



Universidad
Tecmilenio®





Atención plena en la respiración

Realiza el siguiente ejercicio mental que te ayudará a mejorar tu concentración antes de empezar.

<https://youtu.be/JNCVDK2thZI>



Certificado en Derecho Litigante

Principios y reglas de la
argumentación

Semana 3





La argumentación es una actividad desempeñada por los juristas. Incluso aunque se tenga poco conocimiento de la disciplina argumentativa, constantemente la llevamos a cabo, ¿por qué? Porque la argumentación está íntimamente relacionada con la resolución de problemas no solo jurídicos.

No obstante, en este tema analizaremos los problemas jurídicos a los que los abogados litigantes se enfrentan y necesitan recurrir a la argumentación jurídica.



Para Atienza (2013), el concepto de argumentación se conforma de los siguientes elementos:

a) Argumentar siempre es una acción relativa a un lenguaje. Es un uso del lenguaje que se caracteriza porque necesariamente da razones. Se argumenta al defender o repeler una tesis y se proporcionan razones para ese fin.

b) Argumentar siempre presupone un problema. Es decir, existe una circunstancia que requiere una respuesta razonable.

c) Argumentar supone un proceso o actividad. La argumentación, como actividad, es lo que acontece entre el planteamiento del problema y la solución del mismo. Como resultado, se pueden distinguir tres entidades:

- ● premisas, conclusión e inferencia.
- ●
- ● **d)** Argumentar es una actividad racional.



Concepción formal. La argumentación es una serie de enunciados sin interpretar. Desde este punto de vista, la argumentación es un resultado. Así, la lógica no describe cómo la gente argumenta, sino que señala qué condiciones deben respetarse para que el razonamiento sea válido (se enfoca en la forma de argumentar).

Concepción material. Lo esencial de la argumentación no es la forma de sus enunciados, sino aquello que hace que sean verdaderos o correctos. Responde al problema sobre qué debemos creer o hacer, no cuestiones de forma, sino materiales.

Concepción pragmática. La argumentación es una actividad lingüística, una serie de actos del lenguaje. La argumentación surge por problemas relativos a lograr persuadir a un auditorio o interactuar con otras personas para llegar a un acuerdo.



Para la lógica, la relación de inferencia entre premisas y conclusiones es prioritaria. La noción de validez de los sistemas lógicos formales es importante al evaluar los argumentos (Gómez, 2022). Por medio de ese análisis de validez, es posible determinar si las premisas y conclusiones pueden ser enlazadas por medio de una inferencia.

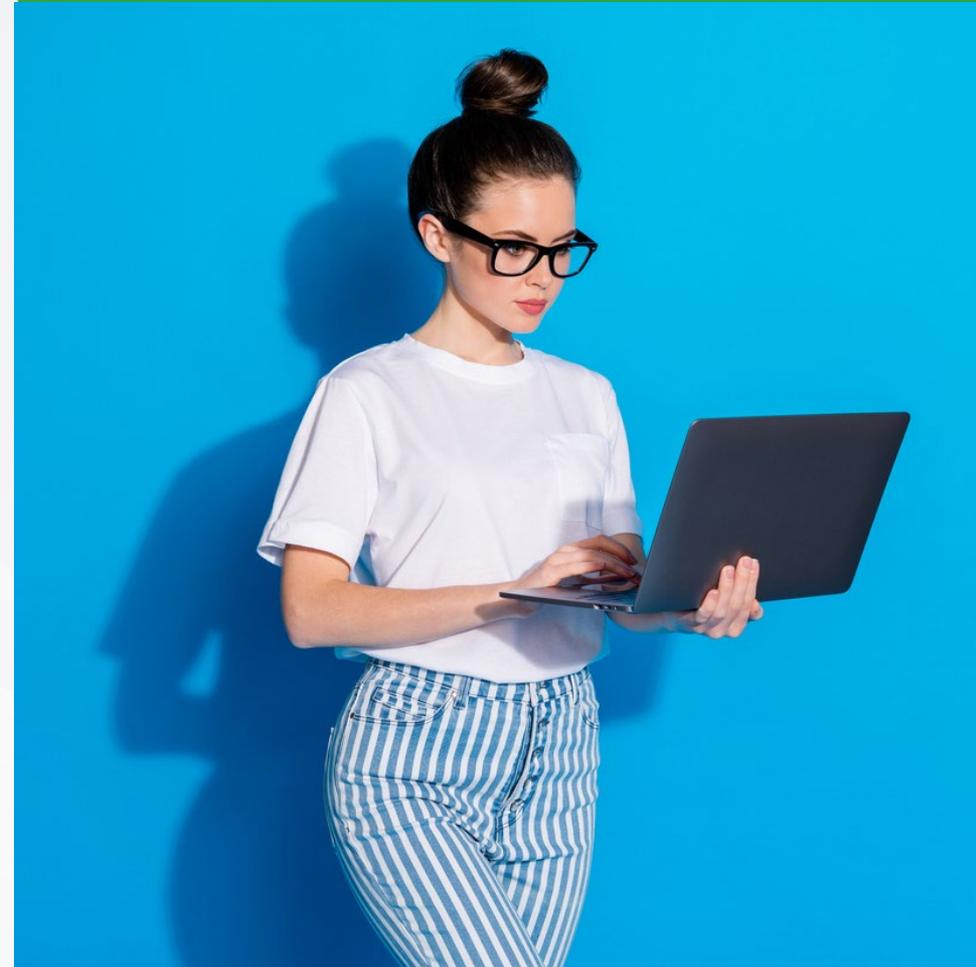
Para Gómez (2022), en el caso de los argumentos lógico-deductivos, para obtener un argumento válido, es necesario considerar lo siguiente:

- Principios lógicos
- Formalización
- Reglas de derivación o de inferencia



● Desarrolla un mapa conceptual donde expliques lo siguiente:

- ¿Qué es la argumentación?
- ¿Qué son los argumentos?





En el sistema jurídico mexicano es común escuchar que las actuaciones de todas las autoridades deben respetar algunos principios, tal es el caso del principio de motivación, donde se deben explicar las razones por las cuales se llega a una decisión.

Como hemos visto, autores como Atienza consideran que esa es una de las características de la argumentación, la necesidad de ofrecer razones para llegar a una decisión que permita resolver un problema.

Aunque el juzgador es quien en un proceso judicial toma esa decisión, es necesario que las partes (abogados) manifiesten sus pretensiones y los motivos (justificados) por los cuales su postura es la adecuada y verdadera.



Certificado en Derecho Litigante

Los argumentos jurídicos

Semana 3





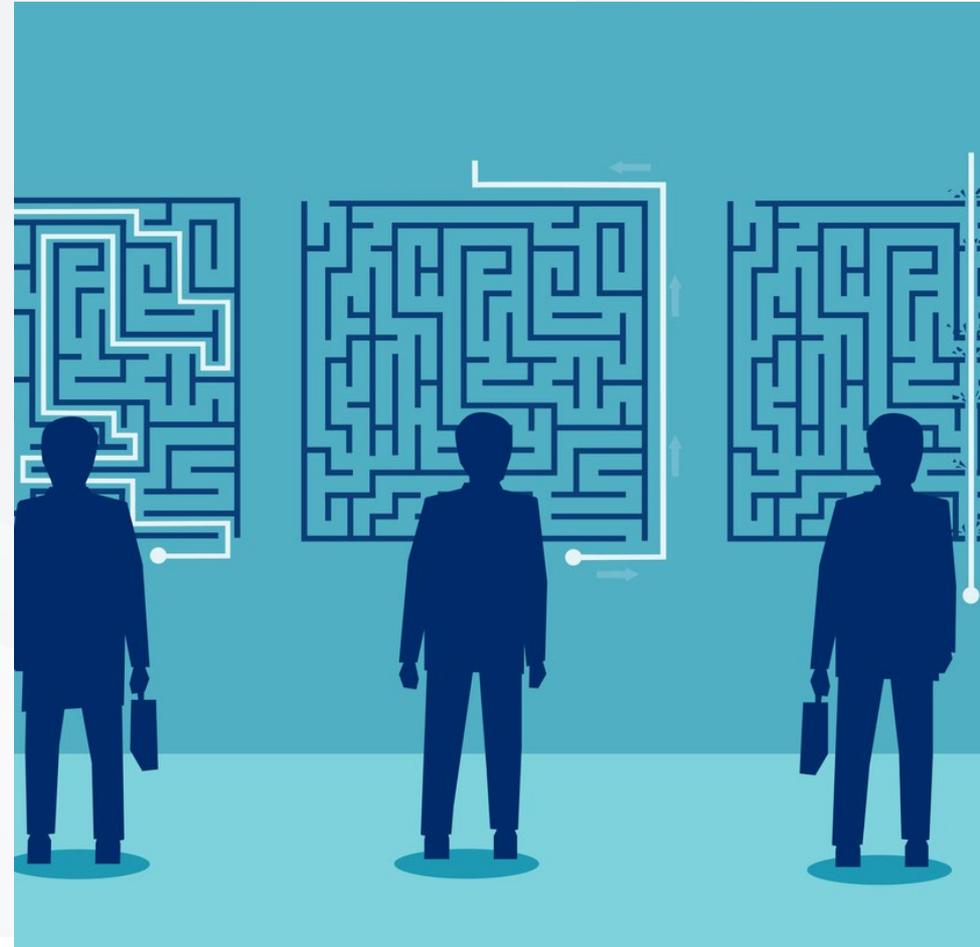
Hasta este punto se ha estudiado qué es la argumentación, en el tema anterior se analizó la argumentación como procesos o actividad que se realiza para dar solución a problemas, mismo que implica el desarrollo del pensamiento racional.

En el presente tema, se desarrollará la idea del argumento jurídico, qué se busca con ellos, cómo se construyen y qué se debe tomar en cuenta para elaborar argumentos formalmente válidos.



La argumentación está orientada a identificar problemas y tratar de profundizar en ellos, clarificarlos, tratar y resolverlos (Gómez, 2022). Se trata de una herramienta sumamente útil, pues proporciona una forma relativamente accesible para formar las estructuras mentales que solucionan conflictos.

Para ello, es necesario que un argumento sea válido. La validez de un argumento depende de la relación de consecuencia lógica entre las premisas y la conclusión. Es decir, cuando un argumento es formalmente válido y materialmente adecuado, quiere decir que sus premisas y conclusión son verdaderas, por lo tanto, se trata de un argumento sólido (Gómez, 2022).



Argumento

Según Gómez (2022), hay dos acepciones cuando hablamos de argumentos: descubrimiento y justificación.

Contexto de descubrimiento. Circunstancias por las que una persona formuló un argumento y se refiere a los motivos, causas de opiniones o estrategia argumentativa.

Contexto de justificación. Determinar si el argumento es correcto o justificado, se utilizan ciertos criterios para evaluarlo. Se interesa en conocer la forma en que se justifica una posición.

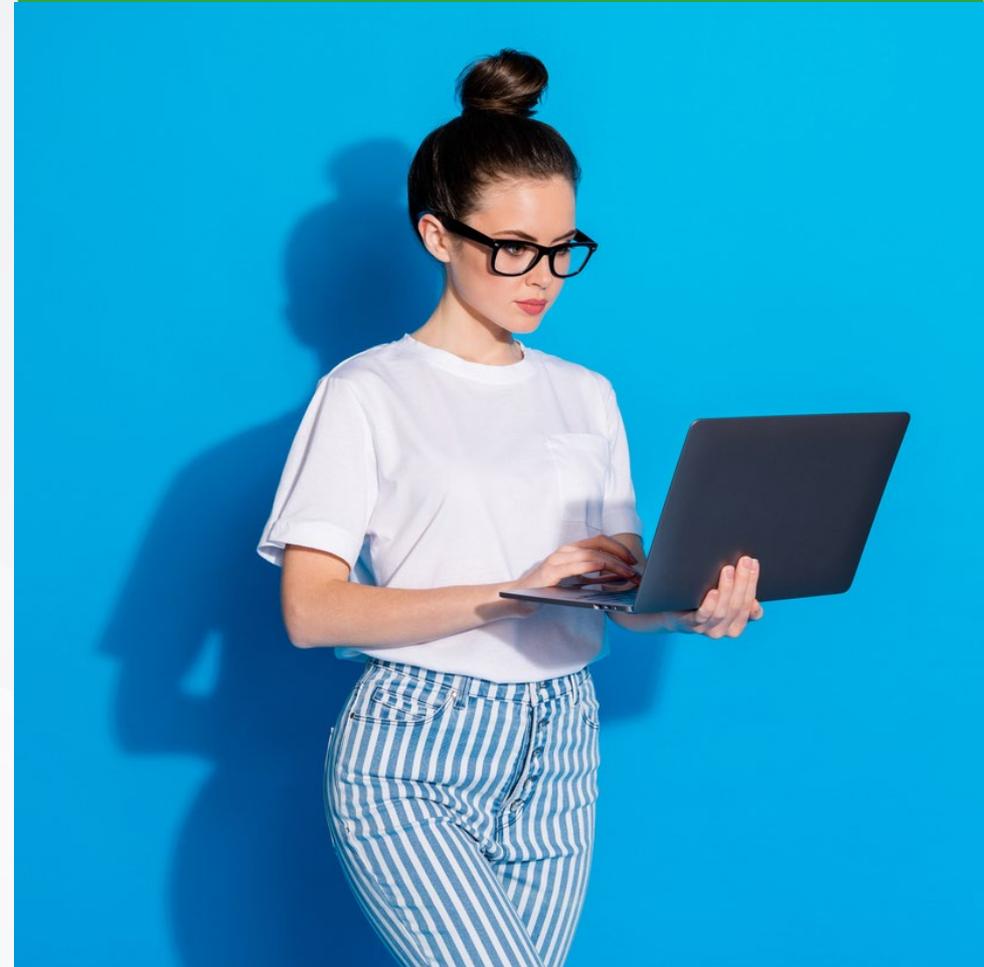


Para Atienza (2013), es posible identificar algunas fases para argumentar.

1. Identificación y análisis del problema
2. Propuesta de solución
3. Comprobación y revisión de la solución
4. Redacción de un texto (o elaboración de un esquema para exponerlo oralmente)



- Desarrolla una infografía dónde expliques lo siguiente:
- ¿Qué es un silogismo jurídico?
 - ¿Cuáles son las fases para argumentar?
 - ¿Por qué se argumenta?





Es por medio de los argumentos que se ejerce el derecho. Es cuando los abogados exponen razones que siguen un orden lógico y es posible arribar a lo más próximo a la realidad.

Por ese motivo, nuestro sistema jurídico utiliza figuras como la motivación en las actuaciones de las autoridades, pues es con argumentos y razones que se pueden solucionar conflictos jurídicos.

El abogado litigante debe poseer el conocimiento de cómo arribar a esas conclusiones correctas con razonamientos lógicos adecuados formal y materialmente hablando.





Certificado en Derecho Litigante

**Bases conceptuales de los
Métodos Alternos de Solución
de Conflictos**

Semana 3





El artículo 17 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos reconoce el derecho humano de las personas a acceder a la justicia. Entre otras características de esa justicia se encuentra la existencia de tribunales que deben administrar la justicia pronta, completa e imparcialmente. Durante muchos años, ese fue el concepto de acceso a la justicia que rigió toda clase de justicia en nuestro país.

No obstante, ese propio artículo, a raíz de la reforma penal de 2008, se modificó para incluir que “Las leyes preverán mecanismos alternativos de solución de controversias”. De ese modo, se abrió la posibilidad de acudir a este tipo de resolución de conflictos, como una manera más de atender problemas jurídicos.

¿Qué son esos mecanismos? ¿En qué consisten? ¿Qué ventajas existen? ¿Por qué sería conveniente acudir a ellos y no ante un tribunal a dirimir un conflicto?



Autotutela. La solución a la controversia es dada por una parte en el conflicto. Consiste en la imposición de la pretensión propia en perjuicio del interés ajeno. Desde luego, se trata de una forma de solución egoísta (Ovalle, 2016).

Autocomposición. Este es un modelo de solución parcial de problemas, que proviene de una o ambas partes del conflicto. Puede tener carácter unilateral, cuando una de las partes es quien la realiza, o bien, bilateral, cuando tiene su origen en ambas partes.



La heterocomposición es la forma evolucionada e institucional de resolución de los litigios. Implica la intervención de un tercer ajeno e imparcial, quien resolverá la controversia.

Esta forma de solución de conflictos es fácil identificarla en lo que se ha analizado del proceso a lo largo de este curso. Pues es en el proceso judicial, que un tercero ajeno e imparcial, denominado comúnmente Juez, resuelve el conflicto de las partes.



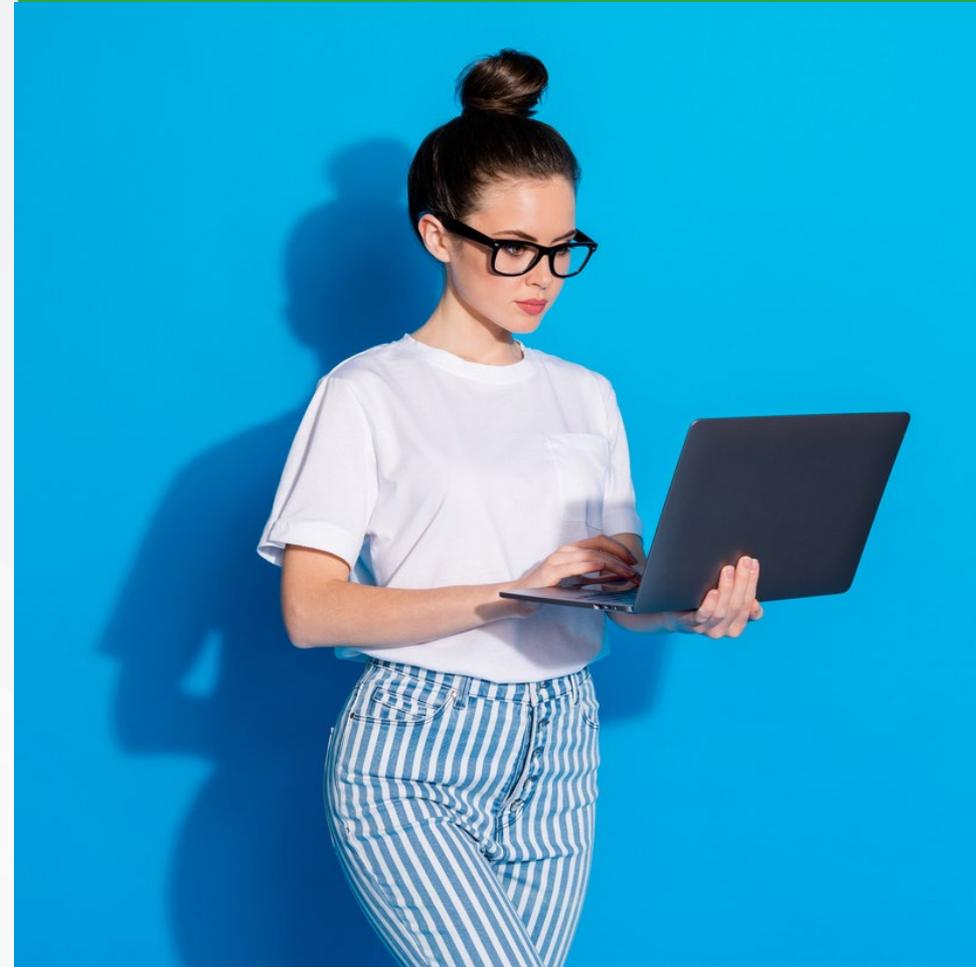
Los mecanismos alternativos de solución de controversias (MASC) son procedimientos autocompositivos por medio de los cuales las personas que se encuentran en situaciones con fines opuestos (controversia) pueden, con o sin la asistencia de un tercero sin facultades resolutorias, buscar salidas acordes a sus necesidades e intereses (Lobo, 2019).

Estas son sus características:

- Control de la solución
- Economía
- Flexibilidad
- Ganar-ganar



- **Elabora un cuadro comparativo en el que distingas las formas de solución de conflictos: autodefensa, autocomposición y heterocomposición.**





Como se ha observado, la forma de resolver los conflictos no se limita únicamente a los procesos judiciales frente a un juez en su carácter de tercero e imparcial.

Existen otros caminos para resolver las controversias que surgen en sociedad, las MASC representan una forma válida para acceder a la justicia, que tiene múltiples beneficios, pues al inmiscuir a las partes para obtener una solución a su problema, es posible afirmar que se llega a una resolución del mismo de verdad.





Certificado en Derecho Litigante

 **Negociación**

Semana 3





Como hemos analizado, no todas las formas de solución de controversias implican una confrontación de las partes ante un Tribunal. Existen otros Mecanismos Alternos de Solución de Conflictos, sin embargo, para alcanzar soluciones por esos medios es necesario emplear habilidades y posturas diversas a la confrontación.

Una de esas habilidades es la negociación. Sin la posibilidad de que las partes negocien, es decir, intercambien y compartan su postura respecto al fin del conflicto, cedan y aporten para tal fin, es imposible arribar a una solución a través de los MASC.

Por ello, analicemos qué es la negociación, qué características tiene y cómo llevarla a cabo.



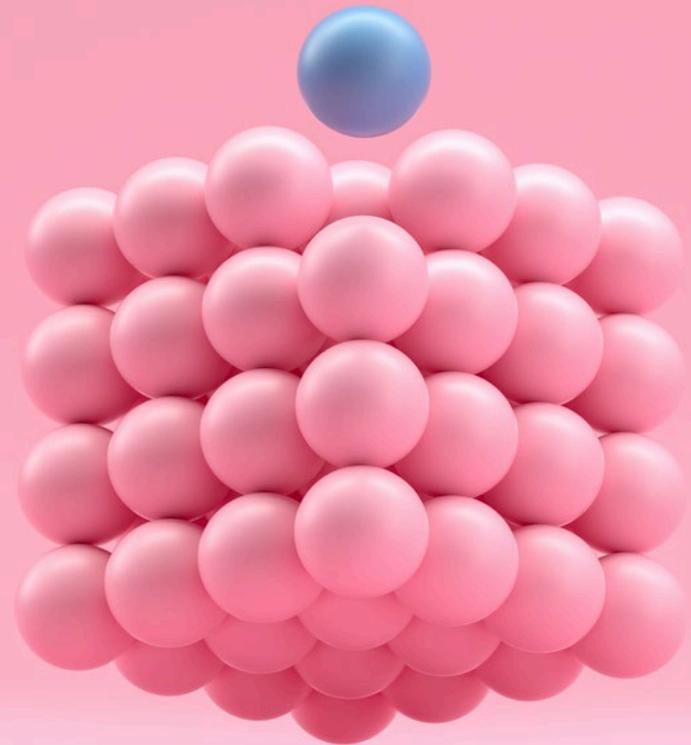
Pruitt y Carnevale (citados en Munduate y Meina, 2015) definen a la negociación como una discusión entre dos o más partes que desean resolver intereses incompatibles. Desde luego, el contexto del empleo de la negociación es en la existencia de un conflicto.

La negociación se puede llevar a cabo directamente entre las partes, o bien con un tercero que interviene en esa actividad, con el fin de contribuir a que los involucrados se encuentren en disposición de dialogar. Tal es el caso de la mediación y la conciliación, que se analizarán en un tema separado.



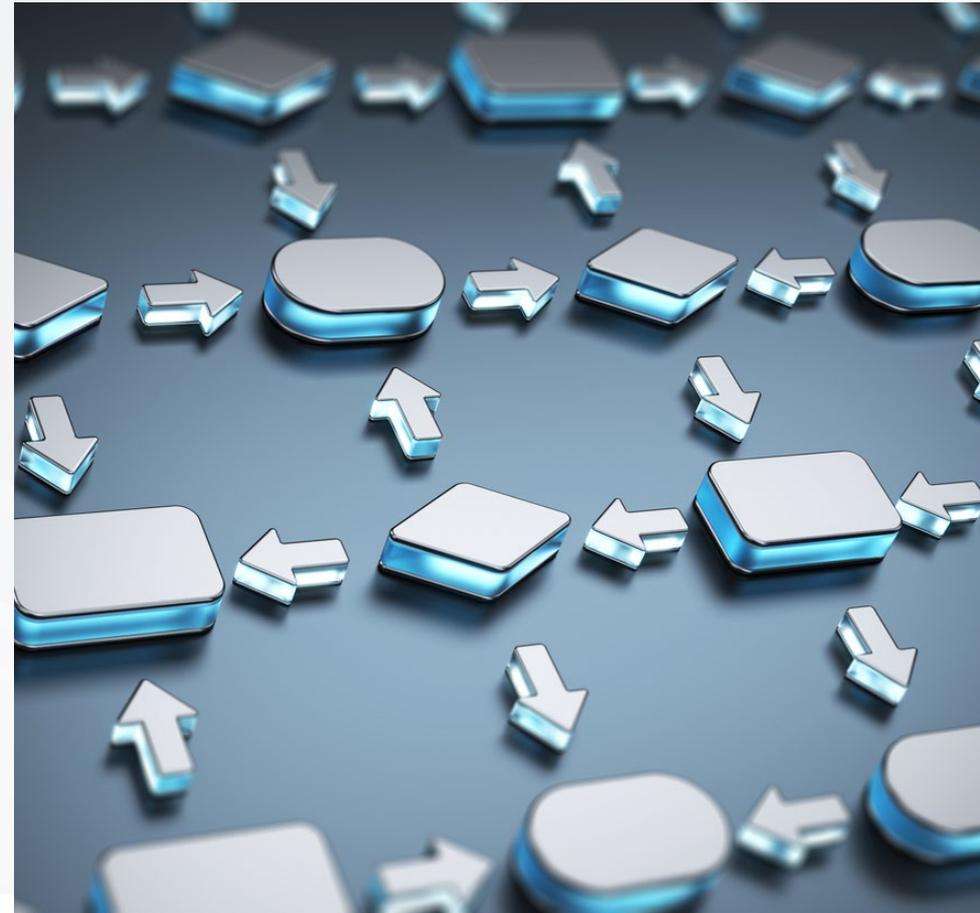
Munduate y Meina (2015) identifican que algunas de las características de la negociación son las siguientes:

1. Hay dos o más personas implicadas. Sin importar si se trata de grupos de personas o individuos, se trata de personas distintas.
2. Conflicto de intereses. La negociación es una posible forma de gestionar un conflicto.
3. Relación de poder entre las partes. Es necesario un cierto equilibrio de poder.
4. Voluntad de llegar a un acuerdo.
5. Proceso sistemático de ofertas y contraofertas.
6. Existen aspectos tangibles e intangibles.



Como toda actividad compleja desempeñada por el ser humano, es importante llevar a cabo un proceso que permita ordenar las actuaciones a llevar a cabo en la negociación.

- Fase de preparación
- Fase de antagonismo
- Fase de aceptación del marco común
- Fase de presentación de alternativas
- Fase de cierre



- Responde lo siguiente:
- ¿Por qué es importante planificar las actividades de la negociación?
 - Investiga en al menos dos fuentes confiables en qué consisten la negociación distributiva y la negociación integrativa.





Lejos de echar mano de los instrumentos judiciales en cualquier escenario, el abogado debe poseer las herramientas necesarias para resolver problemas jurídicos, incluso alejado de los tribunales.

La negociación permite obtener soluciones en conjunto con la contraparte, claro está que se debe contar con una voluntad para tal fin por ambas partes. Cuando existe un propósito común de arribar a un punto en común, la negociación es una excelente opción para las partes en conflicto.

