

Introducció a l'argumentació i a la negociació

David Martínez Zorrilla
Raúl Calvo Soler

XP08/03505/02285

Material docent de la UOC



Universitat Oberta
de Catalunya

www.uoc.edu

David Martínez Zorrilla

Professor dels Estudis de Dret i Ciència Política de la Universitat Oberta de Catalunya. Professor associat del Departament de Dret de la Universitat Pompeu Fabra.

Raúl Calvo Soler

Professor titular de l'àrea de Filosofia del Dret de la Universitat de Girona.

Primera edició: febrer 2009

© David Martínez Zorrilla, Raúl Calvo Soler

Tots els drets reservats

© d'aquesta edició, FUOC, 2009

Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona

Disseny: Manel Andreu

Realització editorial: Eureka Media, SL

ISBN: 978-84-691-8739-5

Dipòsit legal: B-1.670-2009



Els textos i imatges publicats en aquesta obra estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los i transmetre'ls públicament sempre que en citeu l'autor i la font (FUOC. Fundació per a la Universitat Oberta de Catalunya), no en feu un ús comercial i no en feu obra derivada. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.ca>

Introducció

Sense cap dubte, en la formació de qualsevol jurista, l'estudi de les diverses branques de l'ordenament jurídic positiu (dret civil, dret penal, dret administratiu, dret constitucional, etc.) ocupa un lloc central i preponderant. Tanmateix, convé tenir sempre molt present que el dret és una pràctica social complexa que inclou molt més que un estricte conjunt de normes i disposicions jurídiques (que comunament denominem *les lleis* en sentit ampli), i que afecta els més diversos aspectes de la vida en societat. Una adequada comprensió del fenomen jurídic exigeix anar més enllà de l'estricta coneixement de les normes legals, i és per aquesta raó per la qual la formació del jurista seria incompleta si no es fes atenció a aspectes com l'economia, la política, la sociologia, la psicologia o la moral, entre d'altres.

En aquest context és on cobra sentit dedicar la nostra atenció a temes com el de l'argumentació i la negociació, els quals, sense ser estrictament "jurídics", ocupen un lloc destacat en pràcticament tots els àmbits relacionats amb el dret.

El paper de l'argumentació és central tant en la teoria com en la pràctica jurídiques. En els més variats contextos relacionats d'alguna manera amb el dret es fa necessària la tasca de justificar i fonamentar aquelles pretensions, punts de vista o opinions que es mantenen, o les decisions que es prenen. Així, les parts en un procés judicial (advocats, fiscals...) han de ser capaces de fonamentar o justificar adequadament els seus punts de vista i intentar criticar o desmuntar els arguments de l'altra part; els juristes en els seus llibres i articles especialitzats han de raonar i argumentar les seves afirmacions; i els funcionaris públics i els jutges tenen l'obligació inexcusable de justificar les seves decisions d'acord amb el dret, per a la qual cosa és fonamental la tasca argumentativa, a fi d'evitar que es tracti de decisions injustificades o arbitràries. És per això que és recomanable poder oferir als estudiants (i futurs juristes) un conjunt d'instruments que els resultin útils per afrontar millor i amb més garanties aquesta necessària activitat argumentativa. El primer dels mòduls didàctics està dedicat a l'argumentació, i s'hi exposen els aspectes principals a tenir en compte per intentar que la nostra activitat argumentativa sigui el més sòlida i satisfactòria possible. Es tracta d'una introducció general a l'argumentació i, per tant, no se centra en l'argumentació estrictament "jurídica", encara que tot el seu contingut és aplicable a l'àmbit jurídic i també, quan és necessari, se centra l'atenció a les especificitats del context jurídic.

El segon dels mòduls, per la seva banda, està dedicat a la negociació. Les situacions negocials són també extraordinàriament freqüents i habituals en els contextos jurídics. Diàriament, milers i milers de persones celebren contractes (compravendes, lloguers, préstecs, contractes de treball, etc.), que són acords

reconeguts pel dret. Generalment certes conseqüències jurídiques dels contractes d'aquests tenen el suport del poder públic (per exemple, mitjançant la possibilitat d'acudir a un jutge perquè prengui les mesures oportunes per assegurar el compliment de les obligacions contractuals, fins i tot mitjançant l'ús de la coacció si és necessari). Aquests acords són fruit d'un procés negocial, en els quals cadascuna de les parts intenta buscar la màxima satisfacció possible dels seus interessos, que no tenen per què coincidir necessàriament amb els de l'altra part (és més, habitualment alguns d'aquests interessos seran contraposats –tot i que no poden ser-ho *tots*, ja que en aquest cas no hi hauria acord possible–). Però no solament la negociació és rellevant en l'àmbit contractual. En moltes altres situacions relacionades d'alguna manera amb el dret, la negociació juga un paper destacat: en les situacions prèvies a l'inici d'un procés judicial (o fins i tot un cop aquest ja s'ha iniciat), en la interacció entre les administracions públiques i els ciutadans (per exemple, a l'hora de discutir i aprovar certs projectes que afecten els nostres interessos, com pot ser una expropiació per a la construcció d'una carretera), o en les relacions de les diverses administracions públiques entre si (per exemple, el tema de la distribució dels recursos financers entre les administracions estatal, autonòmica i local). Sense anar més lluny, un element tan central en el context jurídic com el procediment legislatiu (discussió i aprovació de les lleis) és un claríssim exemple de situació negocial.

En el mòdul segon s'aborden, amb caràcter general i introductori, tots aquells aspectes necessaris per a una adequada comprensió de les situacions negocials i dels elements que les componen, a fi de conèixer-ne la importància i rellevància, i s'ofereixen els principals instruments de negociació mitjançant els quals podem intentar obtenir una millor protecció i satisfacció dels nostres interessos en una negociació, alhora que es promou la cooperació entre les parts.

En síntesi, es tracta, d'una banda, de destacar la importància i rellevància que l'argumentació i la negociació tenen en els diversos contextos jurídics (fet que contrasta amb l'escassa atenció que aquests àmbits han rebut tradicionalment en els estudis jurídics), i, de l'altra, d'oferir els instruments adequats per afrontar d'una manera adequada aquestes tasques.

Objectius

- 1.** Adquirir uns coneixements bàsics de lògica deductiva per a ser capaços d'analitzar la correcció dels arguments des de la perspectiva de la seva justificació interna, i de construir arguments correctes des del punt de vista lògic.
- 2.** Conèixer i saber reconèixer els tipus principals de fal·làcies argumentatives, a fi d'evitar-ne l'ús en l'argumentació i de detectar-les en els raonaments d'altres persones.
- 3.** Assimilar un conjunt de regles i tècniques bàsiques per a dur a terme una argumentació satisfactòria des de la perspectiva de la justificació externa.
- 4.** Prendre consciència de les especificitats de l'àmbit jurídic pel que fa a la pràctica argumentativa.
- 5.** Aproximar l'estudiant als fonaments dels processos de negociació.
- 6.** Adquirir les destreses vinculades al pensament estratègic i reconèixer la rellevància que aquestes tenen dins del procés negocial.
- 7.** Potenciar l'habilitat de l'empatia com un element fonamental per treballar en negociació.
- 8.** Ser capaç de superar els prejudicis, pressupostos i temors amb els quals se sol encarar una negociació.
- 9.** Reflexionar sobre com negociem i quins problemes té la nostra manera de negociar.

Continguts

Mòdul didàctic 1

Una breu introducció a l'argumentació

David Martínez Zorrilla

1. Qüestions conceptuals bàsiques de l'argumentació
2. Lògica i argumentació (la justificació interna)
3. Les fal·làcies argumentatives
4. La justificació externa: algunes indicacions

Mòdul didàctic 2

Aspectes bàsics dels processos negocials

Raúl Calvo Soler

1. Els conflictes
2. La negociació
3. Sobre la negociabilitat d'un conflicte
4. Què he de saber d'un conflicte per a planificar una negociació?
5. Marcs de referència
6. Dues personalitats difícils en la negociació
7. Què fer amb Àtila el Bàrbar?
8. Tàctiques negocials
9. Una proposta constructiva per a l'actitud del negociador

Bibliografia

Atienza, M. (2004). *La guerra de las falacias* (2a. ed.). Alacant: Librería Compás.

Bazerman & Neale (1993). *La negociación racional en un mundo irracional*. Barcelona: Paidós.

Calvo Soler, R. (2006). *La negociación con ETA entre la confusión y los prejuicios*. Barcelona: Gedisa.

Carrió, G. R. (1990). *Notas sobre Derecho y lenguaje* (4a. ed.). Buenos Aires: Abeledo-Perrot.

Cohen, L. J. (1989). "Belief and acceptance". A: *Mind* (vol. XCVIII, núm. 391).

Coleman, P. (2000) "Intractable Conflict". A: M. Deutsch; P. Coleman (eds.). *Handbook of Conflict Resolution*. San Francisco: Jossey-Bass.

Copi, I. M. (1994). *Introducción a la lógica*. Buenos Aires: Eudeba.

Deep, S. D.; Sussman, L. (1993). *What do ask when you don't know what to say?* Nova Jersey: Prentice Hall.

Elster, J. (1995). "Strategic uses of argument". A: Arrow; Mnookin; Ross; Tversky; Wilson (eds.). *Barriers to conflict resolution*. Nova York: Norton.

Entelman, R. (2001). *Teoría de conflictos. Hacia un nuevo paradigma*. Barcelona: Gedisa.

Fischer, U. i altres (1993). *Sí... ¡de acuerdo!* Barcelona: Grupo Editorial Norma.

Garrido, M. (1974). *Lógica simbólica*. Madrid: Tecnos.

Keiser, T. (1988). "Negotitating with a customer you can't afford to lose". A: *Harvard Business Review* (66, núm. 6, pàg. 30-37). Harvard.

Kriesberg, L. (1975). *Sociología de los conflictos sociales*. Mèxic: Trillas.

Kriesberg, L.; Northrup, T. A.; Thorson, S. J. (eds.) (1989). *Intractable Conflicts and Their Transformation*. Nova York: Syracuse University Press.

Lemmon, E. J. (1978). *Beginning Logic*. Indianapolis: Hackett.

Leritz, L. (1993). *Negociación infalible*. Barcelona: Paidós.

Lewicki, R.; Saunders, D. M.; Minton, J. W. (1999). *Negotiation*. Boston: McGraw-Hill.

Marinés Suares (1996). *Mediación, Conducción de disputas, comunicación y técnicas*. Barcelona: Paidós.

- Mayer, B. S.** (2007). *Más allá de la neutralidad*. Barcelona: Gedisa.
- Mintzberg, H.; Ahlstrand, B.; Lampel, J.** (1999). *Safari a la estrategia*. Barcelona: Granica.
- Mnooking, R. H.; Peppet, R. P.; Tulumello, A. S.** (2003). *Resolver conflictos y alcanzar acuerdos*. Barcelona: Gedisa.
- Moore, Ch.** (1995). *El proceso de Mediación. Métodos prácticos para la resolución de conflictos*. Barcelona: Granica.
- Moreso, J. J.** (2005). *Lógica, argumentación e interpretación del derecho*. Barcelona: Editorial UOC.
- Parkinson, L.** (2006). *Mediación Familiar*. Barcelona: Gedisa.
- Perelman, C.; Olbrecht-Tyteca, L.** (1989). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos.
- Pruitt, D. G.** (1997). "Escalation as a reaction to persistent annoyance". A: *The International Journal of Conflict Management* (núm. 8, pàg. 252-270).
- Putnam, L.; Holmer, M.** (1992). "Framing, Reframing, and Issue Development", (1992). A: L. Putnam; M. E. Roloff (eds.). *Communication and Negotiation* (vol. 20, pàg. 128-155). Newbury Park, CA: Sage.
- Quesada, D.** (1985). *La lógica y su filosofía. Introducción a la lógica*. Barcelona: Barcanova.
- Quine, W. V.** (1981). *Los métodos de la lógica*. Barcelona: Ariel.
- Raiffa, H.** (1996) *El arte y la ciencia de la negociación*. Mèxic DF: Fondo de Cultura Económica.
- Rogers, C. L.** (1957). *Active Listening*. Chicago: Chicago University Press.
- Sagan, C.** (1997). *El mundo y sus demonios. La ciencia como una luz en la oscuridad*. Barcelona: Planeta.
- Schelling, T.** (1980). *La estrategia del conflicto*. Madrid: Tecnos.
- Sutherland, S.** (1996). *Irracionalidad. El enemigo interior*. Madrid: Alianza.
- Thaler, R.** (1985, estiu). "Mental accounting and consumer Choice". A: *Marketing Science* (vol. 4, núm. 3, pàg. 199-214).
- Valdés Villanueva, L. M.** (ed.) (1991). *La búsqueda del significado*. Madrid: Tecnos.
- Weston, A.** (1994). *Las claves de la argumentación*. Barcelona: Ariel.
- Wirght, G. H. von** (1971). *Norma y acción. Una investigación lógica*. Madrid: Tecnos.