



Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: Brandom Daniel Pérez Guzmán

Nombre del tema: Argumentación Jurídica

Parcial: 2°

Nombre de la Materia: Argumentación Jurídica

Nombre del profesor: David Armando Hernández Cruz

Nombre de la Licenciatura: Derecho

Cuatrimestre: 7°

LENGUAJE JURÍDICO Y ARGUMENTACIÓN

TIPOS DE DISCURSO: ARGUMENTATIVO, INFORMATIVO.

La argumentación es un proceso racional que se da en un dialogo justificativo. El discurso jurídico es un dialogo o procedimiento discursivo entre el intérprete y el destinatario (o auditorio), y dado que con frecuencia las elecciones decisivas tienen carga valorativa, se considera como argumentación racional la mejor justificación posible que se pueda ofrecer.

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 se justifique.

En otras palabras, 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 dialogo intersubjetivo y el consenso alcanzado bajo ciertas reglas de procedimiento. Es decir, los sujetos van hacer interlocutores del dialogo y participes del discurso que debe verificarse previo a toda decisión jurídica.

TIPOS DE ENUNCIADOS

Origen y relaciones de los enunciados jurídicos Lo primero que caracteriza a un enunciado jurídico, es que éste aparece en forma escrita publicado en alguno de los diarios oficiales donde se publican las disposiciones jurídicas de un Estado.

Lo segundo es que dicho enunciado no aparece publicado aisladamente, sino formando parte del cuerpo de un texto.

Lo tercero es que este enunciado jurídico, al estar inscrito en una publicación, es una copia presuntamente auténtica del enunciado jurídico que figura en el documento original firmado por la autoridad susodicha y depositada en el archivo oficial correspondiente. Aquí consideramos equivalentes los originales de los enunciados jurídicos y sus copias; o sea, llamaremos "enunciado jurídico" a cualquier copia de un enunciado jurídico original.

En cuarto lugar, ese enunciado es jurídico si no ha sido derogado, anulado o modificado por los medios previstos en el propio derecho. Si todos estos requisitos se cumplen, estamos en presencia de un enunciado jurídico en su versión de copia literal.

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

En efecto, los conceptos jurídicos difieren con frecuencia del concepto general o común.

A estas palabras se les llama términos o vocablos, y, referidas a su respectiva disciplina, forman la terminología o el vocabulario, en este caso jurídico.

La mayor parte del vocabulario jurídico proviene del latín, como abogado, civil, delincuente, equidad, legítimo, sanción, usufructo; incluso, debido a la influencia universal del latín, es posible encontrar algunas semejanzas con otras lenguas

El lenguaje jurídico aparece constituido, por una combinación de textos oficiales y formulaciones doctrinarias (sea que éstas emanen de la doctrina propiamente dicha o de la jurisprudencia).

El lenguaje puede tener un uso descriptivo o prescrito. En la descripción el lenguaje porta una noticia, una descripción. Por ejemplo el cielo está nublado; el agua hierve a cien grados. El enunciado descriptivo puede ser calificado de verdadero o de falso.

USOS DEL LENGUAJE

La determinación del uso del lenguaje permite conocer la fuerza del enunciado lingüístico respectivo. 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.

Al quedar identificado el uso, el receptor del mensaje procederá a preguntarse en qué sentido le están describiendo algo, que sentimiento le quieren transmitir, que orden se le está imponiendo o que conducta tiene prohibido realizar.

Durante todo el proceso el interlocutor emplea el lenguaje.

Mediante su uso puede facilitar o dificultar la comprensión.

Tiene defectos intrínsecos que impiden transmitir el mensaje deseado, es necesario ser más preciso y propio, para no introducir aquellas que representan un alto grado de ambigüedad o vaguedad.

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.

USO Y MENCIÓN DE EXPRESIONES.

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.

Persuasión y fundamentación en el discurso argumentativo. El propósito del discurso argumentativo es convencer o persuadir. Mediante éste, se presentan argumentos a favor de una idea, punto de vista o persona. Para convencer se hace necesario informar, presentar datos y hechos verificables.

Para lograr su objetivo algunas fuentes recurren a la mentira o a la apariencia. En la persuasión no encontramos dominios de verdad o mentiras absolutas sino relativas.

Según Anthony Weston, autor de "Las claves de la argumentación" (libro clásico en la materia) argumentar consiste en "ofrecer un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión. En este sentido, no es simplemente la afirmación de ciertas opiniones, ni se trata simplemente de una disputa. Los argumentos son intentos de apoyar ciertas opiniones con razones". Un argumento debe contener premisas y una conclusión. Las premisas deben ser explícitamente diferenciables de esa conclusión.

Al persuasor solo le interesa lo que el persuadido haga y no lo que sienta o piense; su propósito casi siempre es alcanzar algún fin preestablecido. Es una forma de control social sobre decisiones ideas y pensamientos de los demás.

PERSUASIÓN Y FUNDAMENTACIÓN EN EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

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.

Deductivos: Sera aquel por virtud del cual se infieren de forma lógica y necesaria las conclusiones a partir de sus premisas.

LENGUAJE JURÍDICO Y ARGUMENTACIÓN

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 estas pueden clasificarse en logicistas y no logicistas

Las primeras, en donde se encuentra 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.

De esta forma se puede afirmar que el argumento deductivo será aquel por virtud del cual se infiere 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 convertido la premisa menor y el sentido de la decisión es la conclusión que se obtiene mediante una simple subsunción.

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.

Mientras que la verdad (o su contrapartida, la falsedad), sólo atañe al contenido concreto de las proposiciones, la validez depende exclusivamente de la forma estructural de todo el argumento. Sin embargo, ambos aspectos se relacionan de manera clave en tanto que la verdad lógica de la conclusión componente de mayor interés en el argumento-, depende por igual de ambos aspectos: contenido verdadero de las premisas y forma válida del argumento.

Cuando se dan ambas condiciones, la conclusión es "necesariamente" verdadera. Además, es precisamente de este principio del que se deriva la regla que sirve para establecer cuándo una forma puede considerarse válida o correcta: si la forma es válida, para cualquier contenido verdadero de las premisas deberá generar un contenido también verdadero en la conclusión.

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

Una función de verdad es una función que acepta valores de verdad como entrada y produce un valor de verdad único como salida. En otras palabras: la entrada y la salida de una función de verdad son todos valores de verdad; una función de verdad siempre generará exactamente un valor de verdad; e ingresar los mismos valores de verdad siempre generará el mismo valor de verdad.

El ejemplo típico es en la lógica proposicional, en la que se construye una declaración compuesta usando declaraciones individuales conectadas por conectores lógicos; Si el valor de verdad del enunciado compuesto está completamente determinado por los valores de verdad del enunciado o enunciados constituyentes, el enunciado compuesto se denomina función de verdad, y cualquier conector lógico utilizado se dice que es funcional de verdad.

La lógica proposicional clásica es una lógica funcional de verdad, en el sentido de que cada enunciado tiene exactamente un valor de verdad que es verdadero o falso, y cada conectivo lógico es funcional de verdad (con una tabla de verdad correspondiente), por lo que cada enunciado compuesto es un función de verdad. Por otro lado, la lógica modal no es funcional a la verdad.

LAS FUNCIONES DE VERDAD

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

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 revitalizarse a un periodo 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.

Pero, al igual que estos cuantificativos temporales, 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, pudiendo ejemplificar esta noción con el enunciado abierto "todos pueden o todos deben" a aquel cerrado que indique "algunos pueden o algunos deben".

La forma de los argumentos, como totalidad, se estructura a partir de la forma de los enunciados parciales que lo componen. Es importante, por consiguiente, estudiar las características de forma de estos enunciados. Uno de los principales elementos formales en las proposiciones son los llamados "cuantificadores".

CUANTIFICADORES

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.

TABLAS DE VERDAD

Según el Aquinate, el primero de estos actos de la razón, por medio del cual se llega a conclusiones necesarias, es el llamado argumento necesario o analítico, que es el más propio de la ciencia y es estudiado por la parte de la lógica llamada analítica o resolutoria.

El segundo de los procesos aquí señalados es estudiado por la lógica llamada inventiva o tópica, la cual no alcanza nunca argumentos necesarios, sino sólo con un limitado grado de certeza o probabilidad

el tercer proceso de la razón (que no vamos a tratar directamente en el presente artículo) origina los argumentos falaces, estudiados por la parte de la lógica llamada "sofística".

ARGUMENTOS DIALÉCTICOS, ARGUMENTOS APODÍCTICOS O DEMOSTRATIVOS

Tres clases: argumentos dialécticos, retóricos y poéticos. En los primeros, "la razón se inclina totalmente a una parte de la contradicción, aunque con cierto resquemor hacia la otra". En el argumento retórico, en cambio, el grado de probabilidad o de certeza alcanzado es todavía menor, pues en él "no se da una completa creencia u opinión sino cierta sospecha, porque la razón no se inclina totalmente a una parte de la contradicción, aunque se incline más hacia ésta que hacia aquélla".

La tercera clase de argumentos que distingue Santo Tomás dentro de la llamada lógica inventiva o tópica, es el argumento poético: "A veces la sola estimación se inclina hacia una de las partes de la contradicción por alguna representación, al modo que el hombre rechaza algún alimento si se le representa bajo la semejanza de algo abominable. Y a esto se ordena la Poética. Pues propio del poeta es inducir algunas cualidades por alguna representación apropiada".

Según TH Irwin, "es característica del procedimiento erístico pensar en algunos argumentos como forma de derrotar al contrario, al mostrar que un oponente debe sancionar la negación de lo que inicialmente se tomó a sí mismo a creer."

ARGUMENTOS ERÍSTICOS, PSEUDOCONCLUSIONES O PARALOGISMOS

Es decir, los argumentos Erísticos se centran en tener la razón o en ser percibido convincentemente como acertado

El objetivo general consiste en ganar la discusión, y/o la participación en un conflicto con el único propósito de perder el tiempo a través de argumentos, no para descubrir potencialmente una respuesta verdadera o probable a cualquier pregunta o tema específico.

La Erística aboga por el bien de los conflictos en lugar de la búsqueda de la resolución de conflictos.

Según Aristóteles, este arte de la controversia habría sido creado por Eutidemo. La erística juega un papel fundamental en la filosofía antigua y en las querellas de las distintas escuelas filosóficas.

Un argumento deductivo es aquel en el que la conclusión se ha construido a partir de premisas más generales.

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. Y ello, debido a que la información ya se encuentra en las premisas. Al pasar de lo general a lo concreto, primero se tienen que identificar leyes, teorías o hechos generales, y, siguiendo una serie de pasos, se va concretando hasta extraer la conclusión más particular.

La principal fortaleza que tiene este razonamiento es que la relación entre las premisas y la conclusión es muy fuerte. Ya que la conclusión extraída deriva estrictamente de lo enunciado a través de estas premisas.

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.

En el argumento deductivo, hay tres enunciados, dos de los cuales con premisas y una tercera es conclusión. En cambio en el argumento no deductivo no hay una articulación entre el antecedente y el consecuente, lo universal y la particular, la premisa y la conclusión.

aquella operación realizada por los intérpretes del Derecho (juristas y jueces en particular) mediante la cual se atribuye a un caso o a una materia que no encuentra una reglamentación expresa en el ordenamiento jurídico, la misma disciplina prevista por el legislador para un caso o para una materia semejantes".

LA ANALOGÍA Y LA ABDUCCIÓN, ARGUMENTOS A SIMILI, A CONTRARIO Y A FORTIORI.

Ulrich Klug es mucho más claro cuando señala: "Tradicionalmente se habla de aplicación analógica de una proposición jurídica cuando una proposición que ha sido dictada para una determinada situación de hecho, es aplicada a otra situación de hecho diferente pero que coincide con la primera en las relaciones esenciales.

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. Como señala Nancy Harowitz, la construcción de la abducción en Peirce describe esencialmente un proceso por el cual el sujeto se enfrenta a un hecho observado que María José requiere explicación y que parece importante.

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 ARGUMENTOS JURÍDICOS COMO ARGUMENTOS INTERPRETATIVOS

Por lo que se afirma que un argumento es un conjunto estructurado que suele describirse con los términos "premisas" y "conclusiones". Los argumentos jurídicos son aquellos que son utilizados para respaldar una petición o decisión jurídica

Desde el punto de vista lógico, el argumento es la expresión de un razonamiento, aunque el término "argumento" es utilizado para referir en un sentido amplio un razonamiento mediante el cual se pretende probar o refutar una tesis, con objeto de convencer a alguien de la verdad o falsedad de la misma. La validez del argumento depende de su corrección lógica, tanto en sentido formal como en el material. Este tipo de argumentos, sin embargo, se consideran como extralógicos, ya que se basan en criterios puramente jurídicos.

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, ya que se piensa que los títulos proporcionan información sobre el contenido regulado bajo los mismos, por no ser casual, sino consecuencia del diseño institucional del legislador, por lo que manifiestan su voluntad. Es un argumento de congruencia que apela a la coherencia del sistema jurídico.

ARGUMENTOS INTERPRETATIVOS

ARGUMENTOS INTERPRETATIVOS

ARGUMENTO SEDES MATERIAE, ARGUMENTO AB AUTORICTATE

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 fundamento y la persuasividad del argumento residen en la idea de que existe una sistematización racional de todas las disposiciones de un texto legal que no es casual sino expresión de la voluntad del legislador.

El razonamiento implícito que se lleva a cabo es doble: por un lado, se considera como un atributo del legislador racional su rigurosidad en la ordenación de los textos, que obedece a un criterio sistemático; y, por otro, se piensa que esa sistemática, esa disposición lógica de las materias traduce la voluntad del legislador y es una información subsidiaria dirigida al intérprete.

El argumento ab autorictate, 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.

El argumento ab autorictate, se relaciona con la estructura de autoridad en términos jurídicos, que adopta un determinado enunciado. Ejemplo es el siguiente: de la autoridad emana un enunciado normativo que esta especificado en el mando que posee la constitución para establecer un conjunto de procedimiento específico. En síntesis, se puede preguntar un sujeto determinado: Cuál es el argumento de tal sentencia? La respuesta es: estas ubicadas en función de la autoridad que le confiere tal ley en el párrafo, por una serie de condiciones y situaciones concretas.

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 HISTÓRICO. ARGUMENTO TELEOLÓGICO

El argumento objetivo-teleológico es un criterio de interpretación que pone como referencia para la elección entre interpretaciones posibles la finalidad de la norma, pero entendiendo que esa finalidad hay que verla o concebirla desde el sentir, los presupuestos y las necesidades de la sociedad actual, de hoy, del momento en que va a ser aplicada la norma que interpretamos.

El Argumento Económico o hipótesis del legislador no redundante afirma esencialmente que se debe descartar una interpretación cuando, si se admitiera el texto se limitaría a repetir lo que ya resultaba de un texto legal anterior y sería por eso mismo superfluo.

ARGUMENTO ECONÓMICO, ARGUMENTO A COHERENTIA. 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 has sido atribuido a otro enunciado normativo preexistente al primero o jerárquicamente superior al primero o más general; debido a que si aquella atribución de significado no fuera excluida, nos encontraríamos frente a un enunciado normativo superfluo.

El argumento a coherencia es aquel porque dos disposiciones no pueden rechazar dos normas incompatibles entre ellas. Por ello, sirve tanto para rechazar los significados de un enunciado que lo hagan incompatible con otras normas del sistema, como para atribuir directamente un significado a un enunciado, ya que el argumento justifica no solo la atribución de significados no incompatibles y el rechazo de significados que impliquen incompatibilidad, sino la atribución de aquel significado que haga al enunciado lo más coherente posible con el resto del ordenamiento.

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. Aristóteles señala: que hay dos clases de falacias, las lingüísticas y las extralingüísticas.

LA TIPOLOGÍA DE LAS FALACIAS

Las lingüísticas tienen las causas que a continuación se mencionan: la homonimia o equivocación, la infibolia, la falsa conjunción, la falsa disyunción o separación y la falsa acentuación.

La equivocación se relaciona a la incertidumbre de un término determinado. El ejemplo es el siguiente "los males son bienes, pues las cosas que deben ser son bienes y los males deber ser" aquí observamos la ambigüedad en un término en el uso de "debe ser".

En el caso de la anfibia, se refiere al enigma e imprecisión de un determinado enunciado. El ejemplo es el siguiente: "no debe haber conocimiento, del conocimiento de algo"