



Consejo de la Magistratura Escuela Judicial

Programa de Formación Inicial para la Función Judicial - Promoción XVI - Formación por Fuero
2do. Ciclo - Penal A - Sede: Asunción

MÓDULO: ARGUMENTACIÓN ORAL Y TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN DE CASOS

ELEMENTOS O PARTES DE UN ARGUMENTO • La conclusión es el enunciado que se afirma como verdadero. • Las premisas son los enunciados que se ofrecen como razones para creer la verdad de la conclusión. • La inferencia es el proceso por el cual se llega a una proposición y se afirma sobre la base de una o más proposiciones aceptadas como punto inicial del proceso

CLASES DE ARGUMENTOS

ARGUMENTOS DEDUCTIVOS • Son aquéllos donde la verdad de las premisas garantiza la verdad de la conclusión. Este tipo de argumentos ha predominado en el mundo del derecho. • Ejemplo: - El que priva de la vida a otra persona merece 10 años de prisión - Juan privó de la vida a Pedro - Por lo tanto, Juan merece 10 años de prisión

ARGUMENTOS INDUCTIVOS • Son aquéllos donde la verdad de las premisas hacen la conclusión más o menos probable. En este sentido, los argumentos inductivos son fuertes o débiles. • Ejemplo: - Pedro amenazó ayer a Pablo. - Pablo sedujo a la mujer de Pedro. - Pablo robó toda la fortuna de Pedro. - Pedro estaba junto al cadáver. - El arma homicida tenía las huellas de Pedro. - Por lo tanto, Pedro presumiblemente es el asesino.

ARGUMENTOS INDUCTIVOS • Lo que caracteriza entonces a la inducción es que el paso de las premisas a la conclusión no es un paso necesario y automático. • Siempre es posible que aunque todas y cada una de las premisas sean verdaderas, sin embargo la conclusión sea falsa.

La diferencia no es que la deducción vaya de lo general a lo particular; ni que la inducción vaya de lo particular a lo general. • La inducción puede proceder: De lo particular a lo general De lo particular a lo particular El oro es un metal y brilla; la plata es un metal y brilla; el cobre es un metal y brilla; por lo tanto, todos los metales brillan Hallaron a Juan con el cuchillo; estaba junto al cadáver; lo vieron amenazar al hoy occiso; por lo tanto, Juan es el asesino

Contra la creencia de la mayoría de los juristas hay quien sostiene que el razonamiento primario en el derecho es el inductivo, no el deductivo. Ya que la mayoría de los debates no es acerca de leyes sino de asuntos de hecho sobre los que existe desacuerdo: ¿es culpable Juan del crimen? ¿hubo error o dolo? • Sólo después de determinar los hechos con certeza se pueden aplicar las reglas.



Consejo de la Magistratura Escuela Judicial

CONCEPCIÓN FORMAL Y CONCEPCIÓN MATERIAL • Además de los aspectos formales deben ser considerados otros aspectos, como el contenido de verdad de las premisas, pues eso hace que nuestros argumentos no sean sólo válidos o inválidos, sino verdaderos o falsos, fuertes o débiles, pertinentes o irrelevantes.

Problemas que afectan la premisa normativa: A. De interpretación: no hay duda sobre cuál sea la norma aplicable, pero la norma en cuestión admite más de una lectura. B. De relevancia: que es una cuestión previa a la interpretación, ya que no trata de cómo ha de interpretarse determinada norma, sino si existe una tal norma aplicable al caso.

Problemas que afectan la premisa fáctica: A. De prueba: se refieren al establecimiento de la premisa menor; a cómo se establecen proposiciones verdaderas sobre ciertos hechos. Esto requiere un test de coherencia. B. De calificación: cuando no existen dudas sobre la existencia de ciertos hechos primarios que se consideran probados, pero se discute si éstos integran o no un caso que pueda subsumirse en el supuesto de hecho de la norma.

EL PRAGMATISMO EN EL LENGUAJE • La filosofía del siglo XX se caracterizó por el "giro lingüístico". • Existen tres dimensiones del lenguaje: 1. Sintaxis: estudio de las combinaciones de palabras. 2. Semántica: estudio de los significados lingüísticos. 3. Pragmática: estudia el significado producido por el uso del lenguaje.

Más allá de los enunciados (premisas y conclusión) de que se compone un argumento, en la concepción pragmática son importantes: 1. Los actores (orador, proponente, auditorio) 2. La intención u objetivos perseguidos (convencer, persuadir, resolver conflictos) 3. Las reglas de conducta de los participantes.

La argumentación pragmática no busca argumentos formalmente correctos ni materialmente verdaderos, sino que persigue ciertos efectos en los participantes: aceptar una tesis como verdadera o plausible.

ETAPAS DE LA ARGUMENTACIÓN DIALÉCTICA (DEBATE ARGUMENTATIVO) 1. Confrontación: un usuario del lenguaje avanza un punto sobre el que surge una duda: la existencia de la discrepancia es lo que genera el diálogo. 2. Apertura: Se toma la decisión de embarcarse en una discusión, se especifica el tipo de diálogo y las reglas del procedimiento a seguir. 3. Argumentación: Se presentan y evalúan los argumentos y contraargumentos de cada parte. 4. Conclusión o cierre:



Consejo de la Magistratura Escuela Judicial

Tiene lugar cuando se ha alcanzado la finalidad del diálogo o cuando los participantes están de acuerdo en poner fin al mismo.

FASES DE LA ACTIVIDAD RETÓRICA 1. *Inventio*: Su objetivo es fijar el estudio de la causa y encontrar los argumentos que van a ser usados para probar y refutar. 2. *Dispositio*: Organización de un discurso en partes: *exordium*, *narratio*, *argumentatio* –*probatio* y *refutatio*- y *peroratio* –*recapitulatio*. 3. *Elocutio*: El estilo, presentación del discurso de manera atractiva para lograr la persuasión. 4. *Memoria*: Estudio de los mecanismos que ayuden a pronunciar un texto sin leerlo. 5. *Actio* o *pronuntiatio*: Reglas para el control de la voz y el cuerpo.

PARTES DEL DISCURSO 1. *Exordium*: Su objetivo es volver al público atento, benévolo, dócil. 2. *Narración*: Esencial en el discurso jurisdiccional. Debe ser inteligible y lúcido. Se deben usar términos adecuados, no rebuscados. 3. *Confirmación*: Es la argumentación en sí, la parte central del discurso, los *considerandos* en el discurso jurisdiccional. 4. *Epílogo*: Recapitulación de los puntos esenciales, ponerlos de nuevo, con detalles. 5. *Refutación*: *Contraargumentación*, destruir argumentos de la parte contraria. 6. *Conclusión*: Salida y terminación del discurso.