



Mi Universidad

Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: Rocío del Milagro Martínez Lázaro

Nombre del tema: Unidad I Y II

Parcial: 7mo. Cuatrimestre

Nombre de la Materia: Argumentación Jurídica

Nombre del profesor: David Armando Hernández Cruz

Nombre de la Licenciatura: Derecho

Pichucalco, Chiapas 15 de noviembre de 2022

LENGUAJE JURÍDICO Y ARGUMENTACIÓN

Tipos de discurso: argumentativo, informativo

La función de la argumentación en el discurso jurídico es relevante tanto en la investigación como en la toma de decisiones

El 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

Tipos de enunciados

Los enunciados jurídicos serían, entonces, sólo una manera indirecta de afirmar que una norma pertenece a un sistema jurídico sin que de este hecho sea posible inferir consecuencias normativas acerca de la fuerza vinculante de las normas

Usos del lenguaje

El lenguaje jurídico es el conjunto de términos y expresiones que denotan principios, preconcepciones y reglas a que están sometidas las relaciones humanas en toda la sociedad civil

El lenguaje puede tener un uso descriptivo o prescrito

El lenguaje se usa prescriptivamente cuando queremos dirigirnos a otro y otros para que hagan o no hagan algo

El lenguaje prescriptivo no se califica de verdadero o falso, sino de válido o inválido

Uso y mención de expresiones

Uso y mención de expresiones: La determinación del uso del lenguaje permite conocer la fuerza del enunciado lingüístico respectivo

Tiene defectos intrínsecos que impiden transmitir el mensaje deseado, es necesario ser más preciso y propio

Persuasión y fundamentación en el discurso argumentativo

La persuasión puede ser determinada como el proceso o acto discursivo con la intención de encaminar a una audiencia a un cierto comportamiento o decisión

Es un proceso destinado a cambiar la actitud o comportamiento hacia algún evento, idea, objeto o persona mediante el uso de palabras escritas o habladas para transmitir información, sentimientos o el razonamiento, o una combinación de los mismos

En el campo del derecho, por el contrario, 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

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

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

Argumento válido: será el que tenga fundamento basado en el ordenamiento y justificara la decisión jurídica

Argumento persuasivo: aquellos que hayan pretendido por medio ajenos.

La distinción entre argumentos correctos o válidos y argumentos meramente persuasivos, podría explicarse, el argumento que se encuentra detrás de cada una de las normas producidas, y que 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 jurídico, y precisamente se estará, ante una norma inválida para el sistema, cuando los argumentos que se encuentren tratando de justificar dicha decisión sean meramente persuasivos entendiéndose con el carácter de persuasivos aquellos argumentos que hayan pretendido por medios ajenos a los estrictamente jurídicos

Argumentos deductivos y no deductivos: validez y corrección

Los argumentos deductivos difieren de los no deductivos, en que incluso un gran número de premisas ciertas no garantizan la verdad de la conclusión.

En los argumentos no deductivos, la conclusión va inevitablemente más allá de las premisas, mientras que la conclusión de un argumento deductivo válido sólo hace explícito lo que ya está contenido en las premisas

Resumen Aquí, los jueces tienen una misión complicada y a la vez crucial, ya que su labor, previa al momento de interpretar la norma, consiste en identificar si existe una aplicable al caso concreto.

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

La distinción entre "contenido" y "forma" de un argumento lógico (o deductivo), es fundamental para una adecuada comprensión de su naturaleza y para su correcta evaluación, pues a tal distinción se asocian dos diferentes juicios: el de verdad y el de validez

Esta simultaneidad de enfoques y consideraciones respecto a la dualidad contenido-forma, así como sus implicaciones en el análisis y evaluación de argumentos deductivos, puede hacerla compleja y de difícil comprensión

Las funciones de verdad

Líneas precedentes se ha indicado que la invalidez de un argumento depende, de que en un proceso justificatorio se hayan respetado las reglas deductivas o de corrección lógica que correspondan al caso

Una función de verdad es una función que acepta valores de verdad como entrada y produce un valor de verdad único como salida

Cuantificadores

Un cuantificador es una expresión con la que se pretende determinar la cantidad en una proposición

El ámbito de estos cuantificadores puede también revitalizarse a un periodo de tiempo de duración limitada

Los cuantificadores son términos del lenguaje que especifican si un enunciado se refiere a todos los elementos de una clase o sólo a alguno de ellos; es decir, sirven para distinguir entre enunciados de carácter general y particular

Tablas de verdad

A fin de simplificar la fórmula, se elimina la contradicción, que existe en el caso y que se refiere al primer supuesto que no guarda relación con el asunto en la medida en que se refiere a la hipótesis en que existe una notificación de la que se parte para verificar el cómputo para promover el juicio de amparo

Las tablas de verdad: Se trata de tablas que definen el funcionamiento lógico de las conectivas. Las tablas de verdad se construyen señalando cuál es el valor de verdad o falsedad de una proposición compuesta para cada una de las combinaciones posibles de valores de verdad o falsedad de las proposiciones simples que la integran

ARGUMENTOS INTERPRETATIVOS

Argumentos dialécticos, argumentos apodícticos o demostrativos

Tres clases: argumentos dialécticos, retóricos y poéticos

Se trataría, pues, de una especie de medida de aceptación de una cosa (quizás sería más preciso decir "de una creencia") por parte de un grupo de sujetos; de ahí que sea afortunada la traducción de este sentido de probable como plausible

Argumentos erísticos, pseudoconclusiones o paralogismos

Eristico a menudo se refiere a un tipo de argumentación que se centra en terminar con la disputa con éxito de un argumento en lugar de acercarse a una realidad dada

Los pseudoconclusiones se observan en los sofismas y en los paralogismos, la primera, los sofismas es una refutación falsa, con conciencia de su falsedad y para confundir al contrario y el paralogismo es una refutación falsa sin conciencia de su falsedad es una falacia.

Los paralogismos, son planteamientos que no se pueden considerar como verdaderos; lo que quiere decir que la conclusión a la que se llega después de planteadas las premisas es falaz

Argumentos deductivos y no deductivos

El argumento deductivo se genera cuando pasamos de lo general a lo particular. En él, no se genera nuevo conocimiento, sino que se refuerzan posiciones que ya se conocían con anterioridad

El argumento no-deductivo es en el que no existe el silogismo, es decir, es aquella estructura discursiva en el cual una vez planteadas algunas cosas, existe una interrupción o ausencia de necesidad

La analogía y la abducción, argumentos a simili, a contrario y a fortiori

La abducción Se trata de un término utilizado por Charles Sanders Peirce en su *Collected papers (1935-1966)* y que en ocasiones diferentes denomina como reproducción, hipótesis, presunción y argumento originario

La deducción prueba que algo debe ser; la inducción muestra que algo es realmente operativo; la abducción se limita a sugerir que algo puede ser

Según Peirce, todo argumento está compuesto de tres elementos, a saber: caso, resultado y regla

Los argumentos jurídicos como argumentos interpretativos

En la línea de argumentación e interpretación, resulta idóneo hacer la indicación de los argumentos interpretativos, en donde tenemos que los argumentos son intentos de apoyar ciertas afirmaciones o decisiones con razones, por lo que argumentar tiene una importancia especial porque constituye una manera de informarse acerca de qué afirmaciones o decisiones son mejores que otras

Los métodos o cánones de interpretación son pautas de elección, pautas dirigidas a guiar esa elección y su consiguiente fundamentación

Argumento a rúbrica, argumento psicológico

El argumento a rúbrica es aquel por medio del cual la atribución de significado se realiza a partir del título o rúbrica que encabeza el grupo de artículos en el que se encuentra ubicado el enunciado

El argumento psicológico. Sería aquel que justifica la atribución a una disposición normativa del significado que se corresponda con la voluntad del emisor o autor de la misma, es decir, del concreto legislador que históricamente la redactó

Argumento sedes materiae, argumento ab auctoritate

Los argumentos deductivos difieren de los no deductivos, en que incluso un gran número de premisas ciertas no garantizan la verdad de la conclusión.

En los argumentos no deductivos, la conclusión va inevitablemente más allá de las premisas, mientras que la conclusión de un argumento deductivo válido sólo hace explícito lo que ya está contenido en las premisas

Argumento sedes materiae, argumento ab auctoritate

El argumento sedes materiae: Es aquél que por la atribución de significado a un enunciado dudoso se realiza a partir del lugar que ocupa en el contexto normativo del que forma parte, ya que se piensa que la localización topográfica de una disposición proporciona información sobre su contenido

El argumento ab auctoritate, es una formulación que debe ser interpretada en atención a la opinión intelectual o jurídica, es decir, atiende a una opinión, entonces esta argumentación atiende a ser interpretada meramente por una autoridad

Argumento histórico. Argumento teleológico

A partir de ese momento la historia ha dado lugar a la aparición de diversas escuelas o ideologías de interpretación entre las que cabe destacar la propia escuela histórica del derecho fundada por Savigny

Argumento teleológico, el argumento teleológico justifica la elección de aquella interpretación, de las posibles, que provoque una aplicación de la norma interpretada en la que el fin de la norma se cumpla mejor o en mayor medida que en las otras interpretaciones posibles

Argumento económico, argumento a coherencia. Reducción al absurdo

En cuanto al argumento económico, se dirá que es aquel por el que se excluye la atribución a un enunciado normativo de un significado que ya ha sido atribuido a otro enunciado normativo preexistente al primero o jerárquicamente superior al primero o más general

El argumento a coherencia es aquel porque dos disposiciones no pueden rechazar dos normas incompatibles entre ellas

El argumento de la reducción al absurdo se define en el mundo del Derecho como aquel que permite rechazar un significado de un enunciado normativo de entre las teóricamente (o prima facie) posibles, por las consecuencias absurdas a las que conduce

La tipología de las falacias

Sobre la tipología de las falacias se puede decir lo siguiente: la falacia o sofisma es una reputación aparente a través del cual se pretende defender algo falso y confundir al adversario

Es una falacia que implica responder a un argumento o a una afirmación refiriéndose a la supuesta opinión que de ello tiene la gente en general, en lugar de al argumento por sí mismo