

Nombre del alumno:

Liseth Jakeline Abarca Garcia

Nombre del profesor:

Sergio Alejandro Vellamin

Nombre del trabajo:

Ensayo

Materia:

Argumentación Jurídica

Grado: 7°

Grupo: "C"

Comitán de Domínguez, Chiapas a 15 de noviembre del
2021.

ARGUMENTOS INTERPRETATIVOS

2.1 Argumentos dialécticos, argumentos apodícticos o demostrativos

2.2 Argumentos erísticos, pseudoconclusiones o paralogismos

2.3 Argumentos deductivos y no-deductivos

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

2.5 Los argumentos jurídicos como argumentos interpretativos

2.6 Argumento —a rúbrica, argumento psicológico.

2.7 Argumento —sedes materia, argumento —ab auctoritate

2.8 Argumento histórico. Argumento teleológico.

2.9 Argumento económico, argumento —a coherencia. Reducción al absurdo.

2.10 La tipología de las falacias

INTRODUCCION

En esta Unidad, hablaremos sobre los Argumentos Interpretativos, como Argumentos dialécticos, argumentos apodícticos o demostrativos.

Argumento —a rúbrica, argumento psicológico.

La tipología de las falacias entre otros.

Estudiar los principales argumentos interpretativos que existen en la retórica. Se dice que es un arte de enorme importancia para los saberes jurídicos, El análisis de los diversos tipos de argumentos, nos ayudará a entender el estudio del discurso jurídico, desde el punto de vista genético, es decir, las pruebas y argumentos que el jurista habrá de organizar en su discurso.

Más adelante se les dará a conocer.

Argumentos dialécticos, argumentos apodícticos o demostrativos

Se dice que en la tradición dialéctica aristotélica, se concibe a ésta en tanto arte dialógico.

El argumento apodíctico es demostrativo ya que implica un silogismo, que se deduce de una conclusión a partir de principios primeros y verdaderos.

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 o erísticos.

Se dice que el argumento apodíctico, es un argumento demostrativo.

Los dialécticos, para Aristóteles, es una forma no demostrativa de conocimiento, es decir, probable.

El argumento sofístico o erístico, es entendido como un razonamiento caviloso, incierto y ensimismado dotado de conclusiones ambiguas, equívocas y paradójicas.

El argumento dialéctico es, para Aristóteles, una forma no demostrativa de conocimiento, es decir, probable. En ese camino, el silogismo dialéctico es no ostensible, ya que las premisas solo parecen probables, es decir, un procedimiento racional no demostrativo.

Argumentos erísticos, pseudoconclusiones o paralogismos

Aristóteles fue el primero en elaborar una clasificación de este tipo de pseudoargumentos y se caracterizan por su ambigüedad, en los argumentos erísticos, se dice que 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. Y se le conoce como el típico argumento aparente.

Argumento Deductivo y No-Deductivo

Un argumento es deductivo si coincide con el silogismo, dado que algunas cosas son consecuencia necesaria de otras, es decir, se deducen.

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.

Un argumento deductivo es uno que sólo puede ser derrotado retractando alguna de sus premisas. Por su parte, un argumento no deductivo puede ser derrotado retractando su conclusión sin necesidad de retractar alguna de sus premisas.

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

La analogía: se establece una semejanza entre dos conceptos, seres o cosas diferentes. Se deduce que lo que es válido para uno es válido para otro.

La abducción, también conocida como separación, es el movimiento en que una parte del cuerpo se aleja respecto al plano de simetría medial. Por lo tanto es un movimiento de dirección transversal.

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. Por ejemplo, si hay un conflicto entre dos partes, nos orientamos a establecer un acuerdo

Un argumento “a contrario” se crea a partir de lo que no se expresa en la norma o sentencia de referencia, o en el resultado de la prueba practicada.

Los argumentos jurídicos como argumentos interpretativos

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

Un argumento a rubricase da en función del título o rubro que indica un razonamiento determinado en relación a un hecho específico.

Argumento “a rúbrica”, argumento psicológico.

El argumento a rúbrica es aquel por medio del cual la atribución de significado se realiza a partir del título o rúbrica que encabeza el grupo de artículos en el que se encuentra ubicado el enunciado, ya que se piensa que los títulos proporcionan información sobre el contenido regulado bajo los mismos, por no ser casual, sino consecuencia del diseño institucional del legislador, por lo que manifiestan su voluntad. Es un argumento de congruencia que apela a la coherencia del sistema jurídico.

Argumento “sedes materiae”, argumento “ab auctoritate”

El argumento sedes materiae, dice que es aquél que por la atribución de significado a un enunciado dudoso se realiza a partir del lugar que ocupa en el contexto normativo del que forma parte, ya que se piensa que la localización topográfica de una disposición proporciona información sobre su contenido.

Y el Argumento ab auctoritate, Es una formulación normativa con significado controvertido, que debe ser interpretada en atención a la opinión de determinada autoridad intelectual o jurídica.

Argumento histórico. Argumento teleológico.

Los argumentos históricos tienen por objeto proporcionar coherencia en la dimensión del tiempo, para lo cual se aducen hechos que se refieren a los antecedentes históricos del problema jurídico discutido, en cuanto a razones a favor o en contra. Y el El argumento teleológico justifica la elección de aquella interpretación, de las posibles, que provoque una aplicación de la norma interpretada en la que el fin

de la norma se cumpla mejor o en mayor medida que en las otras interpretaciones posibles.

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

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. La equivocación se relaciona a la incertidumbre de un término determinado.

CONCLUSION

Dado por terminado este tema, nos pudimos dar cuenta de la importancia que tienen los Argumentos interpretativos. Es muy importante porque es una herramienta conceptual y lingüística que hará del abogado un buen orador, para que haga una defensa adecuada y obtenga una sentencia favorable, y para que los que juzgan emitan sus sentencias de forma adecuada.