

SUMARIO GENERAL

	<u>Página</u>
Prólogo.....	15
CAPÍTULO 1	
LA ARGUMENTACIÓN EN EL DERECHO	
§ 1.1. El abogado y las valoraciones	22
§ 1.2. La argumentación racional	23
§ 1.3. Alcance de la argumentación racional	23
§ 1.4. Desarrollo de la argumentación racional	24
§ 1.5. Proceso argumental del abogado	26
§ 1.6. ¿Quién usa la argumentación racional en derecho	28
§ 1.7. La argumentación racional mejora la práctica del derecho	29
CAPÍTULO 2	
ARGUMENTACIÓN Y COMUNICACIÓN	
§ 2.1. Fórmula básica de la argumentación racional	35
[1] La obligada tarea de persuadir y convencer del abogado	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 dialéctico de la comunicación-argumentación	41
§ 2.3. La defensibilidad del caso.....	44
[1] Caso fácil.....	44
[2] Duda seria	45
[3] Causa honesta.....	45
[4] Mínima cuantía.....	45
[5] Causa obscura	46
PARTE 1	
ESTRUCTURA DE LA ARGUMENTACIÓN RACIONAL	
CAPÍTULO 3	
LA COMUNICACIÓN. ANÁLISIS DE SITUACIÓN	
§ 3.1. Origen de la comunicación	51
§ 3.2. Estructura, código y estrategia comunicativa	52

	Página
§ 3.3. Análisis de situación	54
[1] Elementos del análisis de situación.....	57
[2] Los dos factores base de una situación	61
[3] El diagnóstico del abogado	67

CAPÍTULO 4 DEBATE, DISCURSO Y DIÁLOGO DEL JURISTA

§ 4.1. Debate jurídico.....	71
[1] Elementos del debate jurídico	72
[2] Reglas del debate jurídico	77
§ 4.2. Discurso jurídico.....	79
[1] Elementos del discurso jurídico	80
[2] Reglas del discurso jurídico	85
§ 4.3. Diálogo del jurista.....	86
[1] Elementos del diálogo	88
[2] Reglas del diálogo	91
[3] Impedimentos del diálogo	93

PARTE 2 CONTENIDO DE LA ARGUMENTACIÓN RACIONAL

CAPÍTULO 5 TÉCNICA DE LA ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

§ 5.1. Clasificación de los argumentos	101
§ 5.2. Tipos de conflictos	102
§ 5.3. De dónde salen los argumentos	105
[1] De las personas	106
[2] De las cosas y acciones	107
[3] De las valoraciones	110

CAPÍTULO 6 INDICIOS Y PRUEBAS PSICOLÓGICAS

§ 6.1. Indicios o señales.....	115
§ 6.2. Pruebas psicológicas.....	117
[1] La disposición del que comunica	120
[2] La intencionalidad de las emociones	121
[3] La persuasión «legítima»	127

CAPÍTULO 7 CREDIBILIDAD DE LOS ARGUMENTOS 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 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 autoridad.....	160

CAPÍTULO 9 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 TÉCNICA DE LA OPOSICIÓN «RACIONAL»

§ 10.1. Teoría del cambio	181
---------------------------------	-----

	Página
§ 10.2. Maneras de refutar.....	183
[1] Refutación con pruebas.....	185
1. Refutación de los hechos.....	185
2. Refutación de las valoraciones.....	187
a) Reducción al absurdo.....	188
3. Refutación de los argumentos.....	189
a) Refutación de los argumentos no rigurosos.....	190
b) Contra-argumentos.....	192
c) Argumentos equivocados.....	194
d) Refutación de los argumentos de ejemplo.....	194
e) Refutación de los argumentos de probabilidad.....	195
[2] Defensa sin pruebas.....	196
1. Desvío de la culpa.....	197
2. Concesión.....	198
3. Réplica de la acusación.....	198
4. Ruego de perdón.....	199

CAPÍTULO 11 ARGUMENTOS FALSOS O FALACIAS

§ 11.1. Técnica de la oposición por las falacias.....	203
§ 11.2. Categorías de las falacias.....	204
[1] Categorías de falacias de dominio.....	204
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] Categorías de 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] Categoría de falacias de ambigüedad o equívoco.....	212
1. Petición de principio.....	212
2. Falacia del «arenque rojo».....	213
3. El hombre de paja.....	214
4. La cuesta resbaladiza.....	214
5. Palabras comadreja.....	215
6. Composición.....	215

	Página
7. División.....	215
[4] Categoría de 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] Categoría de falacias de pertinencia.....	217
1. Falacia <i>ad hominem</i>	217
2. Falacia <i>ad populum</i>	218
3. Falacia <i>ad ignorantiam</i>	219
4. Falacia del «Tú también».....	219

PARTE 3 LA FORMA DE LA ARGUMENTACIÓN RACIONAL

CAPÍTULO 12 EL LENGUAJE JURÍDICO Y LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

§ 12.1. Estilos del lenguaje jurídico.....	226
[1] Estilo elevado.....	228
[2] Estilo preciso.....	230
[3] Estilo moderado.....	231
§ 12.2. El estilo propio del jurista.....	232
§ 12.3. Análisis morfosintáctico del léxico jurídico.....	233
§ 12.4. Uso de las palabras.....	236
§ 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.....	242
Apéndice de notas bibliográficas.....	245