

SUMARIO GENERAL

Página

Prólogo a la tercera edición	15
------------------------------------	----

CAPÍTULO 1

LA ARGUMENTACIÓN EN EL DERECHO

§ 1.1. El abogado y las valoraciones de los hechos	21
§ 1.2. La argumentación de las valoraciones	22
§ 1.3. Alcance de la argumentación	23
§ 1.4. Desarrollo de la argumentación	24
§ 1.5. Proceso argumental del abogado	26
§ 1.6. ¿Quién usa la argumentación en derecho?	27
§ 1.7. La argumentación mejora la práctica del derecho	28

CAPÍTULO 2

ARGUMENTACIÓN Y COMUNICACIÓN

§ 2.1. Fórmula básica de la argumentación	35
[1] La obligada tarea del abogado de persuadir y convencer	36
[2] La decisión del juez o del cliente	39
§ 2.2. La comunicación es el medio para la argumentación	40
[1] La argumentación en la acción comunicativa	41
[2] El carácter dialógico de la comunicación-argumentación	41
§ 2.3. La defensibilidad del caso	43
[1] Caso fácil	44
[2] Caso de duda seria	44
[3] Caso de causa honesta	44
[4] Caso de mínima cuantía	45
[5] Caso de causa oscura	45

PARTE 1

ESTRUCTURA DE LA ARGUMENTACIÓN

CAPÍTULO 3

LA COMUNICACIÓN. ANÁLISIS DE SITUACIÓN

§ 3.1.	Origen de la comunicación	51
§ 3.2.	Estructura, código y estrategia comunicativa	52
§ 3.3.	Análisis de situación	54
	[1] Elementos del análisis de situación	57
	[2] Los dos factores base de una situación	60
	[3] El diagnóstico del abogado	67

CAPÍTULO 4

DEBATE, DISCURSO Y DIÁLOGO DEL JURISTA

§ 4.1.	El debate jurídico	71
	[1] Elementos del debate jurídico	72
	[2] Reglas del debate jurídico	78
§ 4.2.	El discurso del jurista	79
	[1] Elementos del discurso jurídico	81
	[2] Reglas del discurso jurídico	85
§ 4.3.	El diálogo en derecho	86
	[1] Elementos del diálogo	88
	[2] Reglas del diálogo	91
	[3] Impedimentos del diálogo	93

PARTE 2

CONTENIDO DE LA ARGUMENTACIÓN

CAPÍTULO 5

TÉCNICA DE LA ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

§ 5.1.	Clasificación de los argumentos	101
§ 5.2.	Típos de conflictos en derecho	102
§ 5.3.	De dónde surgen los argumentos	105
	[1] De las personas	106

	<u>Página</u>
[2] De las cosas y acciones	107
[3] De las valoraciones	110
 CAPÍTULO 6 ARGUMENTACIÓN BASADA EN INDICIOS Y PRUEBAS PSICOLÓGICAS	
§ 6.1. Indicios o señales	115
§ 6.2. Pruebas psicológicas	116
[1] La disposición del que comunica	119
[2] La intencionalidad de las emociones	121
[3] La persuasión «legítima»	127
 CAPÍTULO 7 CREDIBILIDAD Y USO DE LOS ARGUMENTOS RIGUROSOS	
§ 7.1. Credibilidad de los argumentos	131
§ 7.2. Argumentos rigurosos	134
[1] Argumento de incompatibilidad/compatibilidad	136
[2] Argumento de transitividad/intransitividad	137
[3] Argumento de reciprocidad	139
[4] Argumento de simetría	140
[5] Argumento de regla de justicia	142
[6] Argumento del todo sobre las partes	143
[7] Argumento de la división del todo en sus partes	144
[8] Argumento de la ironía	145
[9] Argumento de la definición	146
[10] Argumento del dilema	147
 CAPÍTULO 8 EL USO DE LOS ARGUMENTOS DE EJEMPLO	
§ 8.1. Argumentos de ejemplo	151
[1] Argumento de ejemplo	153
[2] Argumento de semejanza	154
[3] Argumento de analogía	156
[4] Argumento de la metáfora	158
[5] Argumento de la autoridad	160

CAPÍTULO 9

EL USO DE LOS ARGUMENTOS DE PROBABILIDAD

§ 9.1.	Argumentos de probabilidad	165
[1]	Argumento de comparación	166
[2]	Argumento de probabilidad	168
[3]	Argumento de estadística	170
[4]	Argumento pragmático	171
[5]	Argumento de causa y efecto	173
[6]	Argumento de fin y medios	175
[7]	Argumento de amplificación o disminución	176

CAPÍTULO 10

LA TÉCNICA DE LA OPOSICIÓN JURÍDICA

§ 10.1.	Teoría del cambio	182
§ 10.2.	Maneras de refutar en derecho	183
[1]	La refutación con pruebas	185
1.	Refutación de los hechos	185
2.	Refutación de las valoraciones	187
a)	Reducción al absurdo	189
3.	Refutación de los argumentos	190
a)	Refutación de los argumentos no rigurosos	190
b)	Contra-argumentos	192
c)	Argumentos equivocados	194
d)	Refutación de los argumentos de ejemplo	195
e)	Refutación de los argumentos de probabilidad	195
[2]	La defensa sin pruebas	196
1.	Desvío de la culpa	197
2.	Concesión	198
3.	Réplica de la acusación	199
4.	Ruego de perdón	200

CAPÍTULO 11

EL USO DE LOS ARGUMENTOS FALSOS O FALACIAS

§ 11.1.	La técnica de la oposición jurídica por las falacias	203
§ 11.2.	Tipos de falacias	204
[1]	Falacias de dominio	204

	<u>Página</u>
1. Falacia del argumento de fuerza	205
2. Falacia de la apelación a la autoridad	205
3. Preguntas complejas	206
4. Falacia de preguntas conductoras	206
[2] Falacias de datos insuficientes	207
1. Falacia de la generalización inadecuada	207
2. Falacia de la falta de pruebas	208
3. Falacia de la falsa causa	209
4. Falso dilema	209
5. Falacia genética	210
6. Falacia naturalista	211
7. Razones irrelevantes	211
[3] Falacias de ambigüedad o equívoco	212
1. Petición de principio	212
2. Falacia del «arenque rojo»	214
3. El «hombre de paja»	214
4. La cuesta resbaladiza	214
5. Palabras comadreja	215
6. Composición	215
7. División	216
[4] Falacias de referencia	216
1. Apelar a la tradición	216
2. Apelar a la novedad	216
3. Apelar a un dicho	217
4. Apelar a los muchos	217
5. Apelar a los pocos	217
[5] Falacias de pertinencia	217
1. Falacia ad hominem	217
2. Falacia ad populum	218
3. Falacia ad ignorantiam	218
4. Falacia del «Tú también»	219

PARTE 3

LA «FORMA» DE LA ARGUMENTACIÓN

CAPÍTULO 12

EL LENGUAJE Y LA COMUNICACIÓN NO VERBAL DEL JURISTA

§ 12.1. Estilos del lenguaje jurídico del abogado	226
[1] Estilo elevado	228

	<u>Página</u>
[2] Estilo preciso	230
[3] Estilo moderado	231
§ 12.2. Estilo propio del jurista	232
§ 12.3. Análisis morfosintáctico del lenguaje jurídico	233
§ 12.4. Uso de las palabras	237
§ 12.5. Problemas del lenguaje	238
§ 12.6. Comunicación no verbal	239
[1] Tonos de voz	240
[2] Voz, movimiento y gesto	241
[3] El lenguaje silencioso	243