMISIÓN DE MODERNIZACIÓN DEL LENGUAJE JURÍDICO (2011): *Informe de la Comisión de modernización del lenguaje jurídico*. Madrid: Ministerio de Justicia.

Disponible en: <http://www.mjusticia.gob.es/cs/Satellite/es/1288775399001/MuestraInformacion.html> [11 diciembre 2012].

CONDE, J. (2009): *Lenguaje Administrativo y Derecho: El Lenguaje como Aspecto de la Actividad Administrativa*. Cizur Menor: Aranzadi.

CRISMORE, A., MARKKANEN, R., & M. STEFFENSEN (1993): "Metadiscourse in persuasive writing. A study of texts written by american and finish university students". *Written Communication*, 10/1, págs. 39-71.

DAFOUZ, E. (2006): "Estudio de los marcadores interpersonales en el comentario periodístico: estrategias para la identificación autor-lector en el texto". *Revista Española de Lingüística Aplicada*, 19, págs. 67-82.

ESTALELLA, J. (2005): *El abogado eficaz. Cómo convencer, persuadir e influir en los juicios*. Madrid: La Ley.

GARCÍA DOMÍNGUEZ, R. (2010): *Miguel Delibes de cerca*. Barcelona: Destino.

- GARCÍA RAMÍREZ, J. (2009): *Estrategia de oratoria práctica para abogados*. Madrid: Colex, 6.ª edición.
- GARRIGUES, J. (1976): *Curso de Derecho Mercantil*. Tomo I. Madrid: Aguirre.
- GONZÁLEZ, R. y D. IZQUIERDO (2012): “The debate about the veil in the Spanish press: boosting strategies and interactional metadiscourse in the editorials of ABC and El País (2002-2010)”. En CASADO, M., LOUREDA, Ó. & I. OLZA. (eds.) (2012): *Language Use in the Public Sphere: Methodological Perspectives and Empirical Applications*. Frankfurt: Peter Lang. (en prensa).
- GONZÁLEZ CASADO, S. (2005, octubre): «Errores sintácticos en los textos jurídicos. La calidad editorial por puntos». *Revista jurídica de Castilla y León*, n.º 7, págs. 35-260.
- GONZÁLEZ SALGADO, J. A. (2009, 2 de julio): «El lenguaje jurídico del siglo XXI». *Diario La Ley*, n.º 7209, Sección Práctica Forense, año XXX, págs. 1-14.
- GONZÁLEZ SALGADO, J. A. (2011): «La elección lingüística como fuente de problemas jurídicos». *Revista de Llengua i Dret*, n.º 55, págs. 57-79.
- HAUSER, G. (1986): *Introduction to Rhetorical Theory*. New York: Harper.
- HERNÁNDEZ GIL, A. (1978): *Saber jurídico y lenguaje*, tomo VI de *Obras completas*. Madrid: Espasa Calpe.
- HERNANDO, L. A. (2003): *El lenguaje jurídico*. Madrid: Verbum.
- HERVADA, J. (2002): *¿Qué es el derecho? La moderna respuesta del realismo jurídico*. Barañáin: Eunsa.
- HYLAND, K. (2005): *Metadiscourse. exploring interaction in writing*. London: Continuum International Publishing Group.
- HYLAND, K. (2010): “Metadiscourse: Mapping interactions in academic writing”. *Nordic Journal of English Studies*, 9/2, págs. 125-143.
- ISHIGURO, K. (1994): *Los restos del día*. Barcelona: Anagrama.
- JIMÉNEZ, R. (2013): «Metadiscurso y persuasión: estudio de editoriales de periódicos españoles sobre la muerte de Osama bin Laden» (documento inédito).
- JIMÉNEZ, R. y J. MANTECÓN (2012): *Escribir bien es de justicia*. Cizur Menor: Aranzadi.
- JIMÉNEZ, R. y B. ZÁRATE (2013): «Estrategias de aprendizaje de expresión escrita para estudiantes de Derecho». *Lenguaje y Textos*, n.º 37. (en prensa).
- LE, E. (2004): “Active participation within written argumentation: Metadiscourse and editorialist's authority”. *Journal of Pragmatics*, 36/4, págs. 687-714.
- LEE, H. (2008). *Matar a un ruiseñor*. Barcelona: Zeta Bolsillo,
- LO CASCIO, V. (1998): *Gramática de la argumentación*. Madrid: Alianza.
- LÓPEZ-SIDRO, Á. (2011, junio): «Reflexiones sobre los desafíos de Bolonia y la misión del profesor universitario. Entre la innovación y la tradición». *Revista Jurídica de Investigación e Innovación e Educativa*, n.º 4, págs. 23-43.
- Disponible en: www.eumed.net/rev/rejie/04/alsl.htm 13/18 [10 octubre 2012].

- MACINTYRE, A. (1995): "The Relationship of Philosophy to its Past". En R. RORTY, J. B. SCHNEEWIND, y Q. SKINNER (eds.) (1995): *Philosophy in History*. Cambridge: Cambridge University Press, págs. 31-48.
- MARTÍN DEL BURGO, Á. (2000): *El lenguaje del derecho*. Barcelona: Bosch.
- MARTÍNEZ SELVA, J. M. (2008): *Manual de comunicación persuasiva para juristas*. Madrid: La Ley, 2.^a edición.
- MESEGUER, S. (2009): «Competencias genéricas y específicas: precisión de conceptos». En J. RODRÍGUEZ-ARANA y R. PALOMINO LOZANO (dirs.) (2009): *Enseñar Derecho en el siglo XXI. Una guía práctica sobre el Grado en Derecho*. Cizur Menor: Aranzadi-Thomson Reuters.
- MIGUEL, E. DE (2000, noviembre): «El texto jurídico-administrativo. Análisis de una orden ministerial». *Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación*, 4.
- Disponible en: <http://www.ucm.es/info/circulo/no4/demiguel.htm> [11 noviembre 2012].
- MONTOLÍO, E. y A. LÓPEZ SAMANIEGO (2008): «La escritura en el quehacer judicial. Estado de la cuestión y presentación de la propuesta aplicada en la Escuela Judicial de España». *Revista Signos*, 41(66), 33-64.
- NUBIOLA, J. (2010): *El taller de la filosofía. Una introducción a la escritura filosófica*. Pamplona: Eunsa.
- ORWELL, G. (2006): *Rebelión en la granja*. Barcelona: Destino.
- PRIETO DE PEDRO, J. (1991): *Lenguas, lenguaje y derecho*. Madrid: editorial Civitas.
- PRIETO DE PEDRO, J. (1996, mayo-agosto): «Lenguaje jurídico y Estado de Derecho». *Revista de administración pública*, n.º 140, págs. 111-129.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (2009): *Nueva gramática de la lengua española*, vol. II. Madrid: Espasa.
- ROBLES, G. (2010): *Teoría del Derecho*, vol. I. Madrid: Civitas. 3.^a edición, págs. 85 y siguientes.
- RODRÍGUEZ-AGUILERA, C. (1969): *El lenguaje jurídico*. Barcelona: Bosch.
- RODRÍGUEZ-ARANA, J. y R. PALOMINO LOZANO (dirs.) (2009): *Enseñar Derecho en el siglo XXI. Una guía práctica sobre el Grado en Derecho*. Cizur Menor: Aranzadi-Thomson Reuters.
- SALINAS, P. (2002): *El defensor*. Madrid: Ediciones Península.
- SÁNCHEZ, F. (2000): *Vagón-bar*. Madrid: Eiuinsa.
- SPANG, K. (2006): *Persuasión. Fundamentos de retórica*. Pamplona: Eunsa. 1.^a reimpresión.
- TARANILLA, R. e I. YÚFERA (2012): «La tipología textual en la enseñanza de la lengua del derecho: consideraciones a partir de una experiencia docente». *Revista de Llengua i Dret*, n.º 58, págs. 35-52.
- TARANILLA, R. (2012): *La justicia narrante. Un estudio sobre el discurso de los hechos en el proceso penal*. Cizur Menor: Aranzadi.
- TRAVERSI, A. (2005): *La defensa penal. Técnicas argumentativas y oratorias*. Cizur Menor: Aranzadi.
- VALLEJO-NÁGERA, J. A. (2010): *Aprender a hablar en público hoy*. Barcelona: Planeta, 37.^a edición.
- WESTON, A. (2011): *Las claves de la argumentación*. Barcelona: Ariel. Edición actualizada.