



“ARGUMENTACIÓN JURÍDICA”

(Unidad I)

Catedrático: Lic. Roberto Rene Pinto Rojas

Presenta: Nallely Cristel Méndez Osuna

Lic. En Derecho 7° “A”



UNIDAD 1
LENGUAJE JURÍDICO Y ARGUMENTACIÓN

TIPOS DE DISCURSO ARGUMENTATIVO, INFORMATIVO.

Informativo,, es aquel en el que el lenguaje es utilizado como un instrumento para la consecución de determinados propósitos, sin necesidad de ser apoyado en razones para ello; en cambio, el discurso argumentativo se caracteriza porque el éxito o fracaso de una determinada decisión, dependerá de las razones que previamente se hayan expuesto para justificarla.

El texto argumentativo tiene como objetivo expresar opiniones o rebatirlas con el fin de persuadir a un receptor. La finalidad del autor puede ser probar o demostrar una idea (o tesis), refutar la contraria o bien persuadir o disuadir al receptor sobre determinados comportamientos, hechos o ideas

Procedimientos organizativos

El texto argumentativo suele organizar el contenido en tres apartados: introducción, desarrollo o cuerpo argumentativo, y conclusión.

La situación comunicativa, se distingue entre:

ESTRUCTURA MONOLOGADA, ESTRUCTURA DIALOGADA, La DEDUCCIÓN, La INDUCCIÓN, La CONCLUSIÓN

PROCEDIMIENTOS DISCURSIVOS; La DEFINICIÓN, La COMPARACIÓN, La CITAS, La ENUMERACIÓN ACUMULATIVA, La EJEMPLIFICACIÓN, La INTERROGACIÓN

PROCEDIMIENTOS LINGÜÍSTICOS; El párrafo es el cauce que sirve para distribuir los diferentes pasos (planteamiento, análisis o argumentos y conclusión) contenidos en la argumentación escrita..

TIPOS DE ENUNCIADOS

las normas se expresan a través del lenguaje con el cual se conforman enunciados; y dichas normas, al momento de ser aplicadas por los operadores jurídicos, requieren de una serie de proposiciones conforme a las cuales se argumente o justifique la decisión.

Entendido así el Derecho cabe señalar que los enunciados jurídicos pueden ser de distintas clases a saber: en primer lugar se deben distinguir los enunciados prácticos de los enunciados no prácticos; entendienddo a los primeros como aquellos que dirigen directamente una conducta y por ello tiene efectos prácticos, mientras que los segundos son definiciones que no tienen carácter prescriptivo pero que informan sobre algún elemento que haya que precisar.

Los enunciados prácticos a su vez se clasifican en: normativos y valorativos

Los enunciados normativos a su vez pueden ser de dos tipos: enunciados que expresan normas y enunciados que expresan el uso de poderes normativos. Los enunciados que expresan normas pueden ser deónticos o regulativos o no deónticos o constitutivos; y los enunciados que expresan normas deónticas pueden a su vez hacerlo en forma de reglas o de principios.

USOS DEL LENGUAJE

El lenguaje como es un medio de comunicación humana y que sirve a múltiples intereses, tendría un sin número de usos; no obstante ello, podríamos de forma enunciativa más no limitativa identificar cuatro usos del lenguaje a saber: uso descriptivo, uso expresivo, uso directivo y uso operativo.

El uso descriptivo es aquel que se emplea para informar o dar cuenta del estado que guardan ciertos fenómenos ya sean naturales o sociales.

El uso expresivo del lenguaje es aquel que se utiliza para comunicar emociones o sentimientos o para provocarlos en el interlocutor.

El uso directivo del lenguaje también denominada función prescriptiva del mismo, es aquel que emplea fórmulas verbales para dirigir, influir o incidir en la conducta o comportamiento de los demás.

El uso operativo del lenguaje es aquel en donde se utilizan ciertas palabras o términos que tienen una específica significación con relación a un sistema de reglas vigente

UNIDAD 1
LENGUAJE
JURÍDICO Y
ARGUMENTACIÓN

USO Y
MENCION DE
EXPRESIONES

La determinación del uso del lenguaje permite conocer la fuerza del enunciado lingüístico respectivo, es decir, habilita entendimiento para saber si se está ante un uso descriptivo, expresivo, directivo u operativo.

En todo el proceso de comunicación el interlocutor va a emplear el lenguaje, mediante el uso y empleo de expresiones que pueden facilitar o dificultar su comprensión.

El lenguaje natural, en sí mismo tiene defectos intrínsecos que en múltiples ocasiones impiden transmitir el mensaje deseado, por lo que resulta necesario ser más preciso y propio en su empleo sobre todo cuando estamos ante un uso directivo o prescriptivo del mismo.

PERSUASIÓN Y
FUNDAMENTACIÓN
EN EL DISCURSO
ARGUMENTATIVO

¿Qué es la persuasión? Entendemos por persuasión como el proceso mediante el cual se emplean mensajes a los cuales se dota de argumentos que los apoyen, con el propósito de cambiar la actitud de una persona, provocando que haga, crea u opine cosas que originalmente no haría, crearía u opinaría

Emisor, Receptor,
Mensaje

DISTINCIÓN
ENTRE
ARGUMENTOS
CORRECTOS (O
VÁLIDOS) Y
ARGUMENTOS
MERAMENTE
PERSUASIVOS

En el campo del Derecho el argumento válido o correcto será aquel que se construya racionalmente, es decir, con fundamento en razones basadas en las propias normas que constituyen el Ordenamiento, que respetando sus cánones lógicos justifiquen la decisión jurídica.

Teniendo el carácter de persuasivos aquellos argumentos que hayan pretendido por medios ajenos a los estrictamente jurídicos, adherir la voluntad de los agentes participantes en el discurso, a través de mecanismos no previstos ni autorizados en las propias normas o bien argumentando en un sentido distinto a lo que el sistema normativo prevé.

ARGUMENTOS
DEDUCTIVOS Y
NO
DEDUCTIVOS:
VALIDEZ Y
CORRECCIÓN

Se puede afirmar que el argumento deductivo será aquel por virtud del cual se infieren de forma lógica y necesaria las conclusiones a partir de sus premisas. Esto significa, que a través de un razonamiento lógico es posible establecer claramente la premisa mayor, la premisa menor y de ahí concluir en forma necesaria en un silogismo puro.

En el ámbito jurídico se puede establecer esta forma de razonamiento si se parte de la idea de que la norma general y abstracta constituye la premisa mayor, el caso concreto controvertido la premisa menor y el sentido de la decisión es la conclusión que se obtiene mediante una simple subsunción.

DISTINCIÓN
ENTRE FORMA
Y CONTENIDO:
LA FORMA
COMO
CRITERIO DE
VALIDEZ

El argumento deductivo tal y como se ha caracterizado, utiliza como criterio de validez la lógica formal tradicional; no obstante, dicho argumento puede resultar insatisfactorio pues sólo suministra criterios formales de corrección sin considerar aquellos materiales o de contenido

De esta manera es posible encontrar un argumento correcto en el plano lógico, pero que partió de premisas falsas; o bien un argumento incorrecto aunque la conclusión y premisas puedan resultar verdaderas.

Se deben distinguir aquellos argumentos que son manifiestamente inválidos de aquellos que sólo aparentan ser válidos sin serlo como son las falacias. Es necesario precisar que no sólo existen falacias formales, es decir, argumentos que parecen correctos en el plano deductivo pero que no lo son, sino también falacias materiales en donde destacan la de atingencia y la de ambigüedad.

UNIDAD 1
LENGUAJE
JURÍDICO Y
ARGUMENTACIÓN

LAS FUNCIONES
DE VERDAD

La validez de un argumento depende, de que en un proceso justificatorio se hayan respetado las reglas deductivas o de corrección lógica que correspondan al caso. Pero resulta de capital importancia no confundir la idea de validez con la de verdad, pues sólo los enunciados son verdaderos o falsos y los argumentos serán válidos o inválidos.

Se puede afirmar que en el campo de la Argumentación Jurídica, los argumentos en los que se encuentre justificada una decisión deben ser válidos, en el sentido lógico-deductivo o en alguno distinto en que pueda validarse dicho argumento.

Debe exigirse que la premisa de la que parta el argumento sea verdadera, porque de lo contrario nos podemos encontrar con una conclusión que no sea compatible con las normas jurídicas que debieron haberse tomado como premisas mayores.

CUANTIFICADORES

Al lado de la lógica proposicional se encuentra la lógica cuantificacional, cuyo objetivo es rescatar algunos elementos del lenguaje natural como son la predicación y la cuantificación, los cuales suelen estar presentes en todo tipo de argumentos.

Así, se tienen a los llamados cuantificadores, que son aquellos elementos o palabras que vienen a explicitar las cantidades en los enunciados o juicios, de tal forma que simbólicamente se establezca que todos o sólo algunos de los elementos de un conjunto que mantienen una propiedad están afectados por el elemento deóntico determinado.

En el campo del Derecho van a ser trascendentes estos cuantificadores, pues como se ha indicado las normas jurídicas por lo que concierne al elemento sujeto y ocasión, van a determinarse cerrando sus variables pues aún en aquellos casos en que la variable sea abierta habría que excluir las excepciones.

TABLAS DE
VERDAD

Al lado de los enunciados individuales en los cuales puede atribuirse a un individuo una propiedad, tendríamos aquellos otros enunciados en los cuales se puede atribuir una propiedad a una cantidad limitada o ilimitada de individuos o bien describir relaciones entre varios individuos.

Aquí, se estaría ante la presencia de los denominados conectivos u operadores lógicos entre los que podríamos destacar la conjunción, la disyunción y la condicional.

Respecto de todos estos enunciados que admiten la conexión y relaciones entre individuos y propiedades, se han construido en términos simbólicos las llamadas tablas de verdad sobre las cuales operan lógicamente dichos enunciados

BIBLIOGRAFÍA

Antología UDS, Argumentación Jurídica,
Unidad I