

ABOGACÍA

Programa

“Taller de Oratoria y Argumentación Jurídica”

Profesora:

Titular: Carolina Ahumada.

Adjunta: María Podesta.

Carolina Kurlat.

2024

Carrera: Abogacía.

Materia: Taller de Oratoria de Argumentación Jurídica.

Comisión: TNA.

1.- FUNDAMENTACIÓN:

La labor del abogado combina el ejercicio de diversas aptitudes teóricas y prácticas. En general, en los países de tradición continental el foco se centra exclusivamente en la enseñanza y adquisición de herramientas teóricas, de naturaleza dogmática y conceptual. Los aspectos dogmáticos suelen desplazar al conocimiento práctico que ocupa un lugar secundario o subordinado. Este tipo de enfoque, limita el aprendizaje del alumno, quien luego como profesional debe enfrentar escenarios reales para los cuales no recibió una capacitación adecuada.

En este contexto, resulta necesario brindar a los alumnos las herramientas para un desempeño profesional de alta calidad basado en la comprensión sobre el funcionamiento del sistema judicial y las condiciones reales en que ejercerá la profesión.

Uno de los aspectos centrales para desarrollar esas aptitudes prácticas se refiere a la capacidad de formular presentaciones escritas y orales de alta calidad y poder persuasivo. La argumentación en su faz práctica, constituye el eje sobre el cual se despliega gran parte de la tarea del abogado, ya sea que se desempeñe como litigante o que ejerza la función jurisdiccional.

La construcción de cadenas argumentativas para persuadir requiere no solo de los conocimientos teóricos que tradicionalmente aporta la universidad, sino que supone el conocimiento de reglas y técnicas que permiten potenciar y racionalizar el trabajo del abogado para alejarlo del terreno de lo intuitivo y desarrollar aptitudes que pueden ser aprehendidas, ejercitadas y consolidadas en su quehacer diario.

Los déficits en esta área suelen cristalizarse en el desarrollo de prácticas que muchas veces resultan inadecuadas para el ejercicio de la profesión. La falta de herramientas retóricas y argumentativas se manifiesta en una visión formalista del derecho donde los argumentos son reemplazados por escritos y presentaciones orales donde solo se citan o transcriben normas y fallos, reproduciéndose así la formación tradicional recibida.

Los cambios que se han comenzado a producir en los últimos años en materia de oralidad en todas las instancias y en diversas jurisdicciones, exigen el despliegue de nuevas herramientas argumentativas para la presentación de los casos, diferentes de las que tradicionalmente se llevan a cabo.

En este contexto, surge la necesidad de enseñar de manera práctica las capacidades y herramientas necesarias para que los alumnos logren desarrollar un trabajo técnico de alta calidad que les permita conseguir resultados confiables y dar cuenta de una formación de excelencia basada en una comprensión real y completa sobre el funcionamiento del sistema de justicia.

2.- OBJETIVOS:

- Brindar al alumno las herramientas necesarias para elaborar presentaciones escritas y orales de alta calidad y de gran poder persuasivo.
- Brindar al alumno los conocimientos básicos para distinguir y comprender los elementos esenciales de la oratoria, la retórica, la dialéctica y la argumentación jurídica.
- Acercar al alumno al concepto de litigante de un modelo adversarial, al concepto de caso y brindarle herramientas necesarias para la construcción de la teoría del caso, mediante la adecuada distinción entre teorías jurídicas, proposiciones fácticas y pruebas.
- Manejar los aspectos esenciales para la preparación de un caso.
- Detectar y manejar los componentes principales de una presentación persuasiva.
- Identificar y desarrollar los aspectos principales para la fijación persuasiva de temas en un argumento.
- Adquirir herramientas para la fijación de los hechos en el discurso escrito y oral.
- Desarrollar habilidades para seleccionar argumentos y distinguir entre diferentes modelos argumentativos de acuerdo con las posibilidades concretas de cada caso.
- Conocer y evitar argumentos falaces.
- Desarrollar aptitudes para desarrollar argumentos sobre la base de textos legales, precedentes, la voluntad del creador de las normas, la costumbre y la solución concreta del caso.
- Manejar modelos intramodales e intermodales para crear, defender y refutar argumentos.
- Adquirir habilidades específicas para analizar críticamente la jurisprudencia y desarrollar argumentos con base en una visión hermenéutica de la *ratio decidendi*.
- Alcanzar aptitudes para argumentar frente a un tribunal, anticipar debilidades, responder preguntas, refutar a la contraparte y replicar.

3.- CONTENIDOS FORMATIVOS:

UNIDAD I

¿Qué es un caso? Características. Componentes. Rol del abogado en la solución de conflictos reales. La solución provisional y la solución definitiva. Resignificación del rol del abogado en un modelo adversarial. Escenario de reforma y nuevos modos de ejercer la abogacía.

La narración de historias. La teoría del caso. Visión estratégica del caso. Rol del juez y de los litigantes. Momento de su elaboración. Características. Posiciones fácticas. Propositiones jurídicas. Narración de hechos y conceptos jurídicos. Test de superposición. Prueba.

UNIDAD II

La retórica. Origen, historia y definición de retórica. Retórica antigua y moderna. Componentes de la oración retórica. Retórica judicial. La comunicación. El debate. Diferencias con la entrevista. La oratoria. Principios generales. Definiciones de oratoria y orador. Preparación de un discurso. Etapas. Partes.

UNIDAD III

Presentaciones escritas. La resignificación de la escritura en el modelo adversarial. Componentes del escrito. Importancia del escrito. Planes de escritura. Estrategias de búsqueda de materiales. Selección y clasificación de los temas relevantes del caso. Identificación de autoridades válidas (hechos relevantes, fuentes legales). Ejecución de un plan de escritura. Estructura de los escritos. Mapa de temas. Utilización de fórmulas analíticas. Métodos IRAC y CREXAC. Utilización efectiva del lenguaje. Estrategias de organización de la información. Fijación del tema. La pregunta persuasiva. Elementos necesarios. Objetivos de la fijación del tema. Identificación del tema sobre la base de las normas relevantes. Fijación de la regla que rige el caso. Su identificación. Descomposición de la norma en sus elementos relevantes. Selección de materiales relevantes para su justificación.

UNIDAD IV

Los hechos del caso. Importancia. Visión conceptual del caso vs. visión basada en los hechos. Enfoque dogmático vs. enfoque fáctico. Presentación de los hechos. Su organización. Estructuras cronológicas y temáticas. Clasificación de hechos según su relevancia. Hechos legalmente significativos, hechos emocionales, hechos de contexto y hechos desconocidos. Relato de hechos de manera persuasiva. Contextos favorables. Requerimientos formales. Presentación estratégica de los hechos. Puntillismo. Posición de énfasis.

UNIDAD V

El argumento. Funciones del argumento jurídico. Reglas para identificar premisas de conclusiones. Identificación de argumentos. Tipos de argumentos. Argumentos mediante ejemplos. Argumentos por analogía. Argumentos de autoridad. Argumentos sobre las causas. Argumentos deductivos. Argumentos axiológicos. Argumentos consecuencialistas. Argumentos basados en la doctrina y en la jurisprudencia. Argumento *a contrario*. La refutación.

¿Cómo argumentar frente a un tribunal? Estructuras deductivas. La composición de un argumento. El contenido del argumento. Las falacias.

UNIDAD VI

Modelos intramodales e intermodales de argumentación legal. El argumento basado en la ley. La ley como fuente formal-material. El sentido de las palabras. Las oraciones y las proposiciones. Los problemas de interpretación del lenguaje jurídico. Los límites internos y externos del lenguaje. Implicación contextual. Ambigüedades. Imprecisiones. La carga emotiva del lenguaje. Contradicciones entre normas. Las

lagunas del derecho. Análisis textual. Principios generales del derecho. Análisis intratextual. Ataques y defensas del argumento legal.

UNIDAD VII

Argumentos basados en la voluntad del creador de la norma. Evidencias de la voluntad. Historia legislativa. Documentos oficiales. Problemas sobre la evidencia de la intención. Nivel de generalidad y legitimidad. Ataques y defensas del argumento sobre la voluntad del creador de la norma.

Argumentos basados en la costumbre. Concepto. Alcances. Costumbres en conflicto. Ataques y defensas del argumento basado en la costumbre.

Argumentos basados en la solución del caso y su impacto en la realidad. Enunciados predictivos y juicios evaluativos. La tesis del realismo jurídico norteamericano.

Identificación, ataque y creación de argumentos legales persuasivos según cada tipo. Fortalezas y debilidades de cada modelo argumentativo. Tipos de razonamientos legales: formalismo, analogía y realismo.

UNIDAD VIII

Argumentos basados en precedentes. Fuerza vinculante y obligatoriedad atenuada. Diferentes modelos. El sistema de precedentes del *common law* y del *civil law*. Similitudes y diferencias. *Stare decisis* horizontal y vertical. Las reglas del precedente. Excepciones al *stare decisis*. Tipos de líneas jurisprudenciales. Citas técnicas y antitécnicas. La visión narrativa y el “problema jurídico”. Análisis dinámico y estático del precedente. Estructura de la sentencia y *ratio decidendi*. Concepto y alcances. Marco teórico para determinar la *ratio decidendi*. El test de Wambaugh y el método de Goodhart. Visión textual vs. visión hermenéutica de *ratio decidendi*. Los conceptos de *ratio decidendi* de Rupert Cross y Neil MacCormick. Análisis de casos. *Obiter dictum*. Definiciones. Su importancia en la argumentación de casos. Razonamiento por analogía. El precedente en el litigio de segunda instancia y su argumentación.

UNIDAD IX

Oralidad y Argumentación. Objetivos del argumento oral. El argumento y la audiencia de impugnación. Audiencias ante la Corte Suprema de Justicia de la Nación. Audiencias de impugnación ante Camaras de impugnación. Reglas prácticas. Argumentación en otras audiencias orales.

Preparación del argumento oral. *Moot courts*.

Partes del argumento oral. Puntos estratégicos. Las preguntas. Su importancia. Tipos de preguntas. Cómo enfrentar las preguntas. Réplicas. Estilo y contenido. Importancia. Esquema de argumento oral. El rol de las partes. Estrategias para recurrentes y recurridos. Audiencias multiparte. El rol de los jueces.

4.- BIBLIOGRAFÍA:

Ahumada, Carolina, Los recursos en la litigación, Ediciones Didot, Buenos Aires, 2019.

Albaladejo, Tomás, Retórica y oralidad, En Oralia, Análisis del discurso oral, 1999, en www.urbinavolant.com

Atienza, Manuel, La guerra de falacias. Cómo hacer frente a los malos argumentos en la esfera pública, editorial B de F, Buenos Aires, 2019.

Baytelman, Andrés y Duce, Mauricio, Litigación penal. Juicio oral y prueba, INACIPE, Mexico, 2008.

Benedetti, Miguel Ángel, Sáenz, María Jimena, Las audiencias públicas de la Corte Suprema. Apertura y límites de la participación ciudadana en la justicia, Siglo XXI editores, colección derecho y política, Buenos Aires, Buenos Aires, 2016.

Bergman, Paul, La defensa en juicio. La defensa penal y la oralidad. Segunda edición. Abeledo Perrot, Buenos Aires, 2005.

Capaldi, Nicholas, Cómo ganar una discusión, Gedisa, Barcelona, 2005.

Cardozo, Benjamin, La naturaleza de la función judicial, Comares, Colección crítica del derecho, Granada, 2004.

Carrió Genaro, Algunas palabras sobre las palabras de la ley, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1971.

Carrió, Genaro, Cómo estudiar y cómo argumentar un caso. Consejos elementales para jóvenes abogados, Abeledo Perrot, Reimpresión, Buenos Aires, 2011.

Carrió Genaro, Cómo fundar un recurso. Nuevos consejos elementales para abogados jóvenes. Abeledo Perrot, Reimpresión, Buenos Aires, 1996.

Carrió, Genaro, Sobre los límites del lenguaje normativo, 1ª Reimpresión, Astrea, Buenos Aires, 2001.

Cueto Rúa, Julio, Fuentes del derecho, Reimpresión, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1982.

Cueto Rúa, Julio, El *common law*. Su estructura normativa. Su enseñanza, Editorial La ley, Buenos Aires, 1957.

Hamlin, Charles, Falacias, Palestra, colección Derecho y argumentación, Lima, 2016.

Levi, Edward H., Introducción al razonamiento jurídico, EUDEBA, Buenos Aires, 1961.

López Medina, Diego, Las fuentes del argumento, Legis, Colombia, 2009.

López Medina, Diego, El derecho de los jueces, Legis, segunda edición, Colombia, 2006.

Moreno Holman, Leonardo, Teoría del caso, Ediciones Didot, Buenos Aires, 2013.

Nino, Carlos Santiago, Introducción al análisis del derecho, 2ª Edición ampliada y revisada, Astrea, Buenos Aires, 2017.

Quintiliano, Marco Fabio, Instituciones oratorias, primera edición, 1987 en Biblioteca Virtual Miguel Cervantes.

Schauer, Frederick, Pensar como un abogado. Una nueva introducción al razonamiento jurídico, Colección filosofía y derecho, Marcial Pons, Buenos Aires, 2013.

Schauer, Frederick, Las reglas del juego, Colección filosofía y derecho, Marcial Pons, Buenos Aires, 2004.

Tarello, Giovanni, La interpretación de la ley, Palestra, colección Derecho y argumentación, Lima, 2018.

Toulmin, Stephen, Los usos de la argumentación, Ediciones Península, Barcelona, 2007.

Weston, Anthony, Las claves de la argumentación, Editorial Ariel, Barcelona, 1998.

5.- METODOLOGÍA DE TRABAJO Y ENSEÑANZA:

El trabajo de cada clase consiste en la exposición teórica de los temas y el análisis de los textos y de los casos seleccionados para el desarrollo de cada unidad, alentándose la participación y el análisis crítico del alumno. Para ello se distribuirán los materiales teóricos y jurisprudenciales con que se trabajará en cada reunión, de modo que los alumnos puedan asistir a las clases con los temas y casos preparados para su exposición y debate.

Cada tema será abordado principalmente desde su faz práctica, con el acento en las condiciones reales en las cuales el abogado realiza sus presentaciones escritas y orales. Para ello, se llevarán a cabo diversas estrategias pedagógicas orientadas a que el alumno se apropie de los contenidos y logre una comprensión completa y sólida de los temas. Este tipo de enfoque toma como referencia las técnicas del *case method* y del *problem method*.

Entre los materiales a presentar se incluyen filminas, películas y videos con fragmentos de casos reales y ficticios para su análisis, juegos de *role play*, simulaciones de *moot courts*, elaboración y presentación de trabajos escritos y exposiciones orales por parte de los alumnos.

6.- PAUTAS DE ACREDITACIÓN Y EVALUACIÓN:

Conforme lo establece el Reglamento para Alumnos de la Universidad, se requiere una asistencia del cincuenta por ciento (50%) como mínimo y aprobar los trabajos prácticos que se asignen durante la cursada.

Asimismo, se requiere la aprobación con una nota mínima de cuatro (4) de una evaluación parcial escrita obligatoria que se llevará a cabo a mitad del cuatrimestre.

Los alumnos que no asistan o reprueben alguna de las evaluaciones parciales obligatorias, tendrán derecho a dos instancias de recuperatorio. La primera se realizará dentro del período de clases establecido para la actividad curricular. Aquellos que no asistan, o desapruében, accederán a la segunda instancia recuperativa que se realizará en la misma fecha y horario del primer llamado a examen final de la asignatura.

Al final del curso, se realizará una evaluación oral integradora de todos los contenidos enseñados.

Las evaluaciones finales podrán ser escritas u orales, siempre que los alumnos cumplan con una asistencia igual o superior al setenta y cinco por ciento (75%).^[1] Cuando la asistencia a clase de los alumnos fuese inferior al setenta y cinco por ciento (75%) y superior al cincuenta por ciento (50%), indefectiblemente deberán aprobar una evaluación complementaria que podrá asumir diversos formatos (exámenes escritos, monografías, trabajos prácticos, etc.) como condición previa para rendir el oral.