



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Candelaria Cuevas Acosta.

Nombre del tema: Unidad 1 Y 2.

Nombre de la Materia: Argumentacion Juridica.

Nombre del profesor: David Armando Hernandez Cruz.

Nombre de la Licenciatura: Licenciatura En Derecho.

Cuatrimestre: 7° Cuatrimestre.

PICHUCALCO CHIPAS A 15 DE NOVIEMBRE DEL 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, por su carácter de fundamentación del significado atribuido a los enunciados normativos y las consecuencias jurídicas de ello pueden derivarse.

Los argumentos utilizados tanto por el investigador como por el abogado y el juez han sido estudiados por la lógica y la filosofía del derecho, por lo que este tema se aborda desde diversas disciplinas, incluyendo la semiótica.

El discurso jurídico es un diálogo 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 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.

argumentar "es una actividad que consiste en dar razones en favor o en contra de una determinada tesis que se trata de sostener o de refutar". Así mismo si se admite que las decisiones deben estar justificadas a su vez se asume la tarea de llevar a cabo toda una actividad argumentativa, lo que significa aceptar el problema de que se trata (el problema hace surgir la argumentación) ha de resolverse mediante razones que se hacen presentes por medio del lenguaje: oral o escrito.

Tipos de enunciados:

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.

Usos del lenguaje: 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.

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.

El lenguaje se usa prescriptivamente cuando queremos dirigirnos a otro y otros para que hagan o no hagan algo: se pretende cambiar el curso de los acontecimientos de alguna manera.

El lenguaje prescriptivo no se califica de verdadero o falso, sino de válido o inválido. Para los abogados no tiene sentido decir que una norma del Código Civil es verdadera o falsa, sino que es válida o inválida.

El lenguaje jurídico es un factor primordial de cohesión de la vida social y cultura de un país. Hay una gran disparidad entre lo que deben ser y lo que suelen ser los textos jurídicos; por ello, en nuestra exposición nos referimos tanto a las características ideales como a las características reales de estos textos.

Uso y mención de expresiones: 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.

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

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.

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.

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.

Un argumento es válido si considerando ciertas las premisas se puede determinar que la conclusión es cierta. Un ejemplo de un argumento válido es: la casa tiene cuatro cuartos.

Argumentos deductivos y no deductivos: validez y corrección:

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.

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.

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

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.

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.

Las funciones de verdad:

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.

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 unatabla de verdad correspondiente), por lo que cada enunciado compuesto es un función de verdad.

Cuantificadores: 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. 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.

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.

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: 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.

El condicional, será aquel enunciado compuesto formado por un antecedente es consecuente, de tal manera que lo que afirma un condicional es que si el antecedente es verdadero el consecuente también lo será.

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.

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: 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".

Tres clases: argumentos dialécticos, retóricos y poéticos.

Argumentos erísticos, pseudoconclusiones o paralogismos: 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." Es decir, los argumentos Erísticos se centran en tener la razón o en ser percibido convincentemente como acertado.

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.

Son una forma de sofística, es decir, de criterios discursivos banales y triviales, son aquellos en que se trata de defender algo falso y confundir de manera consiente al adversario.

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:

un argumento es deductivo si coincide con el silogismo, dado que algunas cosas son consecuencia necesaria de otras, es decir, se deducen. En ese sentido el silogismo perfecto es la deducción perfecta, ya que las premisas contienen todo lo necesario a la deducción de la conclusión.

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 la 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.

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.

el argumento abductivo no es otra cosa que la utilización del razonamiento tópico, puesto que parte de verdades plausibles y, por ende, un argumento ya utilizado en el derecho por la Escuela de Maguncia y por su mayor representante, Theodor Viehweg.

Los argumentos jurídicos como argumentos interpretativos: son aquellos que son utilizados para respaldar una petición o decisión jurídica

la metodología dominante en materia de interpretación sostiene es que el juez puede y debe valerse de ciertos métodos para esa labor de decisión interpretativa y, sobre todo, para fundamentarla.

los métodos interpretativos funcionan como argumentos justificativos de la interpretación elegida. Si yo tuviera que justificar, que dar razón de por qué preferir la corbata azul en lugar de la verde, lo podría argumentar alegando que esa corbata me va mejor con el traje y/o que es más seria y, por tanto, más adecuada para el acto al que debo asistir vestido con mucha formalidad, etc.

Los métodos o cánones de interpretación funcionan, pues, como argumentos que se entienden apropiados y aceptables para esa justificación.

Argumento a rúbrica, argumento psicológico:

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.

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.

Argumento sedes materiae, argumento ab autoritate: 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 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 autoritate, 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 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.

Argumento histórico. Argumento teleológico: los asuntos que deben argumentarse al utilizar este argumento: la asignación de finalidad a la norma y el establecimiento, a la luz de ese fin, de preferencias entre interpretaciones posibles de esa norma.

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.

al introducir en la legislación penal, para ciertos delitos o faltas relacionados con la llamada violencia de género, penas de distinta gravedad según que el agresor sea varón o mujer, el fin es otorgar mayor protección a las mujeres, víctimas más frecuentes de la violencia de su pareja masculina; es decir se trata de brindar mejor garantía para el derecho a la vida y a la integridad física, psíquica y moral de las mujeres.

Argumento económico, argumento a coherencia. Reducción al absurdo: 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.

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

El argumento a coherencia, parte de la idea que las paradojas o antinomias no tienen un estatuto de posibilidad al interior de un discurso jurídico, es decir, se refiere al espacio en que dos enunciados legales parecen o resultan ser incompatibles entre sí, ya que busca la conservación de los enunciados salvando cualquier situación de incompatibilidad.

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 falsa disyunción es la separación errónea de un conjunto de términos. El ejemplo es: nueve es cinco y cuatro, en vez de: nueve es cinco y tres. La falsa acentuación, es la equivocada acentuación de términos

La falacia extralingüísticas, son las siguientes: la confusión de lo relativo con lo absoluto, petición de principio y entre otras, la reunión de varias cuestiones en una. La confusión de lo relativo con lo absoluto es el uso de una expresión de un sentido absoluto a partir de un significado relativo.

Las falacias No formales o informales son aquellas que tienen errores en su contenido, es decir, en la información que se ofrece en las premisas para derivar de ellas la conclusión. Al ser tan amplia la manera en que podemos errar, resulta una tarea complicada elaborar una lista completa y tipificada de ellas.

REFERENCIA:

ANTOLOGIA, UDS.