

## **UNIDAD 2**

---

- **TECNICAS DE ARGUMENTACION JURIDICA.**

## **2.1. DEFINICIÓN DE TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN.**

Al hablar de las distintas técnicas argumentativas (operaciones racionales argumentales), comúnmente las entendemos en dos sentidos: el primero, en relación a la supuesta "intención" del legislador al redactar la normatividad jurídica y, el segundo, en relación al texto de la ley puesto en relación con el caso en cuestión. Esto es en otras palabras la proyección hecha por el orador a través del lenguaje, dirigida a un auditorio, que pretende a partir de la demostración de la firmeza de sus proposiciones y conclusiones, persuadir al mismo para llevarlos a la acción.

Otra manera de definir a las técnicas de argumentación es: "Son las distintas operaciones racionales argumentales, proyectadas por el orador a través del lenguaje, dirigidas a un auditorio, que pretenden a partir de la demostración de la firmeza de sus proposiciones y conclusiones, persuadir al mismo para llevarlos a la acción".

Debemos de entender que las técnicas de la interpretación son sinónimos de las técnicas de argumentación.

Los Modelos legales, retóricos y por principios, son modelos de justificación de la elección realizada en la interpretación jurídica.

Las técnicas de argumentación se ocupan de:

- Cuál es la estructura de los argumentos.
- De qué elementos se componen los argumentos.
- Qué funciones cumplen los elementos.
- Cómo se relacionan y qué fuerza tienen los argumentos para apoyar una pretensión.
- Cómo elaborar correctamente un argumento desde el punto de vista formal e informal.

## **2.2. OBJETO DE LAS TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN.**

No hay otra manera más sencilla de describir el objeto de las técnicas de Argumentación que: Argumento: Proceso y resultado.

Las técnicas de la argumentación se ocupan de:

- Cual es la estructura de los argumentos.
- De que elementos se componen los argumentos.
- Que función cumplen los elementos.
- Como se relacionan y que fuerza tienen los argumentos para apoyar una pretensión.
- Como elaborar correctamente un argumento desde el punto de vista formal e informal.
- Cual es la fuerza de los argumentos.
- Como analizar y evaluar si es un buen argumento en términos de aceptabilidad.
- Como controlar las inferencias, es decir, el paso de las premisas a la conclusión.
- Como escoger y formular las premisas que componen un argumento.

## **2.3. EL ARGUMENTO.**

El argumento es la expresión de nuestro razonamiento que pretende convencer a otras personas en confrontación con razones opuestas.

El argumento es la idea principal de todo escrito, es decir la idea en donde nos basamos para desarrollar nuestro escrito o la justificación que hacemos para defender nuestra posición en un discurso o dialogo.

Un argumento refuerza la validez de tu opinión acerca de un tema y te ayuda a dar más coherencia a tus trabajos.

El argumento se compone de:

- *Tesis*, que es una aseveración que un sujeto pretende demostrar; o también es toda actividad argumentativa siempre debe haber algo de lo que se parte o lo que quiere demostrar que es la tesis, la hipótesis o la teoría con la que se quiere llegar a convencer a quien va dirigida la argumentación.
- *Demostración*, son los datos o hechos en que se fundamenta la tesis; también la demostración es un medio de prueba que se utiliza para establecer la verdad en las ciencias exactas, y en la argumentación permite probar la verdad de las proposiciones y se lleva a cabo mediante fundamentación y refutación.

#### 2.4. TIPOS DE ARGUMENTOS.

Tipos de argumentos	
<b>Autoridad</b>	Se acude a un experto o persona reconocida para apoyar la opinión.
<b>Calidad</b>	Valora lo bueno frente a lo abundante.
<b>Cantidad</b>	Lo que la mayoría piensa o hace funciona en ocasiones como argumento. La mención del sentido común se incluye en esta variante.
<b>Científico</b>	La autoridad o el prestigio científico pueden servir para apoyar un pensamiento.
<b>Estético</b>	Lo bello se valora sobre lo feo.
<b>Existencial</b>	Se prefiere lo real, verdadero y posible, frente a lo inexistente, falso o imposible.
<b>Experiencia personal</b>	Lo visto y vivido personalmente funciona en ocasiones como argumento. Conviene no abusar del mismo.
<b>Hecho</b>	Basado en pruebas constatables.
<b>Hedonista</b>	Identificable con el carpe diem latino: La idea se justifica en razón de la necesidad de vivir la vida.
<b>Justicia</b>	Lo justo debe prevalecer sobre lo injusto.
<b>Moral</b>	Las creencias éticas socialmente aceptadas pueden ayudar a justificar una opinión.
<b>Progreso</b>	La novedad y lo original son claves del progreso y son valorados frente a la tradición.
<b>Salud</b>	Se valora lo saludable y beneficioso frente a lo nocivo y perjudicial.
<b>Semejanza</b>	Se defiende algo en razón de ser muy parecido a otro elemento que nos convence.
<b>Social</b>	Hay ideas socialmente admitidas que funcionan de forma parecida a los argumentos de autoridad.
<b>Tradicición</b>	El peso de la tradición puede servir para confirmar nuestras ideas. Es la antítesis del argumento de progreso.
<b>Utilidad</b>	Se valora lo útil, necesario y eficaz, frente a lo inútil, ineficaz o peligroso
<b>Ad hominem</b>	Se admite o rechaza un razonamiento no por sí mismo, sino en función de la persona que lo expresa.

#### 2.5. ARGUMENTOS QUE JUSTIFICAN LA SOLUCIÓN DE LAGUNAS NORMATIVAS.

- *El argumento analógico.*  
Este argumento justifica trasladar la solución legalmente prevista para un caso, otro caso distinto, no regulado por el ordenamiento jurídico, pero que es semejante al primero.

Este argumento es un instrumento de integración del ordenamiento, es decir un método por excelencia para solucionar las lagunas del ordenamiento y cumplir así el deber para los jueces de resolver en todo caso los asuntos de los que conozcan, ateniéndose al sistema de fuentes establecida.

Las lagunas que se detecten en el ordenamiento serán siempre lagunas aparentes o provisionales que el juez puede (y debe) solucionar por medio de los instrumentos que se ponen a su alcance (entre ellos, la analogía).

- El argumento a fortiori.

Este argumento es un procedimiento discursivo por el que dada una norma jurídica que predica una obligación u otra calificación normativa de un sujeto o de una clase de sujetos, se debe concluir que valga (que sea válida, que exista) otra norma que predique la misma calificación normativa de otro sujeto o clase de sujetos que se encuentran en situación tal que merecen, con mayor razón que el primer sujeto o clase de sujetos, la calificación de la norma dada establece para el primer sujeto o clase de sujetos.

El argumento a fortiori se basa en la mayor razón y en la presunta voluntad del legislador, es decir, se considera que la conclusión obtenida por medio del argumento refleja su voluntad implícita. (Ejemplo: la negativa ficta)

- El argumento a contrario.

El argumento a contrario justifica excluir la aplicación de la consecuencia jurídica prevista por una norma para un determinado supuesto de hecho, a otros supuestos de hecho diferentes a los expresamente mencionados por ella. Esto quiere decir que un precepto normativo estipula que se debe evitar extender el significado de aquel término de tal modo que solo comprenda tal cual lo que se establezca en este.

- El argumento a partir de los principios.

Este argumento se basa en la práctica judicial cuando se argumenta invocar a los principios. Estos principios pueden ser implícitos (que serían las premisas o consecuencias de normas, a través de una inducción) y extrasistemáticos (que serían los principios externos al sistema jurídico, que provienen básicamente o del derecho comparado o de reglas sociales aceptadas en la práctica judicial como son la moral y las buenas costumbres).

Los principios pueden ser utilizados para solucionar lagunas legales y su funcionamiento.

Este modelo de argumentación se encuentra prescrito en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en el último párrafo del artículo 14, a saber:

*“En los juicios del orden civil. La sentencia definitiva deberá ser conforme a la letra o a la interpretación jurídica de la ley, y a falta de esta se fundará en los principios generales del derecho”.*

## **2.6. FASES DEL DIALOGO ARGUMENTATIVO.**

La argumentación puede verse como un diálogo entre un proponente y un oponente en el que ambos se ven involucrados en una discusión mediante la cual expresan sus diferentes opiniones, y así tenemos:

Ejemplo:

Proponente MARIO: *Este año habrá crisis económica.*

Oponente JUAN: *yo no creo, creo que es un factor para distraer la atención del gobernado.*

## **2.7. CLASES DE ESTRUCTURAS ARGUMENTATIVAS.**

A) *Argumentación simple o única.*

Es un argumento que en su forma más explícita está constituido con dos premisas y una conclusión.

También se le llama estructura simple y son las que presenta el esquema argumento-conclusión o conclusión- argumento en la que el hablante parte de una afirmación, a la que dota de gran fuerza, ya que pasa a justificarla, y no la muestra como una mera aserción, o parte de los datos particulares que la justifican y la conclusión se presenta de manera derivada “naturalmente” o “lógicamente” de los hechos previos.

*B) Argumentación compleja*

Es el acto argumentativo formado por una opinión con más de un argumento.

*C) Argumentos racionales*

Son aquellos que se basan en las ideas y verdades admitidas y aceptadas por el conjunto de la sociedad.

*D) Argumentos de hecho.*

Son aquellos que se basan en pruebas observables.

*E) Argumentos de ejemplificación.*

Son aquellos que se basan en ejemplos concretos.

*F) Argumentos de autoridad.*

Son aquellos que están basados en la opinión de una persona de reconocido prestigio.

## **2.8. ESQUEMAS ARGUMENTATIVOS.**

Son los diseños o moldes de argumentos dentro de los cuales se combinan adecuadamente las premisas a fin de garantizar su paso a la conclusión.

Los esquemas argumentativos sirven como herramientas para evaluar la argumentación.

El vínculo entre el argumento y el punto de vista o conclusión es adecuado si la aceptabilidad de la premisa es transferida al punto de vista por medio del esquema argumentativo se usa para analizar y evaluar el argumento siempre y cuando el esquema es apropiado para sostener la pretensión o conclusión.



## 2.9. ANALISIS Y EVALUACION DE ARGUMENTOS.

Para comenzar analizar y posteriormente evaluar una argumentación se debe identificar las premisas que componen un argumento, generalmente inician con los conectores: *puesto que, ya que, como, en tanto, dado que, por cuanto, etc.*; posteriormente se debe reconocer la conclusión que comienza con los conectores: *por tanto, consecuentemente, en conclusión, por ende, por consiguiente, como resultado, llegamos a la conclusión, etc.*

Un argumento se puede analizar y evaluar a fin de determinar si es defectuoso o es sólido, y derivado de su análisis puede presentar inconsistencias que pueden ser de dos tipos:

- Lógica* se da cuando los enunciados se hacen de manera que son contradictorios entre si, de modo que ninguno de los dos puede ser verdadero.
- Pragmático* es cuando los enunciados aunque no sean lógicamente inconsistentes, tienen consecuencias en el mundo real que son contradictorias, como por ejemplo: te llevare en auto y no se manejar.

Ahora bien es importante que la argumentación sea consistente, y para tal efecto debe de reunir los siguientes requisitos:

- Aceptable*, que se puede constatar consultando la fuente, un trabajo de investigación, un experimento o una observación cuidadosa; en los enunciados no fácticos cuando se refiere a valores pueden apoyarse en lugares comunes, pero en ocasiones es difícil cuando involucran valores en dogmas particulares para lo cual puede añadir una argumentación adicional.
- Validez*, se considera consistente solo si el razonamiento es lógicamente valido.
- Esquema argumentativo apropiado y correcto*, como ya vimos hay tres categorías de esquemas argumentativos:

- Argumentación basada en una relación sintomática,
- Argumentación basada en una relación de analogía,
- Argumentación basada en una relación causal.

Y por ultimo la evaluación de la argumentación compone el texto significa establecer si se han empleado buenos argumentos tanto por su adecuada construcción como por la aceptabilidad de sus premisas.