



NOMBRE DEL ALUMNO: DARINEL DE JESUS GUTIERREZ VAZQUEZ

CARRERA: LICENCIATURA EN DERECHO

CUATRIMESTRE: 7

MATERIA: ARGUMENTACION JURIDICA

CATEDRATICO: ROBERTO RENE PINTO

COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS, A 20 DE NOVIEMBRE DEL 2021

Introducción

Como la lectura bien comienza diciendo la argumentación jurídica, es necesaria en un sistema jurídico como el nuestro, ya que no solo es fundamentar los hechos, sino motivarlos, ese raciocinio lógico-jurídico indispensable para poder dar una argumentación, es decir, presuponer razones que justifican cada una de las decisiones adoptadas en el proceso de aplicación del derecho a un caso concreto.

El poder legislativo es el encargado de crear las leyes a través de su proceso formal de creación, es un acto de aplicación del derecho. Sin embargo el poder legislativo, necesita argumentar, esto se puede ver en la publicación de una nueva norma o en la reformas a una ya existente, en su preámbulo podemos encontrar la motivación del legislador para la creación de la norma.

Motivar una decisión judicial significa proporcionar argumentos que la sostengan. La argumentación también es visible en el proceso judicial, en el momento en que el juez motiva la sentencia, no solo basta con decir los puntos resolutive (que muchas veces es lo que al abogado más le importa) sino el porqué de esas decisiones tomadas por esa autoridad judicial.

La analogía, en pocas palabras consiste en; un argumento que justifica trasladar la solución legalmente prevista para un caso, a otro distinto, no regulado por el ordenamiento jurídico, pero es semejante al primero. Las lagunas legales son un claro ejemplo para aplicar la analogía, solo en materia civil ya que está prohibido constitucionalmente en materia penal, un claro ejemplo son los contratos, ya que ellos evolucionan más rápido que el derecho, por eso a los contratos atípicos se le aplican las normas.

Argumentos dialécticos, argumentos apodícticos O demostrativos.

En la tradición dialéctica aristotélica, se concibe a ésta en tanto arte dialógico. En ese sentido el argumento dialéctico es de corte erístico, ya que parte de un conjunto de premisas, supuestamente probables, pero en esencia no lo son.

La diferencia entre el argumento dialéctico y el argumento apodíctico es que el primero no es demostrativo y el segundo sí. En síntesis para Aristóteles existen tres tipos de argumentos: los apodícticos, los dialécticos y los sofísticos ó erísticos. El argumento apodíctico, es aquel cuyas premisas son verdaderas, dado que su conocimiento tiene su origen en premisas auténticas y primeras, en pocas palabras, es un argumento demostrativo.

Argumento erístico, pseudoconclusiones o paralogismos.

Los argumentos erísticos, son una forma de sofística, es decir, de criterios discursivos banales y triviales, son aquellos en que se trata de defender algo falso y confundir de manera consciente al adversario. Es el típico argumento aparente. Aristóteles fue el primero en elaborar una clasificación de este tipo de pseudoargumentos y se caracterizan por su ambigüedad, equivocación y equivocidad.

Las pseudoconclusiones se observan en los sofismas y en los paralogismos, la primera los sofismas es una refutación falsa, con consciencia de su falsedad y para confundir al contrario y el paralogismo es una refutación falsa sin consciencia de su falsedad, es una falacia.

Argumentos deductivos y no-deductivos.

Un argumento es deductivo si coincide con el silogismo, dado que algunas cosas son consecuencia necesaria de otras, es decir, se deducen. En ese sentido el silogismo perfecto es la deducción perfecta, ya que las premisas contienen todo lo necesario a la deducción de la conclusión.

El argumento no-deductivo es en el que no existe el silogismo, es decir, es aquella estructura discursiva en el cual una vez planteadas algunas cosas, existe una interrupción o ausencia de necesidad. En el argumento deductivo hay tres enunciados, dos de las cuales son premisas y una tercera es conclusión. En cambio en el argumento no-deductivo no hay una articulación entre el antecedente y el consecuente, lo universal y lo particular, la premisa y la conclusión.

La analogía y la abducción, argumentos “a simili”, “a contrario” y “a fortiori”.

La analogía es un procedimiento discursivo ubicado entre la univocidad y la equivocidad. La univocidad ha sido entendida por Aristóteles como lo sinonímico, es decir a los objetos que tienen en común el nombre, o la definición del nombre; por ejemplo: tanto el hombre como el buey se denominan animales.

En cambio el homónimo designa la ambigüedad de un término en tanto se usa para denotar cosas diferentes. Por ejemplo, gato, puede ser un animal mamífero cuadrúpedo, puede ser un juego, el sirviente de alguien, etc.

La abducción es la suma de la inducción y la deducción más un cuerpo de hipótesis. Charles Sanders Peirce la relaciona con la retroducción, en tanto primer momento del

proceso inductivo, mediante el cual se elige una hipótesis respuesta provisional y transitoria de algo, que pueda servir para explicar determinados procesos.

El argumento a simili, es una estructura discursiva de corte analógico en la que se busca la similaridad de la proporción, es decir, se trata de establecer una mediación entre algo.

En síntesis el argumento a simili o por analogía, implica que dada una proposición jurídica que afirma una obligación jurídica vinculada a un ente, ésta misma obligación existe en relación a cualquier otro ente, que tenga con el primer ente una corresponsabilidad.

El argumento a fortiori. Este argumento representa el tanto más cuanto que, es decir, implica señalar: con mayor razón sucede esto. Implica el uso de adjetivos comparativos como “mayor que”, “menor que” y “a mayor razón” de tal suerte que se pasa de una proposición a la otra en virtud del carácter transitivo de tales enunciados.

Los argumentos jurídicos como argumentos interpretativos.

Un argumento jurídico para ser interpretativo, deberá racionalmente describir y explicar de manera contundente, un caso en función de tales criterios.

Argumento “a rúbrica”. argumento psicológico.

Un argumento a rúbrica se da en función del título o rubro que indica un razonamiento determinado en relación a un hecho específico. Esto implica la atribución de significado a un determinado enunciado que está en relación a la rúbrica que encabeza el grupo de artículos en el que dicho enunciado normativo se ubica. En la tradición jurídica este tipo de batería argumental, es sin duda alguna uno de los más antiguos.

En este caso el argumento psicológico se refiere a la voluntad del legislador para llevar a cabo una determinada actividad, es decir, a qué intereses sirve en tanto sujeto determinado. En síntesis, este argumento implica darnos cuenta de cuál ha sido el fundamento de la ley en función del propósito del legislador.

Argumento “sedes materiae”, argumento “ab auctoritate”.

Sobre el argumento *sedes materiae*, se puede decir lo siguiente: implica el lugar concreto y la sede topográfica que tiene en tanto enunciado normativo. Sobre esto Ezquiaga Ganuzas dice: “es aquél por el que la atribución de significado a un enunciado dudoso se realiza a partir del lugar que ocupa en el contexto normativo del que forma parte”.

El argumento ab auctoritate, se relaciona con la estructura de autoridad en términos jurídicos, que adopta un determinado enunciado. El ejemplo es el siguiente: de la autoridad

emana un enunciado normativo que está especificado en el mando que posee la Constitución para establecer un conjunto de procedimientos específicos.

Argumento histórico, Argumento teleológico.

Sobre el argumento histórico se puede decir que se trata de aquél que está en función de la historicidad específica y de la di cronicidad concreta de una determinada batería argumental. Ezquiaga Ganuzas dice al respecto: “A la hora de definir el argumento histórico nos encontramos con la dificultad, antes aludida, de la variedad de formas de entender el papel de la historia en la interpretación.

El argumento teleológico, tiene que ver con la interpretación dada de un determinado enunciado en función de su objetivo o finalidad. El ejemplo que se podría dar es el siguiente: un sujeto determinado pregunta: ¿Cuál fue la finalidad de tal ley? La respuesta es la siguiente: en función de su teleología o finalidad implica estos criterios. Sobre éste argumento Perelman afirma que: “El argumento teleológico concierne al espíritu y a la finalidad de la ley, que no se construye a partir del estudio concreto de los trabajos preparatorios, sino a partir de consideraciones sobre el texto mismo de la ley.

Argumento económico, argumento “a coherentia”, reducción al absurdo.

En cuanto al argumento económico, se dirá que es aquél “por el que se excluye la atribución a un enunciado normativo de un significado que ya ha sido atribuido a otro enunciado normativo preexistente al primero o jerárquicamente superior al primero o más general que el primero; debido a que si aquella atribución de significado no fuera excluida, nos encontraríamos frente a un enunciado normativo superfluo”.

El argumento a coherentia, parte de la idea de que las paradojas o antinomias no tienen un estatuto de posibilidad al interior de un discurso jurídico, es decir, se refiere al espacio en que dos enunciados legales parecen o resultan ser incompatibles entre sí, ya que busca la conservación de los enunciados salvando cualquier situación de incompatibilidad.

El argumento de reducción al absurdo, se puede decir que: es un tipo de batería argumental que permite la oposición a un tejido

de interpretación determinado en un texto jurídico específico, por la derivación absurda, inadmisibile e ilógica a la que traslada y transfiere.

La tipología de las falacias.

Sobre la tipología de las falacias, se puede decir lo siguiente: la falacia o sofisma es una reputación aparente, a través del cual se quiere defender algo falso y confundir al adversario. Aristóteles señala que hay dos clases de falacias, las lingüísticas y las extralingüísticas. Las lingüísticas, tienen las causas que a continuación se mencionan: la homonimia o equivocación, la anfibolía, la falsa conjunción, la falsa disyunción o separación y la falsa acentuación.

Las falacias extralingüísticas, son las siguientes: la confusión de lo relativo con lo absoluto, petición de principio y entre otras, la reunión de varias cuestiones en una. La confusión de lo relativo con lo absoluto es el uso de una expresión de un sentido absoluto a partir de un significado relativo.

Conclusión

Argumentar significa defender una idea o una opinión aportando un conjunto de razones que justifiquen nuestra postura. La capacidad para argumentar correctamente suele ir emparejada con la capacidad de influir sobre las personas y es un reflejo de la organización del pensamiento. Podemos decir entonces que Argumentar bien es expresar con claridad, coherencia, precisión y pertinencia las ideas para que los demás nos comprendan y acepten nuestra consideración. Se aprende a argumentar bien ejercitando la lógica informal, En la que distinguimos tres momentos o etapas fundamentales: la introducción de la idea que se pretende defender, el desarrollo o argumentación global y la conclusión.

Bibliografías:

<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/9/4057/5.pdf>