

Introducción a la argumentación y a la negociación

David Martínez Zorrilla
Raúl Calvo Soler

XP08/73505/02285

Material docente de la UOC



Universitat Oberta
de Catalunya

www.uoc.edu

David Martínez Zorrilla

Profesor de los Estudios de Derecho y Ciencia Política de la Universitat Oberta de Catalunya. Profesor asociado del Departamento de Derecho de la Universitat Pompeu Fabra.

Raúl Calvo Soler

Profesor titular del área de Filosofía del Derecho de la Universitat de Girona

Primera edición: febrero 2009
© David Martínez Zorrilla, Raúl Calvo Soler
Todos los derechos reservados
© de esta edición, FUOC, 2009
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona
Diseño: Manel Andreu
Realización editorial: Eureka Media, SL
ISBN: 978-84-691-8740-1
Depósito legal: B-1.669-2009



Los textos e imágenes publicados en esta obra están sujetos –excepto que se indique lo contrario– a una licencia de Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos y transmitirlos públicamente siempre que citéis el autor y la fuente (FUOC. Fundació para la Universitat Oberta de Catalunya), no hagáis de ellos un uso comercial y ni obra derivada. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.es>

Introducción

Sin ninguna duda, en la formación de cualquier jurista, el estudio de las diversas ramas del ordenamiento jurídico positivo (derecho civil, derecho penal, derecho administrativo, derecho constitucional, etc.) ocupa un lugar central y preponderante. Sin embargo, conviene tener siempre muy presente que el Derecho es una práctica social compleja que abarca mucho más que un estricto conjunto de normas y disposiciones jurídicas (lo que comúnmente denominamos como "las leyes" en sentido amplio), y que afecta a los más diversos aspectos de la vida en sociedad. Una adecuada comprensión del fenómeno jurídico exige ir más allá del estricto conocimiento de las normas legales y por esa razón, la formación del jurista sería incompleta si no se prestara atención a aspectos tales como la economía, la política, la sociología, la psicología o la moral, entre otros.

En este contexto es donde cobra sentido dedicar nuestra atención a temas como el de la argumentación y la negociación, los cuales, sin ser estrictamente "jurídicos", ocupan un lugar destacado en prácticamente todos los ámbitos relacionados con el Derecho.

El papel de la argumentación es central tanto en la teoría como en la práctica jurídicas. En los más variados contextos relacionados de algún modo con el Derecho se hace necesaria la tarea de justificar y fundamentar aquellas pretensiones, puntos de vista u opiniones que se mantienen, o las decisiones que se toman. Así, las partes en un proceso judicial (abogados, fiscales...) deben ser capaces de fundamentar o justificar adecuadamente sus puntos de vista e intentar criticar o desmontar los argumentos de la otra parte; los juristas en sus libros y artículos especializados tienen que razonar y argumentar sus afirmaciones; y los funcionarios públicos y los jueces tienen la obligación inexcusable de justificar sus decisiones con arreglo a Derecho, para lo cual es fundamental la tarea argumentativa, a fin de evitar que se trate de decisiones injustificadas o arbitrarias. Por ello es recomendable poder ofrecer a los estudiantes (y futuros juristas) un conjunto de instrumentos que les resulten útiles para afrontar mejor y con más garantías esta necesaria actividad argumentativa. El primero de los módulos didácticos está dedicado a la argumentación, y en él se exponen los aspectos principales a tener en cuenta para intentar que nuestra actividad argumentativa sea lo más sólida y satisfactoria posible. Se trata de una introducción general a la argumentación, y por lo tanto, no se centra en la argumentación estrictamente "jurídica", aunque todo su contenido es aplicable al ámbito jurídico y también, cuando es necesario, se centra la atención en las especificidades del contexto jurídico.

El segundo de los módulos, por su parte, está dedicado a la negociación. Las situaciones negociales son también extraordinariamente frecuentes y habituales en los contextos jurídicos. Diariamente miles y miles de personas celebran contratos (compraventas, alquileres, préstamos, contratos de trabajo, etc.), que son acuerdos reconocidos por el Derecho y por ello, en general, ciertas consecuencias jurídicas cuentan con el respaldo del poder público (por ejemplo, mediante la posibilidad de acudir a un juez para que tome las medidas oportunas para asegurar el cumplimiento de las obligaciones contractuales, incluso mediante el uso de la coacción si es necesario). Esos acuerdos son fruto de un proceso negocial, en el que cada una de las partes intenta buscar la mayor satisfacción posible de sus intereses, que no tienen por qué coincidir necesariamente con los de la otra parte (es más, habitualmente algunos de estos intereses serán contrapuestos –aunque no pueden serlo *todos*, pues en ese caso no habría acuerdo posible–). Pero no sólo la negociación es relevante en el ámbito contractual. En muchas otras situaciones relacionadas de algún modo con el Derecho, la negociación juega un papel destacado: en las situaciones previas al inicio de un proceso judicial (o incluso una vez que éstas ya se han iniciado), en la interacción entre las administraciones públicas y los ciudadanos (por ejemplo, a la hora de discutir y aprobar ciertos proyectos que afectan a nuestros intereses, como puede ser una expropiación para la construcción de una carretera), o en las relaciones de las distintas administraciones públicas entre sí (por ejemplo, el tema de la distribución de los recursos financieros entre las administraciones estatales, autonómicas y locales). Sin ir más lejos, un elemento tan central en el contexto jurídico como el procedimiento legislativo (discusión y aprobación de las leyes) es un clarísimo ejemplo de situación negocial.

En el módulo segundo se abordan, con carácter general e introductorio, todos aquellos aspectos necesarios para una adecuada comprensión de las situaciones negociales y de los elementos que las componen, a fin de conocer su importancia y relevancia, y se ofrecen los principales instrumentos de negociación mediante los cuales podemos intentar obtener una mejor protección y satisfacción de nuestros intereses en una negociación, al tiempo que se promueve la cooperación entre las partes.

En síntesis, se trata, por un lado, de destacar la importancia y relevancia que la argumentación y la negociación tienen en los más diversos contextos jurídicos (lo que contrasta con la escasa atención que estos ámbitos han recibido tradicionalmente en los estudios jurídicos), y, por otro lado, de ofrecer los instrumentos adecuados para afrontar de un modo adecuado estas tareas.

Objetivos

1. Adquirir unos conocimientos básicos de lógica deductiva para ser capaces de analizar la corrección de los argumentos desde la perspectiva de su justificación interna, y de construir argumentos correctos desde el punto de vista lógico.
2. Conocer y saber reconocer los tipos principales de falacias argumentativas, a fin de evitar su uso en la argumentación y de detectarlas en los razonamientos de otras personas.
3. Asimilar un conjunto de reglas y técnicas básicas para llevar a cabo una argumentación satisfactoria desde la perspectiva de la justificación externa.
4. Tomar conciencia de las especificidades del ámbito jurídico en lo que respecta a la práctica argumentativa.
5. Aproximar al estudiante a los fundamentos de los procesos de negociación.
6. Adquirir las destrezas vinculadas al pensamiento estratégico y reconocer la relevancia que éstas tienen dentro del proceso negocial.
7. Potenciar la habilidad de la empatía como un elemento fundamental para trabajar en negociación.
8. Ser capaz de superar los prejuicios, presupuestos y temores con los que suelen encararse una negociación.
9. Reflexionar acerca de cómo negociamos y sobre los problemas que tiene nuestra forma de negociar.

Contenidos

Módulo didáctico 1

Una breve introducción a la argumentación

David Martínez Zorrilla

1. Cuestiones conceptuales básicas de la argumentación
2. Lógica y argumentación (la justificación interna)
3. Las falacias argumentativas
4. La justificación externa: algunas indicaciones

Módulo didáctico 2

Aspectos básicos de los procesos negociales

Raúl Calvo Soler

1. Los conflictos
2. La negociación
3. Sobre la negociabilidad de un conflicto
4. ¿Qué debo saber de un conflicto para planificar una negociación?
5. Marcos de referencia
6. Dos personalidades difíciles en la negociación
7. ¿Qué hacer con Atila el Bárbaro?
8. Tácticas negociales
9. Una propuesta constructiva para la actitud del negociador

Bibliografía

Atienza, M. (2004). *La guerra de las falacias* (2.ª ed.). Alicante: Librería Com-pás.

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* (4.ª ed.). Buenos Aires: Abeledo-Perrot.

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

Coleman, P. (2000). "Intractable Conflict". En: 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 to ask when you don't know what to say*. New Jersey: Prentice Hall.

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

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

Fischer, U., Patton y otros (1993). *Sí... ¡de acuerdo!* Barcelona: Grupo Editorial Norma.

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

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

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

Kriesberg, L.; Northrup, T. A.; Thorson, S. J. (eds) (1989). *Intractable Conflicts and Their Transformation*. Nueva 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 Suarez (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". En: *The International Journal of Conflict Management* (núm. 8, pág. 252-270).
- Putnam, L.; Holmer, M.** (1992). "Framing, Reframing, and Issue Development". En: L. Putnam; M. E. Roloff (eds.). *Communication and Negotiation* (vol. 20. pág. 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*. México D.F: 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.** (verano, 1985). "Mental accounting and consumer Choice". En: *Marketing Science* (vol.4, núm. 3, pág. 199-214).
- Valdés Villanueva, L. M.** (ed.) (1991). *La búsqueda del significado*. Madrid: Tecnos.
- Von Wright, G. H.** (1971). *Norma y acción. Una investigación lógica*. Madrid: Tecnos.
- Weston. A.** (1994). *Las claves de la argumentación*. Barcelona: Ariel.