



Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: *Jesús Alberto Pérez Morales*

Nombre del Tema: *Unidad I (Lenguaje Jurídico y Argumentación)*

Parcial: *Segundo*

Nombre de la Materia: *Argumentación Jurídica*

Nombre del Profesor: *David Armando Hernández Cruz*

Nombre de la Licenciatura: *Licenciatura en Derecho*

Cuatrimestre: *Séptimo*

Lugar y Fecha de elaboración: Pichucalco, Chiapas; noviembre 11 de 2022

LENGUAJE JURÍDICO Y ARGUMENTACIÓN

Tipos de discurso

- Argumentativo**
 - 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
 - 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
- Informativo**
 - 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
 - el discurso argumentativo se caracteriza porque el éxito o fracaso de una determinada decisión, dependerá de las razones que previamente se hayan expuesto para justificarlas

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
- 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
- Los enunciados prácticos a su vez se clasifican en:
 - Normativos:** se traducen en una norma propiamente y pueden ser de dos tipos: Enunciados que expresan normas y enunciados que expresan el uso de poderes normativos: pueden ser deónticos o regulativos, o no deónticos o constitutivos. Enunciados que expresan normas deónticas, pueden a su vez hacerlo en forma de reglas o de principios.
 - Valorativos:** son valores que sustentan a un determinado ordenamiento jurídico, pero no se traducen en guía de un comportamiento en forma directa

Usos del lenguaje

- El lenguaje jurídico es el conjunto de términos y expresiones que denotan principios, preconceptos y reglas a que están sometidas las relaciones humanas en toda la sociedad civil
- El lenguaje jurídico presenta características especiales que lo diferencian de los otros lenguajes.
- 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 prescriptividad del lenguaje jurídico, es necesario para regular la conducta humana en determinado orden social
- 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
- Finalmente el uso operativo es aquel en donde se utilizan ciertas palabras o términos que tienen una específica significación con relación a un sistema de reglas vigentes

Uso y mención de expresiones

- Aquí se partirá de la idea de que el lenguaje es la herramienta fundamental de la comunicación entre los hombres
- La determinación del uso del lenguaje permite conocer la fuerza del enunciado lingüístico respectivo
- La publicidad informativa: persuade al colocar el anuncio como una fuente de información válida, en la órbita en las actitudes, va dirigida hacia el conocimiento que tienen las personas proponiendo con ese nuevo conocimiento uno nuevo
- En todo el proceso de comunicación, el interlocutor va a emplear el lenguaje mediante el uso el 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
- La ambigüedad y la vaguedad al ser problemas o defectos intrínsecos al lenguaje natural, van a afectar en forma consecuente y necesaria al lenguaje de las normas jurídicas

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.
- Persuasión y fundamentación en el discurso argumentativo. El propósito del discurso argumentativo es convencer o persuadir
- Tipos de persuasión: Testimonial: lo usan las personas famosas o gente común para persuadir a través de los anuncios.
- 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
- La labor argumentativa implica, necesariamente un dialogo 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 acto discursivo meramente persuasivo o bien por un discurso de convencimiento o debidamente fundamentado

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

En este sentido es posible encontrar algún argumento no-deductivo, también conocido como abducción en donde no se da esa deducción en forma necesaria, pues más bien se estaría en presencia de un tipo de silogismo cuya premisa mayor es evidente, pero la premisa menor es menos evidente y por ello la conclusión solo podrá ser probable

Lo anterior, 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

De esta forma se puede afirmar que el argumento deductivo será aquel por virtud del cual se infiere de forma lógica y necesaria las conclusiones a partir de sus premisas

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

Entonces, si un presupuesto de la justificación es aplicar el derecho válido sin estudiar su naturaleza, por consecuencia los jueces se constituyen en sujetos aplicadores de la ley, carentes de conciencia para valorar sus fallos

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

En este punto cabe destacar, primeramente, que el argumento deductivo tal y como se ha caracterizado, utiliza como criterio de validez de la lógica formal tradicional

En este sentido, se deben distinguir aquellos argumentos que son manifiestamente inválidos de aquellos que solo aparentan ser válidos sin serlo como son las falacias

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

En el caso de las falacias de atingencia se pueden destacar el argumento ad ignorantiam, el argumento ad hominem y la petición de principio; en las falacias de ambigüedad se trata de un problema de significación en el lenguaje al que se ha hecho referencia

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

Lineas 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

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

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

Sea como fuere, pues, ninguna argumentación es capaz de ejercer su función sin apoyarse en algún punto del pensamiento o de los sentimientos del sujeto

Cuantificadores

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

Al lado de la lógica proposicional se encuentra la cuantificacional, cuyo objetivo es rescatar algunos elementos del lenguaje natural como es la predicación y la cuantificación, los cuales suelen estar presentes en todo tipo de argumentos

De estas 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".

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



Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: *Jesús Alberto Pérez Morales*

Nombre del Tema: *Unidad II (Argumentos Interpretativos)*

Parcial: *Segundo*

Nombre de la Materia: *Argumentación Jurídica*

Nombre del Profesor: *David Armando Hernández Cruz*

Nombre de la Licenciatura: *Licenciatura en Derecho*

Cuatrimestre: *Séptimo*

Lugar y Fecha de elaboración: Pichucalco, Chiapas; noviembre 11 de 2022

ARGUMENTOS INTERPRETATIVOS

Argumentos dialécticos, argumentos apodícticos o demostrativos

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

Y 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. 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

La tercera clase de argumentos que distingue Santo Tomás dentro de la llamada lógica inventiva o tópica, es el argumento poético

Argumentos erísticos, pseudoconclusiones o paralogismos

La erística, a partir de la antigua palabra griega Eris que significa "disputa" o "conflictos" y techne, arte, procedimiento es el arte del conflicto y del debate

Tipos de paralogismos

Para empezar están los paralogismos formales que tienen que ver con el proceso de análisis o reflexión del emisor del mensaje

Luego, están aquellos que no se consideran formales y que a su vez se dividen en otros dos tipos: ambiguos y de atinencia.

Argumentos deductivos y no-deductivos.

Aristotélicamente hablando, un argumento es deductivo si coincide con el silogismo, dado que algunas cosas son consecuencia necesaria de otras

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

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

Como diferenciarlos:

Los deductivos: * Se sostienen en bases lógicas paso por paso. *parten de premisas generales y arriban a una conclusión específica. *aspiran a ser concluyentes. *las conclusiones no dependen de ningún dato que no esté en las premisas.

NO DEDUCTIVOS: *Carecen de base lógica, se sostienen en la intuición y en la generalización. *parten de premisas lógicas para formular una conclusión general. * aspiran a una cierta probabilidad. *las conclusiones dependen de elementos por fuerza del razonamiento.

La analogía y la abducción, argumentos -a simi-, -a contrario y -a fortiori

Para Norberto Bobbio la analogía, sinónimo de razonamiento por analogía, procedimiento por analogía, extensión analógica o interpretación analógica

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

Una definición similar es la de Enrico Pattaro, para quien por medio del argumento a contrario "el intérprete sostiene que ha de excluirse el que una disposición jurídica que se refiere (prescribiendo, prohibiendo o permitiendo) a una determinada categoría de personas o de comportamientos, sea referible también a otra categoría de personas o de comportamientos

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

Sobre el tema de principios, tenemos los Principios Generales del Derecho, los cuales también resultan inevitables de mencionar, ya que más adelante se hará la diferenciación con la analogía.

ARGUMENTOS INTERPRETATIVOS

Argumento -a rúbrica, argumento psicológico

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

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

El título o rúbrica de un grupo de artículos proporciona un argumento lógico de su dependencia en virtud de su relación sistemática. Significa atribuir a un enunciado un significado sugerido por el título o rúbrica que encabeza un conjunto de artículos en el que el enunciado interpretado se encuentra

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

Los argumentos históricos tienen por objeto proporcionar coherencia en la dimensión del tiempo, para lo cual se aducen hechos que se refieren a los antecedentes históricos del problema jurídico discutido, en cuanto a razones a favor o en contra

Argumento teleológico, el argumento teleológico justifica la elección de aquella interpretación, de las posibles, que provoque una aplicación de la norma

Argumento económico, argumento -a coherentia. Reducción al absurdo

La definición que hace Chaim Perelman nos dice: "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"

En síntesis se trata de establecer un tejido argumental en función de una propuesta economizante, es decir, orientada hacia un argumento pragmático, dirigido a la no-redundancia de un enunciado determinado.

El argumento a coherentia 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

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

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"

FALACIAS NO FORMALES. Es un razonamiento que usa una persona para convencer, NO aportando razones, utilizando elementos irracionales para persuadir o sonsacar (incitar) a la otra.

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

FALACIAS FORMALES. Son razonamientos no válidos pero que a menudo se aceptan por su semejanza con formas válidas de razonamiento o inferencia. Se da un error que pasa inadvertido. Son aquellas que tienen errores en su forma, es decir, que violan alguna de las estructuras deductivamente válidas. En este sentido, cualquier argumento inválido sería una falacia

FALACIA AD HOMINEM (Dirigida contra el Hombre) Ataca o desacredita a la otra persona. Es un argumento que, por su forma o contenido, no está capacitado para sostener una tesis, que consiste en dar por sentada la falsedad de una afirmación tomando como argumento quién es el emisor