



Nombre de alumnos:

AGUILAR DIAZ LUSVI IRIS

Nombre del profesor:

LIC. VELLAMIN LOPEZ SERGIO ALEJANDRO

Nombre del trabajo:

CUADRO SINOPTICO

Materia:

ARGUMENTACION JURIDICA

Grado:

SEPTIMO CUATRIMESTRE

Grupo:

“C”

Frontera Comalapa, Chiapas a 6 de diciembre del 2020.

LA ARGUMENTACION JURIDICA

En el ámbito jurídico la argumentación será aquella que utilice leyes, principios precedentes y doctrina como respaldo a esas razones.

CARACTERISTICAS

- Está presidida por el interés jurídico.
- Se elaboran en torno a sujetos jurídicos.
- Se desenvuelve en la institucionalidad jurídica.
- soluciona de manera definitiva situaciones particulares.
- La racionalidad del derecho se autocorrije.

LOS FINES DE LA ARGUMENTACIONES JURIDICA:

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

- La justificación.
 - Argumentación jurídica
 - Objeto y función de la argumentación.
 - lograr la persuasión y el convencimiento del auditorio a quien va dirigido.
 - establecer posibilidades.
 - controlar la racionalidad.
 - motivar una decisión jurídica.
 - establecer mecanismos y criterios
- Para controlar la racionalidad.
- controlar la motivación en la valoración de las pruebas.
 - justificar una decisión jurídica.
 - como refutar y refutar los fundamentos.

INSTANCIA DE LA ARGUMENTACION JURIDICA:

- Legislativa.
- judiciales.
- administrativas.
- expertos en derecho.
- practica forense.

TEORIAS DE LA ARGUMENTACION JURIDICA

- Se hace referencia al análisis teórico de los procesos argumentativos en el derecho, agregaríamos que las teorías se ocupan de la descripción, análisis y propuestas de la argumentacion que se da en las instancias de la aplicación.

LA ARGUMENTACION DEL ABOGADO

Abogar es un ejercicio argumentativo porque no hay ningún acto que realice un abogado en el que no tenga que argumentar para persuadir y convencer que la postura que sostiene en nombre de las partes es correcta.

ARGUMENTACION DEL JUEZ:

- El juez toma una decisión.
- trata de justificar.
- el razonamiento del juez es objetivo (imparcial)
- el juez trata de justificar y fundamentar con leyes.
- el juez utiliza argumentos veraces y justificables.
- el juez utiliza argumentos formales.
- el rol de los abogados es de asesorías y defensas.
- el juez quiere una dosis mas Fuerte de imparcialidad.
- los jueces argumentan a Favor de una cierta tesis.

ARGUMENTACION DEL ABOGADO

- El abogado toma una postura.
- el abogado trata de convencer.
- el razonamiento del abogado es subjetivo (parcial).
- el abogado trata de demostrar con pruebas.
- el abogado utiliza argumentos falaces y no demostrables.
- el abogado utiliza argumentos retóricos.
- el abogado acomoda la versión presentada por su cliente.
- el razonamiento de los Abogados es interesado parcial.
- lo hacen porque eso favorecen Los intereses de su cliente.

FUNCION DE LA ARGUMENTACION DEL ABOGADO

- argumentación forense consiste en hacer que el jurado o tribunal admita la tesis.
- tiene como finalidad Persuadir sus clientes.
- tratar de convencer al juez.

MOMENTOS EN LOS QUE ARGUMENTA EL ABOGADO

- demanda y contestación.
- alegatos y conclusiones.
- agravios
- los conceptos de violación

EL PAPEL DE LA ARGUMENTACION EN LOS JUICIOS ORALES

- oralidad y argumentación es el modo procesal en el cual la palabra habla constituye el método de la expresión.
- argumento entimemático uno de los modelos mas útiles para ello es el entimema.

CLASES DE NEGOCIACION

- la competitiva.
- la colaborativa.
- la circular narrativa.
- la asociativa.

MODELOS Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION

- posicional, modelo de Harvard, separar a las Personas del problema, centrarse en los intereses Inventar opciones, utilizar criterios objetivos.