



PASIÓN POR EDUCAR

**MATERIA:
ARGUMENTACIÓN JURÍDICA**

**ASESOR:
SERGIO BENJAMÍN**

**ALUMNO:
LUIS EDUARDO RAMOS RODAS**

**PRESENTA:
CUADRO SINÓPTICO SOBRE LA ARGUMENTACIÓN
JURÍDICA Y DEL ABOGADO**

La Argumentación Jurídica

Definición de argumentación

De acuerdo con Óscar Correas: argumentar suele decirse que es dar razones que justifiquen una decisión. Justificar, no es otra cosa que conseguir la aceptación de la decisión por parte de un auditorio, que podría ser la comunidad de juristas en primera instancia y la sociedad civil en definitiva.

Características De La Argumentación Jurídica

La argumentación jurídica está presidida por el interés jurídico, pues las discusiones de los legisladores que preceden y se condensan en normas persiguen el interés jurídico en cuanto modifican el ámbito de derechos y obligaciones ya establecidos; como también los estudios y motivaciones de las autoridades administrativas traducidas en reglamentos, puesto que su finalidad es hacer más nítidos los límites y más eficaces los derechos y las obligaciones; también las sentencias judiciales, prototipo de argumentación puesto que en ellas se define el alcance del derecho; igualmente los abogados y los particulares a través de los razonamientos que preceden a sus comportamientos procuran la realización del interés jurídico que es el objeto material de los derechos y obligaciones.

Los Fines De La Argumentación Jurídica

La argumentación jurídica, independientemente de que en cada uno de sus ámbitos (judicial, legislativo, administrativo y forense) tenga objetivos específicos, tiene los siguientes fines:

-La justificación de la propia posición sobre la cuestión jurídica planteada

- La argumentación jurídica que se elabora de manera correcta por parte de los jueces en la impartición de justicia es recomendable porque:

Las partes en el juicio tienen un especial interés en conocer las razones, pues sólo con base en decisiones razonadas las partes pueden estimar si la apelación es posible, plausible o, incluso, necesaria. El tribunal necesita también de razones. Por medio de argumentos bien formulados el tribunal puede llevar a cabo un útil autocontrol que le permita probar la solidez de sus soluciones.

El tribunal de apelación y la Suprema Corte tienen mejores posibilidades de garantizar la protección jurídica de las partes, así como, la protección general, si las decisiones de los tribunales inferiores están correctamente justificadas. El diálogo se establece entre argumentos, y la "mejor solución posible" al caso es aquella que se basa en el conjunto de argumentos mayor y más coherente.

- El objeto y función de la argumentación jurídica es dar respuesta a uno de los problemas centrales de la aplicación del derecho
- Lograr la persuasión y el convencimiento del auditorio a quien va dirigido el argumento.
- Establecer posibilidades de una racionalidad práctica diferenciada de la teórica.
- Controlar la racionalidad de una decisión jurídica, para que no sea arbitraria y sin justificación adecuada y suficiente.
- Motivar una decisión jurídica.
- Establecer mecanismos y criterios para controlar la racionalidad de la interpretación
- Controlar la motivación en la valoración de las pruebas
- Justificar externamente una decisión jurídica
- Cómo refutar y contradecir los argumentos y pretensiones del abogado contrario y además también refutar los fundamentos y motivaciones de las autoridades en las sentencias.

Instancias De La Argumentación Jurídica

- Legislativas
- Judiciales
- Administrativas
- Expertos en Derecho
- Práctica Forense

Teorías de la argumentación jurídica

Definición: Se hace referencia al análisis teórico de los procesos argumentativos en el derecho

Objeto de las Teorías de la Argumentación Jurídica: se complementa de la científica, vida ordinaria y las relaciones con la teoría moral y la teoría del derecho, tiene como objeto procesos de mediación negociación, como teoría debe tener que la argumentación tiene lugar al ámbito de la producción del recho en las instancias legislativas.

Utilidad de las Teorías de la Argumentación Jurídica

Utilidad del aspecto descriptivo

Utilidad del Aspecto prescriptivo o normativo

Clasificación de las Teorías la Argumentación Jurídica:

- La Tópica de Theodor Viehweg
- La Nueva Retórica de Chaim Perelman
- La Teoría Informal de Stephen Toulmin
- La Teoría Integradora de Neil MAccormick
- La Teoría Procedimental de Robert Alexy
- La Teoria de Manuel Atienza
- La Teoría de Aulis Aarnio
- La Teoría Garantista de Luigi Ferrajoli
- Teoría de Pragma-Dialéctica de Van Eemeren y Grootendorst
- Teoría Formal Híbrida de Floris J. Bex
- El Chart Method de Wigmore

La Argumentación Del Abogado

• La Importancia De La Argumentación Jurídica En El Ejercicio Profesional

Como parte fundamental dentro del ejercicio de la abogacía, ya que es importante tener el poder de convencimiento como primer acto y definitivo para hacer creer que el tendrá la razón y de esta manera la balanza de inclinará en favor del caso que este lleve.

• Distinción Entre La Argumentación Del Juez Y La Del Abogado

- El juez toma una decisión; el abogado toma una postura.
- El juez trata de justificar; el abogado trata de convencer.
- El razonamiento del juez es objetivo (imparcial); el razonamiento del abogado es subjetivo (parcial).
- El juez trata de fundamentar y justificar con leyes; el abogado trata de demostrar con pruebas.
- El juez utiliza argumentos veraces y justificables; el abogado utiliza argumentos falaces y no demostrables.
- El juez utiliza argumentos formales; el abogado utiliza argumentos retóricos.
- Además, el rol de los abogados es de asesoría y defensa de una posición interesada que reclama la satisfacción de una pretensión jurídica; y por lo tanto, los abogados acomodan la versión presentada por su cliente, de tal forma que resulte amparada por el sistema legal a efecto de lograr dicha declaración por parte del juez al momento de sentenciar.
- Mientras que la argumentación del juez requiere una dosis más fuerte de imparcialidad, objetividad y discreción, el razonamiento de los abogados es interesado, parcial y revela sólo los hechos y aspectos normativos favorables a la pretensión que defiende.
- Los jueces argumentan a favor de una cierta tesis porque consideran que de acuerdo con el derecho, es lo correcto, mientras que los abogados lo hacen porque eso favorece los intereses de su cliente y porque pretenden que sus argumentos sean recogidos y aceptados por los jueces

• Funciones De La Argumentación Del Abogado

El abogado cuando argumenta debe tratar de convencer al juez de que sus argumentos sirven de apoyo a los intereses de sus clientes, de tal suerte que si son persuasivos el juez los hará suyos y los plasmará en los considerandos de su sentencia.

La argumentación forense tiene como finalidad elaborar y estructurar adecuadamente los argumentos que se contienen en los escritos de alegatos, agravios, conceptos de violación, además de su estructura en forma oral.

• Momentos En Los Que Argumenta El Abogado

La demanda y Contestación

Los Alegatos y Conclusiones

Los Agravios

• El Papel De La Argumentación En Los Juicios Orales

- Oralidad y Argumentación
- Se entiende el principio según el cual la decisión judicial, mediante la que se resuelve afirmativa o negativamente acerca de la pretensión punitiva, debe estar basada fundamentalmente en el material probatorio proferido oralmente en el debate.
- EL Argumento Entimemático: En el discurso oral por su propia naturaleza se utilizan argumentos diferentes que en la argumentación escrita, y uno de los modelos más útiles para ello es el entimema, entendido como un silogismo abreviado en el que se omite una de las premisas por ser evidente o darse por sobreentendida.
- Importancia de la Retórica en los Juicios Orales: es un principio del sistema penal acusatorio que se encuentra contemplado en la Constitución y en donde el abogado debe exponer sus alegatos en forma oral.
- Modelos de Argumentación Oral
- Modelo Retórico, La Narración, La Demostración, El Epílogo o Peroración

• Negociación Y Argumentación.

La argumentación es una herramienta muy útil que ayuda al abogado que negocia con otro la manera de zanjar una disputa o resolver un conflicto.

Definición de Negociación: es un proceso de comunicación, desarrollado entre personas, donde al menos una de ellas busca obtener un resultado.

Clases de Negociación: La Competitiva, La Colaborativa, La Circular Narrativa, La Asociativa.

Modelos y Estrategias de Negociación: Modelo Posicional, Modelo Harvard, Fases de Negociación (Preparación, Apertura, Discusión o Aproximación, Acuerdo, Seguimiento.)

Cualidades de un Buen Negociador: Flexible, Creativo, Optimista, Buen Comunicador

Habilidades de un Negociador: Desarrolla la Escucha Activa, Obtiene la Máxima Información, Piensa Antes de Hablar, Respeta la Petición de las demás partes, Planifica el plan de concesiones, identifica la situación en la que se desarrolla la negociación.

Principales Errores en el Proceso de Negociación: Pretender unos objetivos difusos o indeterminados, personalizar asuntos, no atender señales del compañero contrario, creer ciegamente, crear falsas expectativas, no se consiente que solo puede negociar si ambas partes están dispuestas.

Negociación Persuasiva:

Siempre que sea posible, el negociador debe dejar que se la otra parte la que primero presente su propuesta, tiene que testar las asunciones previas para determinar lo negociable, una vez se haya testado dejarlo reposar y llegar a acuerdos, no responder cuestiones emocionales, cerrar la negociación reiterando lo que hará cada parte.