Carlos Parma

EL ORADOR
Y LA ARGUMENTACION JURÍDICA

Cómo convencer en la era de la inteligencia artificial y las neurociencias.
Porque hablar bien, fundamentar, ser seguro y tener estilo. La estética.
Los sesgos nos confunden. El orador multitasking.
El cerebro del abogado litigante.

ESQUEMAS O MODELOS
DE ARGUMENTACIÓN JURÍDICA



El orador y la argumentacion jurídica

Cómo convencer en la era de la inteligencia artificial y las neurociencias.
Porque hablar bien, fundamentar, ser seguro y tener estilo. La estética.
Los sesgos nos confunden. El orador multitasking.
El cerebro del abogado litigante.

Esquemas o modelos de argumentación jurídica

Autor:
Carlos Parma

Edición a cargo de:
GRUPO CULTURA JURÍDICA Y ULPIANO EDITORES
Calle España n° 342 - Santa Cruz de la Sierra - Bolivia
+591 57402569 +591 73395900
e-mail: laleybolivia26@gmail.com

1ª edición: noviembre 2026
Tiraje: 500 ejemplares

Editado por:
CEMAR-DD INVESTIGACIONES CIENTIFICA S.R.L
A. H. Villa El Salvador J - 17
Lima - Perú
+51 961 603 695
editorial.cemar@gmail.com
Edición: noviembre del 2026
Tiraje: 500 Ejemplares
Deposito Legal: 8-1-10174-2026
ISBN: 978-9917-9744-8-2

Diagramación:
José Luis Vizcarra Ojeda
jose.diagrama@gmail.com

Reservados todos los derechos. Ni la totalidad ni parte de este libro puede reproducirse o transferirse por ningún procedimiento electrónico ni mecánico, incluyendo fotocopia, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistema de recuperación, sin permiso expreso del editor y del autor.

Impreso en el Perú 2026 Printed in Peru

A la sabiduria y grandeza humana
del Dr. José Luis Gutiérrez Sardán

"No hay nada mas valioso que el diálogo"

Carlos Parma

Índice

PRÓLOGO 15

PRESENTACIÓN 19

CAPÍTULO 1

El orador. 25

Como se es un correcto orador. 28

1. Virtudes Intelectuales (El fondo) 28

2. Virtudes Éticas (El carácter o Ethos) 29

3. Virtudes Técnicas (La forma o Elocutio) 29

4. La Prudencia Estratégica 31

5. La Parresía (Valentía Crítica) 31

CAPÍTULO 2

El orador. 45

1. La comunicacion. Formación del orador. Cualidades. Conveniencias. Precauciones 45

   1.1. Como se es un correcto orador. 46

   1.2. Porqué sería importante la argumentación 50

CAPÍTULO 3

Argumentación. Fundamentación. Interpretación.
El juez y su lenguaje, lógica, principios. 51

1. La verdad: su naturaleza. La verdad procesal. 51

   1.1. Verdad y relato 54

2. Juez, lenguaje y su verdad. 58

   2.1. Prueba – Lenguaje 62

3. La fundamentación de la sentencia. La motivación del fallo. 63

   3.1. Qué es fundar una sentencia y cómo hacerlo. Algo más sobre la motivación y la fundamentación. 69

   3.2. La Lógica y El Juez. Principios. 77

4. La importancia de la fundamentación y argumentación en la sentencia. 80

   4.1. Concepciones sobre la argumentación 82

5. Tipos de casos judiciales: fáciles, difíciles y trágicos. 83

6. Fundamentación razonable. 91

   6.1. Alexy y sus reglas del lenguaje para argumentar. 93

   6.2. Los principios básicos de racionalidad aplicable en las argumentaciones de Aarnio.....94

7. Tipos de argumentos a usar. 96

8. Las razones y las causas: la sentencia como necesidad 100

9. Interpretación. 102

10. Subsunción – interpretación – finalidad.....106

11. Los jueces deben hacer cumplir la ley. 108

12. Métodos interpretativos. Análisis. 111

13. Interpretación constitucional. 115

CAPÍTULO 4

Esquemas o modelos de argumentación jurídica 123
1. Modelo de Toulmin 123
2. Modelo de Aristóteles.....124
3. El modelo rogeriano 126
4. Algunos tipos de argumentos. Breve descripción.....127

CAPÍTULO 5

El enemigo del orador.....131
1. LOS SESGOS. PENSAMIENTOS PREVIOS.....131
1.1. Introducción.....131
1.2. Naturaleza de los Sesgos 132
1.3. Influencia de los Sesgos en la Valoración de la Prueba..133
1.4. Mitigación de los Sesgos en la Valoración Judicial.....134
1.5. Sesgos Judiciales y su Influencia en Casos de Violencia de Género 136
A modo de resumen.....137
A tener en cuenta para valorar debidamente la prueba 138

CAPÍTULO 6

El nuevo amigo del orador jurídico: la inteligencia artificial. 141
1. Inteligencia Artificial: su imagen: 141
1.1 Cuatro razones para deducir su imagen positiva: fundamentos.....141

2. La IA en relación directa con la justicia 144

2.1. La inteligencia artificial ya se usa en la Justicia. 145

2.2. Cómo argumentar ante una inteligencia artificial elevada. 146

2.3. La oratoria multitasking (o multitarea): 154

2.4. EL CEREBRO DEL ABOGADO LITIGANTE. 157

2.5. La argumentación y litigación en una audiencia y su comparación con el ajedrez 159

2.6. Jurisprudencia del Superior Tribunal de Justicia de Córdoba. Argumentación. 160

2.7. Epílogo 163

BIBLIOGRAFÍA 165