Cuadro sinóptico

Karen Michelle Morales Nájera
Séptimo cuatrimestre
Licenciatura en derecho
Argumentación jurídica
Lic. Roberto Rene Pinto Rojas
Comitán de Domínguez Chiapas a
18 de septiembre de 2021.

Lenguaje jurídico y argumentación

- **Uso del lenguaje**
  - Desde la creación de las normas jurídicas hasta su aplicación e interpretación se encontrarán distintas formas argumentativas en donde estará presente el uso del lenguaje
- **Tipos de discurso: argumentativo, informativo**
  - Actuales teorías
    - Las actuales teorías de la Argumentación Jurídica vienen a defender la idea de que es posible hablar en términos de racionalidad práctica de la decisión jurídica, la cual se va a construir a través de un procedimiento que en forma dialógica (discursiva) logre un determinado consenso
      - Es decir, los sujetos van a ser interlocutores del diálogo y partícipes del discurso que debe verificarse previo a toda decisión jurídica
  - Robert Alexy
    - Nos dice que la argumentación jurídica debe concebirse como una actividad lingüística que tiene lugar en situaciones tan diferentes como, por ejemplo, el proceso y la discusión científico jurídica
      - De lo que se trata en esta actividad lingüística es de la corrección de los enunciados normativos, en un sentido todavía por precisar
  - Algunos tipos de discurso
    - 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
    - Argumentativo
      - Esta se caracteriza porque el éxito o fracaso de una determinada decisión, dependerá de las razones que previamente se hayan expuesto para justificarla
        - Señalemos que argumentar es una actividad que consiste en dar razones a favor o en contra de una determinada tesis que se trata de sostener o de refutarla
  - Validez de las decisiones jurídicas
    - En el terreno del Derecho toda decisión jurídica, ya sea en forma de norma general o particular, debe estar apoyada en razones que en todo caso la justifiquen, de lo contrario podría tal decisión ser tachada de invalida
      - Es decir, en el campo normativo jurídico las decisiones ya sean de tipo legislativo o jurisdiccional, deben venir acompañadas de un discurso argumentativo, en donde se expresen los razonamientos que validen la decisión respectiva
  - Argumentación y exposición
    - Señalemos que la argumentación, por importante que sea, no suele darse en estado puro, suele combinarse con la exposición
      - Ya que, mientras la exposición se limita a mostrar, la argumentación intenta demostrar, convencer o cambiar ideas
  - Procedimientos organizativos
    - El texto argumentativo suele organizar el contenido en tres apartados que son
      - Introducción
        - Esta suele partir de una breve exposición en la que el argumentador intenta captar la atención del destinatario y despertar en él una actitud favorable
          - Señalemos que, a la introducción le sigue la tesis, que es la idea en torno a la cual se reflexiona. Puede estar constituida por una sola idea o por un conjunto de ellas
      - Desarrollo o cuerpo argumentativo
        - Elementos del cuerpo argumentativo
          - Los elementos que forman el cuerpo argumentativo se denominan pruebas, inferencias o argumentos y sirven para apoyar la tesis o refutarla
        - Clasificación
          - Según la situación comunicativa
            - Estructura monologada
              - La voz de un solo sujeto organiza la totalidad del texto argumentativo
            - Estructura dialogada
              - El planteamiento, la refutación o la justificación y la conclusión se desarrollan a lo largo de réplicas sucesivas
          - Según el orden de los componentes
            - La deducción
              - Esta se inicia con la tesis y acaba en la conclusión. Señalemos que también es conocida como estructura analítica
            - La inducción
              - Esta sigue el procedimiento inverso, es decir, la tesis se expone al final, después de los argumentos. Señalemos que también es llamada como estructura sintética
          - Los argumentos empleados pueden ser de distintos tipos
            - Argumentos racionales
              - Se basan en ideas y verdades admitidas y aceptadas por el conjunto de la sociedad
            - Argumentos de hecho
              - Se basan en pruebas comprobables
            - Argumentos de ejemplificación
              - Se basan en ejemplos concretos
            - Argumentos de autoridad
              - Se basan en la opinión de una persona de reconocido prestigio
            - Argumentos que apelan a los sentimientos
              - Estos argumentos lo que buscan es despertar determinado sentimiento
      - Conclusión
        - Es la parte final y contiene un resumen de lo expuesto (la tesis y los principales argumentos)
  - Procedimientos discursivos
    - Se trata de procedimientos que no son exclusivos de la argumentación antes bien son compartidos por otros modos de organización textual, como la exposición. Destacan:
      - La definición
        - En la argumentación se emplea para explicar el significado de conceptos
          - En ocasiones, se utiliza para demostrar los conocimientos que tiene el argumentador
      - La comparación
        - Es también llamada analogía. Esta nos sirve para ilustrar y hacer más comprensible lo explicado
      - Las citas
        - Son reproducciones de enunciados emitidos por expertos
          - Estas se emplean como argumentos de autoridad
      - La enumeración acumulativa
        - Consiste en aportar varios argumentos en serie
      - La ejemplificación
        - Se basa en aportar ejemplos concretos para apoyar la tesis
      - La interrogación
        - Se emplea con fines diversos: provocar, poner en duda un argumento, comprobar los conocimientos del receptor
  - 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
    - Elementos de cohesión textual
      - De entre los elementos de cohesión textual que relacionan los contenidos repartidos en los diferentes párrafos destacan tres:
        - La repetición léxica o conceptual en torno al tema y los marcadores discursivos que permiten seguir el proceso de análisis o argumentación y avisan del momento de la conclusión
    - Léxico
      - Tecnicismos
        - Si el texto pertenece al ámbito científico (jurídico, humanidades…) abundan en el léxico los tecnicismo
      - Estándar
        - Si es de tema más general o de enfoque más subjetivo, suele utilizarse un léxico de registro predominantemente estándar
- **Tipos de enunciados**
  - Normas
    - 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
  - Proposiciones
    - Es el conjunto de palabras que tienen un significado entre sí, es decir, en su conjunto
  - Proposiciones y enunciados
    - Las proposiciones deben ser distinguidas y diferenciadas de los enunciados que las contienen, es decir, de las expresiones lingüísticas a través de las cuales se obtiene su significado
      - Ello, en virtud de que una misma proposición puede expresarse por medio de diversos enunciados y porque un mismo enunciado es susceptible de expresar distintas proposiciones.
  - Manuel Atienza
    - Nos dice que si consideramos al Derecho como lenguaje, habremos de admitir que desde esa óptica, consiste en una serie de enunciados dirigidos en su conjunto a guiar la conducta humana, aunque todos ellos no sean propiamente normas y aunque existan además diversos tipos de normas jurídicas
  - Clases de enunciados jurídicos
    - Enunciados prácticos
      - ¿Cuáles son?
        - Son aquellos que dirigen directamente una conducta y por ello tiene efectos prácticos
      - Clasificación
        - Normativos
          - ¿Cuáles son?
            - Son los que se traducen en una norma propiamente dicha
          - Clasificación
            - Enunciados que expresan normas
              - Pueden ser deónticos o regulativos o no deónticos o constitutivos
                - Los enunciados que expresan normas deónticas pueden a su vez hacerlo en forma de reglas o de principios
            - Enunciados que expresan el uso de poderes normativos
        - Valorativos
          - Estos son valores que sustentan a un determinado Ordenamiento jurídico, pero no se traducen en guía de un comportamiento en forma directa
    - Enunciados no prácticos
      - Son definiciones que no tienen carácter prescriptivo pero que informan sobre algún elemento que haya que precisar
- **Usos del lenguaje**
  - El lenguaje
    - Es la herramienta fundamental de comunicación entre los hombres
      - No obstante, dicha herramienta por demás útil y además necesaria, suele presentar algunos problemas que repercuten en la correcta transmisión del mensaje si no es usada adecuadamente
  - Percepción de un lenguaje lingüístico
    - Cabe decir que al percibir un enunciado lingüístico surgen de inmediato dos interrogantes a aquel que recibe la información
      - ¿Cuál es la naturaleza del acto lingüístico de mi interlocutor?
        - ¿Qué es lo que hace?
          - Esta intenta descubrir la naturaleza o fuerza del acto lingüístico, es a la que se encuentra ligada la concepción de usos del lenguaje
        - Usos del lenguaje
          - Uso descriptivo
            - Es aquel que se emplea para informar o dar cuenta del estado que guardan ciertos fenómenos ya sean naturales o sociales
              - Se dice que en el uso descriptivo, se emplean unidades lingüísticas en forma de aserciones de las cuales se puede predicar su verdad o falsedad
          - Uso expresivo
            - Es aquel que se utiliza para comunicar emociones o sentimientos o para provocarlos en el interlocutor
              - Aquí, las unidades lingüísticas pueden resultar exageradas o metafóricas de tal suerte que no tengan una correspondencia con la realidad
          - Uso directivo
            - Es aquel que emplea fórmulas verbales para dirigir, influir o incidir en la conducta o comportamiento de los demás
              - En este no se trata de informar sobre lo que acaece en la realidad, sino más bien a través del lenguaje se tiende a transformar esa realidad
          - Uso operativo
            - Es aquel en donde se utilizan ciertas palabras o términos que tienen una específica significación con relación a un sistema de reglas vigente
              - Es decir, se requiere de una serie de condiciones y circunstancias establecidas como reglas preexistentes, fuera de las cuales el lenguaje no tendría razón de ser o simplemente no surtiría los efectos deseados
      - ¿Cuál es el contenido del acto lingüístico de mi interlocutor?
- **Uso y mención de expresiones**
  - Determinación del uso del lenguaje
    - Esta nos 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
      - Una vez identificado el uso el receptor del mensaje procede a preguntarse en qué sentido le están describiendo algo, qué sentimiento le quieren transmitir, qué orden se le está imponiendo o qué conducta tiene prohibido realizar
  - Defectos del lenguaje natural
    - El lenguaje natural, en sí mismo tiene defectos intrínsecos que en múltiples ocasiones impiden transmitir el mensaje deseado y es que hay que señalar que debemos de ser más precisos en el uso y mención de determinadas expresiones que vengan contenidas en los enunciados normativos, ya que se debe ser lo suficientemente cuidadoso para no introducir aquellas que representen un alto grado de ambigüedad o vaguedad
      - Ambigüedad
        - Es aquel problema o defecto intrínseco a la lengua natural, que afecta directamente a la correcta significación de los términos o palabras
      - Vaguedad
        - ¿Qué es?
          - El problema congénito al lenguaje natural, que afecta a la correcta comprensión y significado de los conceptos
        - Clasificación
          - Vaguedad intencional
            - Es aquella que afecta a la correcta significación de un concepto, cuando éste no ha sido connotado adecuadamente en cuanto a sus propiedades esenciales
          - Vaguedad extensional
            - Es aquella que afecta a la significación del concepto cuando no ha sido denotado el campo de aplicabilidad del mismo
  - Lenguaje de las normas jurídicas
    - Señalemos que en el uso y mención de expresiones en el terreno normativo, se debe ser lo suficientemente cuidadoso para emplear aquellos términos o conceptos que tengan un menor grado de ambigüedad o vaguedad respectivamente
      - Esto en virtud de que las expresiones que se encuentren en las normas serán objeto de interpretación por el aplicador u operador jurídico respectivo, de tal suerte que mientras mayor ambigüedad o vaguedad exista en ellas, se dará un mayor margen de maniobra al intérprete, vulnerando en cierta medida el principio fundamental de seguridad jurídica
- **Persuasión y fundamentación en el discurso argumentativo**
  - Labor argumentativa
    - La labor argumentativa implica, necesariamente, un diálogo intersubjetivo en el que dialógicamente se vaya construyendo el criterio racional que justifique una determinada decisión
      - En ese proceso argumentativo la justificación de una determinada decisión puede venir respaldada por un discurso meramente persuasivo o bien por un discurso de convencimiento o debidamente fundamentado
  - Campo del derecho
    - En el campo del derecho se debe buscar una decisión que venga respaldada por un discurso de convencimiento, a través del cual por medios estrictamente racionales se logre la adhesión y el consenso del argumento válido
      - Lo cual será posible alcanzar invocando los fundamentos jurídicos que fortalezcan la decisión, es decir, las reglas, principios y valores contenidos en las normas que componen un determinado ordenamiento jurídico
  - Persuasión
    - Significado
      - Es 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
    - Según McGuire
      - Este proceso de cambio depende principalmente de la existencia de la probabilidad de recepción del mensaje, es decir de si el receptor de este tiene la capacidad de atender y comprender el mensaje que se le quiere dar, y de aceptación por parte del receptor de éste
        - Dicha aceptación dependerá principalmente de cómo se procese el mensaje, así como el nivel de implicación y familiaridad que tengamos con el tema del que se nos intente persuadir
    - Dificultades
      - Señalemos que el proceso de persuasión no es directo, de igual forma, algunos elementos que dificultan que se produzca un cambio real son el hecho de presentar argumentos débiles que el receptor pueda contrarrestar reforzando aún más su punto de vista inicia
    - Reactancia
      - Creer que nos quieren manipular mediante el engaño o las proclamas simplistas hace más difícil el proceso de ser persuadido, provocando una resistencia e incluso una acción contraria a la que se pretendía al sentirse atacada nuestra libertad personal, este fenómeno recibe el nombre de reactancia

- **Elementos clave de la persuasión**
  - Emisor
    - ¿Quién es? — Es quien transmite la información, la fuente que intenta persuadir
    - Características — Hay dos características que se tienen muy en cuenta a la hora de ser o no ser persuadidos:
      - Su atractivo.
      - Su credibilidad.
  - Receptor
    - ¿Quién es? — Es quien recibe la información, la fuente que se intenta persuadir
    - Características — Las principales características que afectan a la hora de ser influidos son:
      - El nivel de inteligencia.
      - La autoestima.
      - El nivel de implicación con el tema.
  - Receptor
    - ¿Quién es? — Es quien recibe la información, la fuente que se intenta persuadir
    - Características — Las principales características que afectan a la hora de ser influidos son:
      - El nivel de inteligencia.
      - La autoestima.
      - El nivel de implicación con el tema.
  - Mensaje
    - ¿Que es? — Es aquella información que el emisor envía al receptor
    - Elementos que influyen
      - Emplear un mensaje más racional o más emotivo dependerá del tipo de respuesta que se quiera favorecer.
      - Que el mensaje incorpore elementos que provoquen miedo o sensación de amenaza.
      - Que el mensaje sea cerrado o abierto, ya que por lo general es mejor dejar una conclusión abierta a la interpretación, pero guiada en la dirección de la que se quiere persuadir.
      - Si se indican tanto los argumentos que favorecen la propia postura como aquellos argumentos de la postura opuesta.
  - La técnica que se emplea para transmitirlo
- **Actuación de la persuasión** — La persuasión consiste en parte en detectar esas "grietas" en las defensas psicológicas de una persona por las que se puede influir y sea más fácil convencerla de tomar una decisión
  - La persuasión no actúa a través de la racionalidad, sino mediante los heurísticos y los atajos mentales en general, por lo que podemos decir que las personas que son persuadidas apenas se dan cuenta de ello, ya que en muchas casos creen estar actuando solamente a partir de su racionalidad

Distinción entre argumentos correctos (o válidos) y argumentos meramente persuasivos

- **Argumento válido**
  - Tareas practicas
    - ¿Cuál es? — 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
    - Las normas — Entre las tareas prácticas del terreno jurídico, destacan sin duda las siguientes:
      - La de creación normativa por parte del legislador.
      - La de aplicación de normas por parte de los jueces.
    - Las normas — Las normas que producen las actividades legislativa y jurisdiccional, deben incorporarse armónicamente al sistema jurídico al que pertenecen, lo que implica que dichas normas sean consideradas plenamente válidas en términos jurídicos
      - Ahora bien, el argumento que se encuentra detrás de cada una de las normas producidas, debe ser un argumento correcto o válido dentro del Derecho, porque de lo contrario dicha norma no podrá ser considerada como parte de dicho sistema
- **Argumento meramente persuasivo** — Se estará ante una norma inválida para el sistema, cuando los argumentos que se encuentren tratando de justificar dicha decisión sean meramente persuasivo
  - 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

- **Clasificación de las teorías que explican la aplicación e interpretación del Derecho**
  - Logicistas — En estas se encuentran la Escuela de Exégesis y la Jurisprudencia de Conceptos, van a establecer que el criterio de validez y de racionalidad de toda decisión jurídica, va a determinarse con base en criterios lógico-deductivos de carácter silogístico
    - 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
  - No logicistas
    - Aportadores
      - Como precursores podemos encontrar a Viehweg y Perelman.
      - Como actuales podemos encontrar a MacCormick y Alexy.
    - ¿Qué buscan estas teorías? — Con estas teorías se viene a defender que el criterio de corrección lógico-deductivo es un elemento necesario pero no suficiente en la construcción del argumento que valide la decisión
      - Señalemos que estas teorías dan un viraje en la forma de entender la decisión jurídica que va de la certeza a la incertidumbre; es decir, ahora el intérprete no descubre significado de las normas sino lo atribuye y en ese sentido son teorías que defienden la idea de que hay muchas respuestas válidas posibles

Distinción entre forma y contenido: la forma como criterio de validez

- **Argumento deductivo** — Este argumento 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
- **Falacias**
  - ¿Qué son? — Son argumentos que sólo aparentan ser válidos sin serlo
  - Clasificación
    - Falacias formales — Son argumentos que parecen correctos en el plano deductivo pero que no lo son
      - En estas las premisas carecen de correspondencia lógica con las conclusiones y por ello es imposible establecer su verdad
    - Falacias materiales
      - ¿Cuáles son? — Son aquellas en las que aparecen razonamientos con términos o palabras cuyo significado es susceptible de cambiar en el proceso lógico del razonamiento deductivo
      - Clasificación
        - Falacias de atingencia — Se pueden destacar el argumento ad ignorantiam, el argumento ad hominem y la petición de principio
        - Falacias de ambigüedad — Se trata de un problema de significación en el lenguaje

Las funciones de verdad

- **Verdad y validez** — Resulta de vital 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
  - La validez no depende del contenido de las premisas y su conclusión, sino más bien depende de la relación de implicación aun cuando las premisas sean falsas o irreales
- **Stebbing** — Sostiene que un razonamiento es válido si la verdad de las premisas necesita de la verdad de su conclusión, esto equivale a decir que las premisas no pueden ser verdaderas y la conclusión falsa o, en otras palabras, que las premisas implican lógicamente la conclusión
  - Y más adelante continúa diciendo que la relación lógica de implicación que existe entre una premisa y una conclusión no determina si la premisa es verdadera, por lo tanto, la validez de un razonamiento no es en modo alguno una garantía de que la conclusión sea verdadera
- **Campo de la argumentación jurídica** — 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
  - Pero además, 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

- **Lógica cuantificacional** — Su 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
- **Cuantificadores**
  - ¿Qué son? — 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
  - Cuantificadores temporales — Son aquellos que se encuentran relacionados estrechamente a las nociones de "alguna vez" y "siempre". El ámbito de estos cuantificadores puede también relativizarse a un período de tiempo de duración limitada
    - Aunque al respecto cabe aclarar que en el terreno jurídico difícilmente se puede encontrar un cuantificador temporal "siempre", pues generalmente las normas jurídicas en el elemento ocasión determinan una localización en el espacio y en el tiempo
- **Variables abiertas o cerradas** — En los enunciados normativos es posible hallar variables abiertas o cerradas de distinto tipo, que pueden ampliar o restringir el ámbito de aplicación de una norma en cuanto a los sujetos afectados
  - En este sentido, un enunciado abierto se puede cerrar sustituyendo las variables por constantes o bien cuantificando las variables, pudiendo ejemplificar esta noción con el enunciado abierto "todos pueden o todos deben" a aquel cerrado que indique "algunos pueden o algunos deben"

Tablas de verdad

- **Conectivos** — Existen enunciados en los cuales se puede atribuir una propiedad a una cantidad limitada o ilimitada de individuos o bien describir relaciones entre varios individuos, se estaría ante la presencia de los denominados conectivos u operadores lógicos entre los que podríamos destacar:
  - La conjunción — Es un enunciado compuesto formado por dos enunciados simples o compuestos llamados conyuntos, de tal suerte que la relación entre ambos enunciados implica que la conjunción es verdadera si sus dos conyuntos también lo son
  - La disyunción — Es el enunciado compuesto formado por dos enunciados simples o compuestos llamados disyuntos, sólo que aquí será verdadera la conexión de dos proposiciones si por lo menos una de ellas es verdadera
  - La condicional — Será aquel enunciado compuesto formado por un antecedente y un consecuente, de tal manera que lo que afirma un condicional es que si el antecedente es verdadero el consecuente también lo será
- **Tablas de verdad** — Respecto de todos aquellos 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
  - Es e importante aludir a las citadas tablas de verdad para así construir el argumento racional que justifique una decisión jurídica en donde se interpretan enunciados normativos