

UNIDAD 1

- CONCEPTOS FUNDAMENTALES DE LA ARGUMENTACIÓN.

La argumentación puede considerarse como un diálogo con el pensamiento del otro para transformar sus opiniones.

1.1. DEFINICION.

La argumentación jurídica en los últimos años ha tenido un desarrollo importante y a pasos acrecentados, tanto en el ámbito teórico como en el práctico y ha sido de gran interés para los impartidores de Justicia.

Por esta razón el interés de que el alumnado lleve esta materia como base de sus estudios.

Primeramente ¿qué significa la proposición “argumentación jurídica”?; iniciemos entendiendo que la palabra “ARGUMENTACIÓN” proviene de “ARGUMENTO”, y esta última en su acepción más literal, es un razonamiento utilizado para demostrar o probar o refutar otra aseveración y a este proceso se le denomina argumentación y se entiende como cadena de razonamientos (argumentos) que se hacen valer contra la otra posición.

El diccionario de la Real Academia Española, determinar que Argumento es el razonamiento que se emplea para probar o demostrar una proposición, o bien para convencer a otro de aquello que se afirma o niega.

Los elementos que hacen posible la argumentación son:

- La existencia de un discurso.
- La existencia de otro discurso que toma al primer discurso como referente.

Por eso iniciaremos analizando las distintas definiciones que los doctrinistas han dado a la “ARGUMENTACIÓN”.

DOCTRINISTA	DEFINICION
Anthony Weston	Es ofrecer un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión.
Plantin	Conjunto de técnicas (concientes o inconcientes) de legitimación de las creencias y de los comportamientos, la argumentación intenta influir, transformar o reforzar las creencias o los comportamientos de la persona o personas que constituyen su objetivo.
Manuel Atienza	Es una actividad que consiste en dar razones a favor o en contra de una determinada tesis, que trata de sostener o de refutar.
Esmeren y Grootendorst	Es una actividad verbal, social y racional que apunta a convencer a un crítico razonable de la aceptabilidad de un punto de vista adelantado una constelación de una o más proposiciones para justificar ese punto de vista.

Considero necesario, que después de haber analizado que era la “ARGUMENTACIÓN”, ahora pasemos a lo que es la “ARGUMENTACIÓN JURIDICA”.

DOCTRINISTA	DEFINICION
Gerardo Ribeiro Toral	Normalmente este concepto, se entiende como el dar que justifiquen una premisa. Así la premisa verdadera o probable no es la proposición legal sino la interpretación que se hace de ella.
Rafael de Asis Roig	Es cuando el juez decide argumentar las premisas o instrumentos que utiliza en la justificación de las sentencias.
Jaime Cárdenas	La argumentación jurídica es dar razones para sostener nuestras pretensiones, y las razones que se deben dar no solo implican apelar a la autoridad y al procedimiento, entrañan sobre todo apelar a su contenido para que mediante la ponderación sea posible escoger las más convenientes entre las que no lo son tanto.

Por otro lado, como nos dice Alexander Peczenick, es necesario referirse a la argumentación que se desarrolla en un proceso judicial, no con la expresión técnica "argumentación jurídica", sino como un tipo de esta; nos referimos a la argumentación judicial, ya que esta última forma parte del amplio mundo de aquella.

1.2. OBJETO DE LA ARGUMENTACIÓN.

Es lograr la adhesión de un determinado auditorio, o convencer a una determinada persona, sobre una tesis o idea, para lograr que se materialice y exteriorice en la conducta de esos individuos, todo ello basado en sólidos argumentos que lo respalden. Entonces, inferimos que uno de los primordiales objetivos de la argumentación es persuadir y lograr adhesión.

En otra palabra el Objetivo de la argumentación es:

- Persuadir la convicción.
- El argumento es una parte imprescindible de un proceso de comprobación.
- Por si contenido el argumento de la argumentación debe referirse a una afirmación cuya verdad sea independiente de la tesis que trata de comprobar.

1.3. ELEMENTOS.

En renglones anteriores ya hablamos de los elementos de la argumentación de manera breve, ahora haremos énfasis en que toda argumentación se distinguen diferentes elementos que también sirven como parte de un argumento y que es lo que lo distingue de una simple afirmación; y estos elementos son:

- *Argumentos*, son las razones que justifican una opinión.
- *La conclusión*, que se deriva de los argumentos.
- *Tipos o base argumentativa*, es la regla que permite ponerlos en relación, un conocimiento consabido por los participantes en la comunicación.
- *Fuente*, el origen de los argumentos y conclusiones, se cita para descargar en otros la verdad de las premisas y garantizar su aceptabilidad.
- *Marco argumentativo*, el contexto en que se produce la argumentación.
- *Calificadores*, elementos que caracterizan las tesis aducidas, determinan la fuerza argumentativa

1.4. CARACTERÍSTICAS DE LA ARGUMENTACIÓN.

La argumentación tiene las siguientes características:

- *Coherencia*, toda argumentación es coherente, esto es, se funda en la existencia de premisas antecedentes, las cuales son capaces de provocar una respuesta o resolución no absurda, entendiéndose por esta, aquella que no vulnera regla o principio alguno de la argumentación, ni produce una conclusión contradictoria.
- *Razonabilidad*, toda argumentación no solo debe ser capaz de producir una conclusión, sino que esa conclusión debe ser proporcional al fin que buscan del mismo modo que es proporcional a los medios empleados para demostrar las premisas que provocan la consecuencia.
- *Suficiencia*, con la nota de suficiencia lo que se exige de una argumentación es la pertinencia en las premisas que fundamentan una tesis. Así, pues, una argumentación debe poseer las premisas (ni más ni menos) capaces de producir la consecuencia, ya no otras. En el caso que la argumentación considere premisas no necesarias, estas serían impropias y podrían hacer confusa la argumentación.
- *Claridad*, toda tesis argumentativa debe ser clara. En esto no hace falta decir demasiado, si un argumento necesita ser interpretado para que sea entendido, significa que no es claro. La claridad radica, precisamente, en que un argumento no necesita ser interpretado.

- *Comunicabilidad*, la argumentación es un proceso de comunicación que se da entre dos o mas partes mediante el intercambio de ideas y puntos de vista, por lo tanto es una técnica para la comunicación.
- *Alteridad*, la argumentación pretende convencer o persuadir, no es posible realizar toda la actividad sin no es pensando en función del otro a quien se pretende convencer; es orientar una determinada conducta en el otro, es decir intentar generar un cambio en el comportamiento de la persona o personas a quien se dirige la argumentación para que se adhieran a las propuestas.
- *Procedimental*, porque es un proceso que esta constituido por una serie unitaria de secuencias racionales y con ella se propone a otros a que ingresen a un proceso racional interactivo o puramente de dialogo. Es una práctica sometida a reglas, en la que los sujetos se comprometen a respetar ciertas pautas de comunicación por ejemplo: un debate.
- *Gramatical*, porque un sujeto cuando argumenta es a través del lenguaje, y sus reglas gramaticales como son sus elementos, su estructura y significado, comunica su punto de vista para trata de conocer a otros.

1.5. CLASES DE ARGUMENTACIÓN.

La argumentación se clasifica en:

LA ARGUMENTACION ESCRITA	Es la que se elabora mediante documentos y que permite construir razonamientos formales o informales en donde lo que se pretende es mostrar la verdad de las premisas formuladas.
LA ARGUMENTACION ORAL.	La podemos definir como la actividad verbal, social y racional en la que se exponen en forma verbal sin reglas formales argumentos entimemáticos, es decir, suprimiendo premisas del argumento o razonamiento por ser muy obvias o por estar sobre entendidas.
LA ARGUMENTACION COLOQUIAL.	Este tipo de argumentación es desarrollada por cualquier persona que participa en una conversación o en una polémica y sin someterse a las reglas de la lógica convence a los interlocutores.
LA ARGUMENTACION COLOQUIAL.	Este tipo de argumentación es desarrollada por cualquier persona que participa en una conversación o en una polémica y sin someterse a las reglas de la lógica convence a los interlocutores.
LA ARGUMENTACION FORMAL.	Esta clase de argumentación requiere el seguimiento de ciertas pausas lógicas que permiten corregir la validez de los razonamientos esgrimidos, por lo tanto los sujetos participantes deben tener conocimientos y práctica de la lógica para demostrar sus argumentos.
LA ARGUMENTACION DEMOSTRATIVA.	Es la argumentación en la que presentada ciertas premisas se deduce la conclusión la que no puede ser de otra manera pues la inferencia naturalmente conduce siempre a esa conclusión.
LA ARGUMENTACION PERSUASIVA.	En esta clase de argumentación aunque no se recurre a las reglas ni a los principios de la lógica se convence a los interlocutores, debido a los recursos y técnicas argumentativas que emplea el exponente, y en ocasiones se utilizan en forma voluntaria o en forma involuntaria falacias para tratar de influir en los interlocutores.
LA ARGUMENTACION POSITIVA.	En la argumentación positiva se respalda la postura ofreciendo razones convincentes que demuestren la

	aceptabilidad de la argumentación.
LA ARGUMENTACION NEGATIVA.	La argumentación negativa, es la argumentación en la que se rechazan o refutan los argumentos.

1.6. PUNTOS IMPORTANTES DE LA ARGUMENTACIÓN.

- Disciplina reciente.
- Revolución jurídica después de la Segunda Guerra Mundial.
- Crisis del modelo jurídico: Auzwitchz
- Racionalidad práctica y no elocuencia.
- Diferencia entre Interpretación y argumentación jurídica.

1.7. VALOR DE LA ARGUMENTACION PARA PERELMANN.

Gracias a la posibilidad de una argumentación que proporcione razones, pero razones no apremiantes, es posible escapar del dilema: adhesión a una realidad objetiva y universalmente válida o, el recurso a la sugerencia y a la violencia para conseguir que de admitan sus opiniones y decisiones.

1.8. LÍMITES DEL CAMPO DE LA ARGUMENTACION.

- Cuando la tesis que se requiere comprobar es evidente para cualquiera.
- Cuando la tesis es arbitraria y no se puede fundamentar en ningún argumento racional.

1.9. INSTANCIAS DE LA ARGUMENTACION EN EL RAMO DEL ABOGADO.

• JURIDICAS.

El ámbito jurídico es una instancia natural de la argumentación, incluso desde la retórica aristotélica le dedica un lugar en el discurso o género judicial, y es por ello que en cualquier práctica jurídica se desarrolla la argumentación, por ejemplo los jueces necesitan de la argumentación para convencer tanto a las partes como a los tribunales superiores y a la opinión pública, los legisladores necesitan de buenos argumentos para convencer de la necesidad de creación de una ley, los abogados argumentan para convencer al juez de que su cliente tiene la razón, los académicos utilizan la argumentación para demostrar y fundamentar sus tesis, los funcionarios utilizan los buenos argumentos para motivar la emisión de sus actos administrativos dirigidos a los particulares, es más no existe práctica jurídica en donde no se argumente.

• POLITICAS.

La Política es un espacio para la argumentación porque siempre está dirigida y se desarrolla en la sociedad en la que sus actores intentan llegar al convencimiento de los particulares, ya sea como una forma para acceder al poder o también para mantenerse en el, es por ello que los particulares necesitan estar convencidos con buenas razones para los gobernantes que eligieron son los más capaces y preparados para desempeñar sus cargos, además por ser la política una práctica constante que el político necesita de la argumentación para sostener, defender y refutar los puntos de vista de él o del contrario.

1.10. CONTEXTOS DE LA ARGUMENTACION.

Entendemos por contextos de la argumentación los lugares que son propicios para una argumentación, y si bien son conceptos que suponen hacer una actividad que puede ser realizada sin argumentación para dar mayor respaldo a cada acción que en cada contexto se realice, y así tenemos:

✓ Decidir	-tr. Dar una solución o juicio definitivo sobre un asunto. -Inclinar a alguien a tomar una determinación.
-----------	--

	-tr. y prnl. Resolver, tomar una determinación.
✓ Explicar	-tr. Exponer cualquier materia o doctrina con palabras que la hagan más comprensible.
	-Enseñar una materia.
	-Justificar, disculpar algo.
	-prnl. Entender algo.
	-Darse a entender.
✓ Justificar	- Hacer que una cosa resulte aceptable, adecuada u oportuna.
	- Demostrar una cosa, especialmente con pruebas y documentos escritos.
	- Defender la actitud de una persona exponiendo razones que la justifican.
✓ Motivar	- Ser una cosa la causa o la razón de que otra suceda.
	- Dar motivo
✓ Fundamentar.	- Poner una base para construir algo sobre ella.
	- Establecer, asegurar y hacer firme.

1.11. DERECHO Y ARGUMENTACIÓN.

En el Derecho la argumentación se dirige a la fundación y motivación del lado valorativo de una decisión jurídica y sobre como las motivaciones que se hacen valer en la decisión pueden provocar convicción.

En el Derecho, el contenido de la argumentación versa sobre afirmaciones normativas.

1.12. POLEMIZAR Y ARGUMENTAR.

Si por polemizar entendemos suscitar un conflicto acerca de un tema y discutirlo a favor y en contra entonces aquí hay un campo fértil para la argumentación; por lo tanto, en este ámbito se destaca la importancia de la concepción dialéctica de la argumentación jurídica, porque sería el lugar natural de la discusión razonable en torno a cualquier cuestión abierta como sería una polémica, y en su caso lo importante son los procedimientos argumentativo, así como también las normas sobre el debate que rigen el ejercicio de los papeles del defensor y oponente.

1.13. CLASES DE POLEMICA.

La discusión tiene por objeto un problema sobre un error relacionado con un concepto o procedimiento bien definido, y busca el efecto en el interlocutor de alcanzar la solución, teniendo como fines el establecimiento de la verdad.

La disputa tiene por objeto un desacuerdo basado en diferencias de actitudes sentimientos y preferencias, el efecto es que sea disuelta y tienen como finalidad el triunfo de la tesis propia sobre el adversario.

La controversia comienza con un problema pero se extiende a otros problemas revelando profundas divergencias y busca persuadir al adversario o a la audiencia.