



NOMBRE DEL ALUMNO: DARINEL DE JESUS GUTIERREZ VAZQUEZ

CARRERA: LICENCIATURA EN DERECHO

CUATRIMESTRE: 7

MATERIA: ARGUMENTACION JURIDICA

CATEDRATICO: ROBERTO RENE PINTO

COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS, A 06 DE NOVIEMBRE DEL 2021

Unidad 1 Lenguaje jurídico y argumentación.

●Tipos de discurso: argumentativo, informativo.

A diferencia de lo que afirmaban las corrientes logicistas de la aplicación e interpretación del Derecho, en donde el proceso racional de justificación de la decisión jurídica era monológico, tal como expresó en su momento la Escuela de la Exégesis y la Jurisprudencia.

Las corrientes que explican la Argumentación Jurídica en nuestros días, afirman que toda decisión jurídica de la índole que esta sea debe venir respaldada por un aparato discursivo, en el que estén presentes el diálogo intersubjetivo y el consenso alcanzado bajo ciertas reglas de procedimiento.

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).

La argumentación, por importante que sea, no suele darse en estado puro, suele combinarse con la exposición.

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

●Tipos de enunciados.

Como ha quedado expresado en líneas anteriores, 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.

Se afirmará aquí que por proposición se entiende al conjunto de palabras que tienen un significado entre sí, es decir, en su conjunto. Ahora bien, 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.

En principio, se expresan en lenguaje a través de enunciados normativos que las contienen.

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 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.

Con relación al uso directivo del lenguaje en donde las expresiones se emplean para transformar una realidad, estableciendo la obligación, prohibición o permisión de determinadas conductas tampoco puede predicarse de ellas su verdad o falsedad.

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 vigente¹⁸. 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.

●Uso y mención de expresiones.

Se ha precisado, con anterioridad, que el Derecho como fenómeno, eminentemente normativo se expresa a través del lenguaje. De igual se ha indicado que el lenguaje tiene diversos usos o funciones a las cuales se ha hecho referencia.

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.

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.

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.

La primera, es aquella que afecta a la correcta significación de un concepto, cuando éste no ha sido connotado adecuadamente en cuanto a sus propiedades esenciales. La segunda, es decir, la vaguedad extensional es aquella que afecta a la significación del concepto cuando no ha sido denotado el campo de aplicabilidad del mismo.

La ambigüedad y la vaguedad al ser problemas o defectos intrínsecos al lenguaje natural, van a afectar en forma consecuyente y necesaria al lenguaje de las normas jurídicas. No obstante, 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.

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.

La decisión jurídica deberá estar debidamente fundamentada en un discurso argumentativo estrictamente racional, en donde el criterio interpretativo esté basado en las reglas, principios y valores contenidos en las normas que componen un determinado ordenamiento jurídico.

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.

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.

Elementos clave de la persuasión Para comprender mejor en el proceso por el cual una persona o medio puede influir en otra haciéndole cambiar de opinión hay que tener en cuenta cuales son los elementos clave del proceso, siendo estos la fuente emisora, el receptor, el propio mensaje y la técnica que se emplea para transmitirlo.

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

Tal y como se ha venido diciendo, 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.

Destacan sin duda la de creación normativa por parte del legislador y la de aplicación de normas por parte de los jueces.

Estas 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.

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.

Al indicar que ha habido distintas teorías que se han encargado de explicar la aplicación e interpretación del Derecho, se ha dicho también que éstas pueden clasificarse en logicistas y no-logicistas.

De esta forma 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.

Resulta entendible si se percibe el hecho de que estas teorías recientes de la Argumentación Jurídica, 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.

Al respecto, señala Manuel Atienza que dicho argumento —no tiene carácter deductivo, pues el paso de las premisas a la conclusión no es necesario, aunque sí altamente probable.

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

Se deben distinguir aquellos argumentos que son manifiestamente inválidos de aquellos que sólo aparentan ser válidos sin serlo como son las falacias. Aquí, 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.

En las primeras las premisas carecen de correspondencia lógica con las conclusiones y por ello es imposible establecer su verdad; en las segundas, aparecen razonamientos con términos o palabras cuyo significado es susceptible de cambiar en el proceso lógico del razonamiento deductivo.

Sin duda alguna en el terreno argumentativo del Derecho se requiere de la corrección lógico-formal, pero esta aunque es necesaria puede resultar insuficiente; por lo que un buen argumento debe serlo tanto en el plano formal como en el material para evitar caer en las falacias antes señaladas.

●Las funciones de verdad.

En líneas precedentes se ha indicado que 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.

En ocasiones se suele calificar a un argumento de inválido cuando sus premisas y su conclusión son falsas; no obstante, podría darse el caso de que aun teniendo ese carácter las premisas y la conclusión el argumento sea válido.

En conclusión, 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.

●Cuantificadores.

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.

De esta forma es posible encontrar en el mundo normativo los llamados cuantificadores temporales, que son aquellos que se encuentran relacionados estrechamente a —las nociones de —alguna vez|| (—algunas veces||) y —siempre||. El ámbito de estos cuantificadores puede también relativizarse a un período de tiempo de duración limitada.

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.

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, por su parte, 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.