



*Nombre del Alumno: Ángel alexis trujillo guillen*

*Nombre del tema: ACTIVIDAD 1 MAPA CONCEPTUAL*

*Nombre de la Materia: ARGUMENTACION JURIDICA*

*Nombre del profesor :LIC MANOLO RUBEN RODRIGUEZ RAMIREZ*

*Nombre de la Licenciatura: Derecho*

*Cuatrimestre: 7°*

*Frontera Comalapa chiapas méxico 03/11/2024*

*Lugar y Fecha de elaboración*

## UNIDAD II

### ENSAYO

#### ARGUMENTOS INTERPRETATIVOS.

##### 2.1 Argumentos dialécticos, argumentos apodícticos o demostrativos.

Según el Aquinate, el primero de estos actos de la razón, por medio del cual se llega a conclusiones necesarias, es el llamado argumento necesario o analítico, que es el más propio de la ciencia y es estudiado por la parte de la lógica llamada analítica o resolutoria. El segundo de los procesos aquí señalados es estudiado por la lógica llamada inventiva o tópica, la cual no alcanza nunca argumentos necesarios, sino sólo con un limitado grado de certeza o probabilidad. Y el tercer proceso de la razón (que no vamos a tratar directamente en el presente artículo) origina los argumentos falaces, estudiados por la parte de la lógica llamada "sofística".

Se trataría, pues, de una especie de medida de aceptación de una cosa (quizás sería más preciso decir "de una creencia") por parte de un grupo de sujetos; de ahí que sea afortunada la traducción de este sentido de probable como plausible. Dependiendo del grado de probabilidad (entendida de esta manera) de los argumentos, Santo Tomás (2002 [s. XIII])

Tres clases: argumentos dialécticos, retóricos y poéticos. En los primeros, "la razón se inclina totalmente a una parte de la contradicción, aunque con cierto resquemor hacia la otra". En el argumento retórico, en cambio, el grado de probabilidad o de certeza alcanzado es todavía menor, pues en él "no se da una completa creencia u opinión sino cierta sospecha, porque la razón no se inclina totalmente a una parte de la contradicción, aunque se incline más hacia ésta que hacia aquélla".

La tercera clase de argumentos que distingue Santo Tomás dentro de la llamada lógica inventiva o tópica, es el argumento poético: "A veces la sola estimación se inclina hacia una de las partes de la contradicción por alguna representación, al modo que el hombre rechaza algún alimento si se le representa bajo la semejanza de algo abominable. Y a esto se ordena la Poética. Pues propio del poeta es inducir algunas cualidades por alguna representación apropiada".

El discurso jurídico, también se puede visualizar a nivel de argumentos interpretativos desde su estructura interna, es decir, el exordio o introducción en tanto parte primera,

donde el abogado inicia su discurso; la narración o el acto de contar su historia, la exposición de los hechos; la edificación o argumentación de las razones, el establecimiento de las pruebas, fundamentos y batería argumental o la conclusión del acto jurídico. Los argumentos ayudaran a construir mejor el acto del habla jurídico, los laudos, las tesis jurisprudenciales, las demandas las averiguaciones previas, la construcción legislativa, las decisiones legislativas, con el propósito de evitar las falacias, los falsos argumentos y a ser en consecuencia mejores juristas.

En la tradición dialéctica aristotélica, se concibe a esta 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 dialéctica expresa, por una parte, la contradicción del mundo existente, y por otra, la necesidad de superar los límites presentes, movida esa exigencia de superación por la necesidad de una realización total y de un modo efectivo.

En otro sentido, la dialéctica de Hegel significa la radical oposición de Hegel a toda interpretación fragmentaria y atómica tanto de la realidad como del conocimiento. El carácter dialéctico de lo real significa que cada cosa es lo que es, y sólo llega a serlo, en relación, unión y dependencia con otras cosas, y en último término con la totalidad de lo real. La filosofía hegeliana, en cuanto dialéctica, ofrece una concepción relacional de la realidad y concibe la realidad como un todo, sin que ello afecte para nada a la relativa independencia de cada cosa en su singularidad. La concepción dialéctica de lo real se opone al positivismo y a la interpretación empírica de la experiencia.

Frente a la pretendida originalidad, autonomía e independencia de los hechos tal y como son dados de un modo inmediato en la experiencia, la estructura dialéctica de lo real acaba por mostrar que los hechos no son sino el precipitado y el resultado de un subterráneo juego de relaciones que son las que realmente, y en última instancia, constituyen y agotan las cosas, a pesar de su presunta, inmediata y aparente consistencia y autarquía individual.

Pero además el carácter dialéctico de lo real no sólo significa su naturaleza relacional, sino incluso que cada cosa solo es lo que es, y llega a serlo, en su continuo devenir y proceso, es decir, la realidad en cuanto dialéctica, no es fija ni determinada de una vez para siempre sino que está en un inquieto proceso de transformación y cambio, cuyo motor es, tanto

como su interna contradicción, limitación y desajuste en relación con su exigencia e intención de totalidad, infinitud y absoluto, como la interna relación en que está con otra cosa o realidad, que en este aspecto aparece como su contrario.

La realidad en cuanto dialéctica es, pues, procesual, regida y movida por la contradicción y constituida como oposición de contrarios. De esta forma, cada realidad particular remite a la totalidad, al todo, y sólo puede ser comprendido y explicado en relación al todo; y, de otra parte, cada realidad, cada cosa no es sino un momento del todo, que se constituye en el todo, pero que también queda asumida y disuelta en el todo. Con razón, pues, Hegel expresa, de un modo preciso y breve, lo que hemos dicho hasta ahora, en la frase lo verdadero es el todo.

El argumento apodíctico es demostrativo ya que implica un silogismo, que se deduce de una conclusión a partir de principios primeros y verdaderos, y de otra serie de proposiciones deducidas por silogismo a partir de principios evidentes, ya que conoce la esencia de las cosas a través de conociendo de sus causas.

En el lenguaje coloquial de los españoles. Es lo que podríamos llamar su carácter apodíctico, esto es, las afirmaciones o declaraciones que desean pasar por evidentes, indiscutibles. La razón suprema de muchas discusiones es "porque lo digo yo" y "no hay más que hablar". Es decir, no se admiten argumentos en contrario. Podríamos decir también que se trata de una técnica asertiva o asertórica, pero tampoco hay que pasarse de cultismos.

Ese estilo apodíctico se introduce incluso en los carteles y avisos de toda índole. Por ejemplo, en España puede verse este aviso: "Queda terminantemente prohibido" o "totalmente prohibido" lo que sea. Se queda uno intrigado sobre lo que podría ser el "parcialmente prohibido".

Son innúmeras las locuciones en apoyo del tono apodíctico. Veamos algunas. "Esto lo digo por activa, por pasiva y por perifrástica". No cabe mayor evidencia. Suele ocurrir que se trata de una afirmación muy dudosa que admite muchas observaciones en contrario. Pero para eso está el lenguaje apodíctico, para que el contrincante se quede sin argumentos.

Una forma de dejar clara una cosa es con el juridicismo de "a las pruebas me remito". No se deduce qué pruebas sean esas, pero la expresión da por zanjada cualquier discusión.

Recordemos que la palabra prueba en la jerga jurídica ahora se dice también evidencia por influencia del inglés. En los juicios sucede que muchas pruebas están muy lejos de ser evidentes para las dos partes.

El argumento sofisticado o erístico, entendido como un razonamiento caviloso, incierto y ensimismado dotado de conclusiones ambiguas, equivocadas y paradójicas. Este tipo de argumento implica una habilidad dudosa, para refutar o sostener al mismo tiempo tesis contradictorias.

## 2.2 Argumentos erísticos, pseudoconclusiones o paralogismos.

La erística, a partir de la antigua palabra griega Eris que significa "disputa" o "conflictos" y techne, arte, procedimiento es el arte del conflicto y del debate. A menudo se refiere a un tipo de argumentación que se centra en terminar con la disputa con éxito de un argumento en lugar de acercarse a una realidad dada.

Según TH Irwin, "es característica del procedimiento erístico pensar en algunos argumentos como forma de derrotar al contrario, al mostrar que un oponente debe sancionar la negación de lo que inicialmente se tomó a sí mismo a creer." Es decir, los argumentos Erísticos se centran en tener la razón o en ser percibido convincentemente como acertado.<sup>1</sup> El objetivo general consiste en ganar la discusión, y/o la participación en un conflicto con el único propósito de perder el tiempo a través de argumentos, no para descubrir potencialmente una respuesta verdadera o probable a cualquier pregunta o tema específico.

La Erística aboga por el bien de los conflictos en lugar de la búsqueda de la resolución de conflictos. Según Aristóteles, este arte de la controversia habría sido creado por Eutidemo. La erística juega un papel fundamental en la filosofía antigua y en las querellas de las distintas escuelas filosóficas.

Se centran en tener la razón o en ser percibido convincentemente como acertado, 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 consiente 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 conciencia de su falsedad y para confundir al contrario y el paralogismo es una refutación falsa sin conciencia de su falsedad es una falacia.

Los paralogismos, son planteamientos que no se pueden considerar como verdaderos; lo que quiere decir que la conclusión a la que se llega después de planteadas las premisas es falaz. Ambos tienen la misma estructura y, en este sentido, son iguales a los silogismos o a los entimemas, que son planteamientos que omiten una premisa pues puede ser inferida. Ahora, la gran diferencia se encuentra en la intención que tiene el emisor del mensaje cuando formula su argumento. Los paralogismos no tienen la intención de engañar al receptor del mensaje planteando una idea que no es cierta. El error ocurre por culpa de un mal análisis o una reflexión incorrecta. Contrario a lo que sucede con los sofismas. Luego, existen diferencias según el tipo de paralogismo que ocurra. Algunos dependen de la forma en la que se plantee el argumento, mientras que otros paralogismos se centran en el contenido erróneo que se plantea.

Los paralogismos están conformados por dos planteamientos (uno principal y otro secundario) que permiten que se llegue a una conclusión.

Tipos de paralogismos

Clasificar los paralogismos depende mucho de los autores. En este sentido hay tres tipos en los que coinciden la mayoría de los estudiosos, aunque normalmente se refieren a ellos como falacias.

Para empezar están los paralogismos formales que tienen que ver con el proceso de análisis o reflexión del emisor del mensaje.

Luego, están aquellos que no se consideran formales y que a su vez se dividen en otros dos tipos: ambiguos y de atinencia.

Sobre el primero habló mucho Aristóteles en sus trabajos. Tiene que ver con los problemas con el uso del lenguaje o las diferencias en los idiomas. Pueden suceder los paralogismos porque se confunden términos o por los diferentes significados que pueden adoptar.

Por atinencia tiene que ver mucho con la estructura de este tipo de falacia. Para empezar, si los paralogismos tienen dos premisas, la mayor y la menor, cuando se da una falacia por atinencia es porque no existe una relación correcta entre las dos premisas que se utilizan.

Por ende, la conclusión a la que se llega al final no tiene sentido o lógica de la cual sustentarse.

Son muchos los paralogismos que se pueden dar de esta forma. Puede ocurrir cuando se trata de refutar una idea y en vez de hacerlo con argumentos válidos lo que se hace es atacar al otro participante. Aunque los ataques a veces pueden ser contra algunos de los interlocutores o contra el contexto en el que están.

También puede ocurrir cuando se quiere imponer un argumento a la fuerza. Al final autores como el filósofo estadounidense Irving Marmer Copi, en su obra Introducción a la lógica, habló de este tipo de falacia de atinencia, en la que los paralogismos pueden ocurrir por 18 razones diferentes.

Ejemplo

- Cuando me fui a vivir a Argentina dejé de tomar café y empecé a tomar mate. No te imaginas cómo mejoró mi alergia al polvo.

En este caso, para empezar hay que determinar la intención del emisor del mensaje. Si construyó el argumento para engañar al receptor de alguna forma, entonces debe considerarse como un sofisma, pero si no tuvo intención alguna de engañar entonces si es un paralogismo.

Además, es un argumento falaz porque la cura de las alergias al polvo no depende de ninguna forma de las bebidas que se toman. En este ejemplo se estableció un proceso de causa y efecto que no es real.

### 2.3 Argumentos deductivos y no-deductivos.

Aristotélicamente hablando, 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.

Un argumento deductivo es aquel en el que la conclusión se ha construido a partir de premisas más generales.

El argumento deductivo se genera cuando pasamos de lo general a lo particular. En él, no se genera nuevo conocimiento, sino que se refuerzan posiciones que ya se conocían con anterioridad. Y ello, debido a que la información ya se encuentra en las premisas. Al pasar de lo general a lo concreto, primero se tienen que identificar leyes, teorías o hechos

generales, y, siguiendo una serie de pasos, se va concretando hasta extraer la conclusión más particular.

La principal fortaleza que tiene este razonamiento es que la relación entre las premisas y la conclusión es muy fuerte. Ya que la conclusión extraída deriva estrictamente de lo enunciado a través de estas premisas.

Hay que tener mucho cuidado con los argumentos extraídos mediante esta técnica.

Debido a la fortaleza que existe entre la conclusión y las premisas, pueden darse por hecho conclusiones que no sean verdad, y estemos ante alguna excepción. O, de la misma forma, que haya premisas que no hayamos considerado. También podemos estar ante hechos paradójicos, dando lugar a falacias.

Aprende desde cero para mejorar tus finanzas y tus inversiones, o especialízate en las áreas más demandadas del trabajo financiero: inversión, bolsa, ahorro, gestión de activos, banca, análisis de empresas y contabilidad. Todos los cursos en una sola suscripción.

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 los 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 la particular, la premisa y la conclusión.

En los argumentos no deductivos se pretende que las premisas sean confiables y apoyen en buena medida a la conclusión, pero a diferencia del deductivo, no hay garantía para la misma. La demostración puede ser falible.

Este solo puede ser derrotado retractando su conclusión sin necesidad de retractar alguna de sus premisas.

Ambos tipos de razonamiento son importantes y pueden arrojar resultados valiosos, aunque el caso de los deductivos dichos resultados serán o no válidos dependiendo de la validez de las premisas y de la correcta lógica deductiva. Por el contrario, los resultados del razonamiento no deductivo no pueden medirse en términos de validez, ya que solo afirman la probabilidad de ciertas conclusiones.

Como diferenciarlos:

Los deductivos:

- \* Se sostienen en bases lógicas paso por paso.
- \*parten de premisas generales y arriban a una conclusión específica.
- \*aspiran a ser concluyentes.
- \*las conclusiones no dependen de ningún dato que no esté en las premisas.

#### NO DEDUCTIVOS:

- \*Carecen de base lógica, se sostienen en la intuición y en la generalización.
- \*parten de premisas lógicas para formular una conclusión general.
- \*aspiran a una cierta probabilidad.
- \*las conclusiones dependen de elementos por fuerza del razonamiento.

#### 2.4 La analogía y la abducción, argumentos a simili, a contrario y a fortiori.

Para Norberto Bobbio la analogía, sinónimo de razonamiento por analogía, procedimiento por analogía, extensión analógica o interpretación analógica, puede definirse como “aquella operación realizada por los intérpretes del Derecho (juristas y jueces en particular) mediante la cual se atribuye a un caso o a una materia que no encuentra una reglamentación expresa en el ordenamiento jurídico, la misma disciplina prevista por el legislador para un caso o para una materia semejantes”.

Ulrich Klug es mucho más claro cuando señala: “Tradicionalmente se habla de aplicación analógica de una proposición jurídica cuando una proposición que ha sido dictada para una determinada situación de hecho, es aplicada a otra situación de hecho diferente pero que coincide con la primera en las relaciones esenciales.

La noción discutible de este concepto es, precisamente, la referente a las relaciones esenciales. Para saber a qué se refiere Klug con este término es necesario hacer la siguiente aclaración: en materia jurídica, se puede hablar de analogía al menos en tres acepciones: como concepto, como juicio o como argumento. El primer caso, se presenta cuando no puede uno referirse de modo unívoco ni equívoco y nos enfrentamos a conceptos vagos, borrosos o abiertos. De tal manera, el concepto se aplica primero a un caso central y en forma derivada o analógica a los casos de la penumbra. La doctrina recomienda limitar el uso de esta analogía para no abusar de la misma. El segundo tipo de analogía, la referente al juicio o proposición, se refiere a una semejanza de relaciones que puede ser útil para la descripción y explicación del Derecho. Finalmente, la analogía como argumento —que será la aquí desarrollada— considera que “[...] si dos cosas son

semejantes en cierto número de propiedades manifiestas en ambas, puede llegarse a la conclusión de que también lo son en otras propiedades que se manifiestan sólo en una de ellas [...]”. Precisamente, en la analogía como argumento nos encontramos ante una inferencia, en una de cuyas premisas se expresa una analogía, ya sea de concepto o de juicio, o, en otras palabras, las relaciones esenciales a las que nos hace referencia Klug. Esta acepción

# EJEMPLO DE ARGUMENTACIÓN

## Introducción

La Declaración Universal de los Derechos Humanos, aprobada por la ONU en 1948, reconoce en su artículo segundo idénticos derechos y libertades para todos los habitantes del planeta sin distinción de raza o lugar de nacimiento.

## Opinión/Tesis

La ley de extranjería española de 1985, como casi todas la de los países desarrollados, procura atenerse al texto legal de aquella declaración pero, inevitablemente, vulnera – si no en la letra, sí en el espíritu – la intención de la misma.

### Argumentación Jurídica

La argumentación jurídica es una disciplina especial de la filosofía del derecho que tiene como propósito analizar los razonamientos que se utilizan para justificar como jurídicamente correctas las pretensiones que plantean los abogados o las decisiones que toma la autoridad

### Diferencias entre interpretación, lógica, hermenéutica y argumentación jurídica

## Regla general (Promesa)

No debemos olvidar que legalidad y justicia no son conceptos necesariamente sinónimos.

### Teoría de la interpretación jurídica

La interpretación jurídica nació y tuvo su auge durante el siglo XIX. La teoría de la interpretación jurídica identifica al derecho con la ley o con un conjunto cerrado de disposiciones jurídicas puestas en vigor por la autoridad política y las fuentes del derecho no escritas oficiales.

El objetivo de la interpretación jurídica será dotar de sentido normativo a los enunciados incorporados en los cuerpos normativos vigentes.

Toda solución para un caso jurídico se encuentra preestablecida en la ley. En las posiciones más radicales, se halla de manera inmediata en la letra de la ley, las posiciones más liberales, están en el espíritu, la razón o el propósito de la ley, la teoría de la interpretación parte de la idea de que la actividad del intérprete es reproductiva de un sentido que se viene implícito en los textos normativos.

La teoría de la interpretación jurídica corresponde a una idea de la aplicación del derecho que pretende reproducir con fidelidad los postulados básicos.

En los casos sin ley aplicable se ha creado la interpretación del derecho sirve como herramienta subsidiaria para buscar en los principios generales del derecho, en la costumbre o en las normas análogas la solución a problemas concreto.

