



Mi Universidad

SUPER NOTA

Nombre del Alumno: ING.CHRISTIAN ESTÉVEZ HIDALGO

Nombre del tema

Parcial 1

Nombre de la Materia: ARGUMENTACION JURIDICA

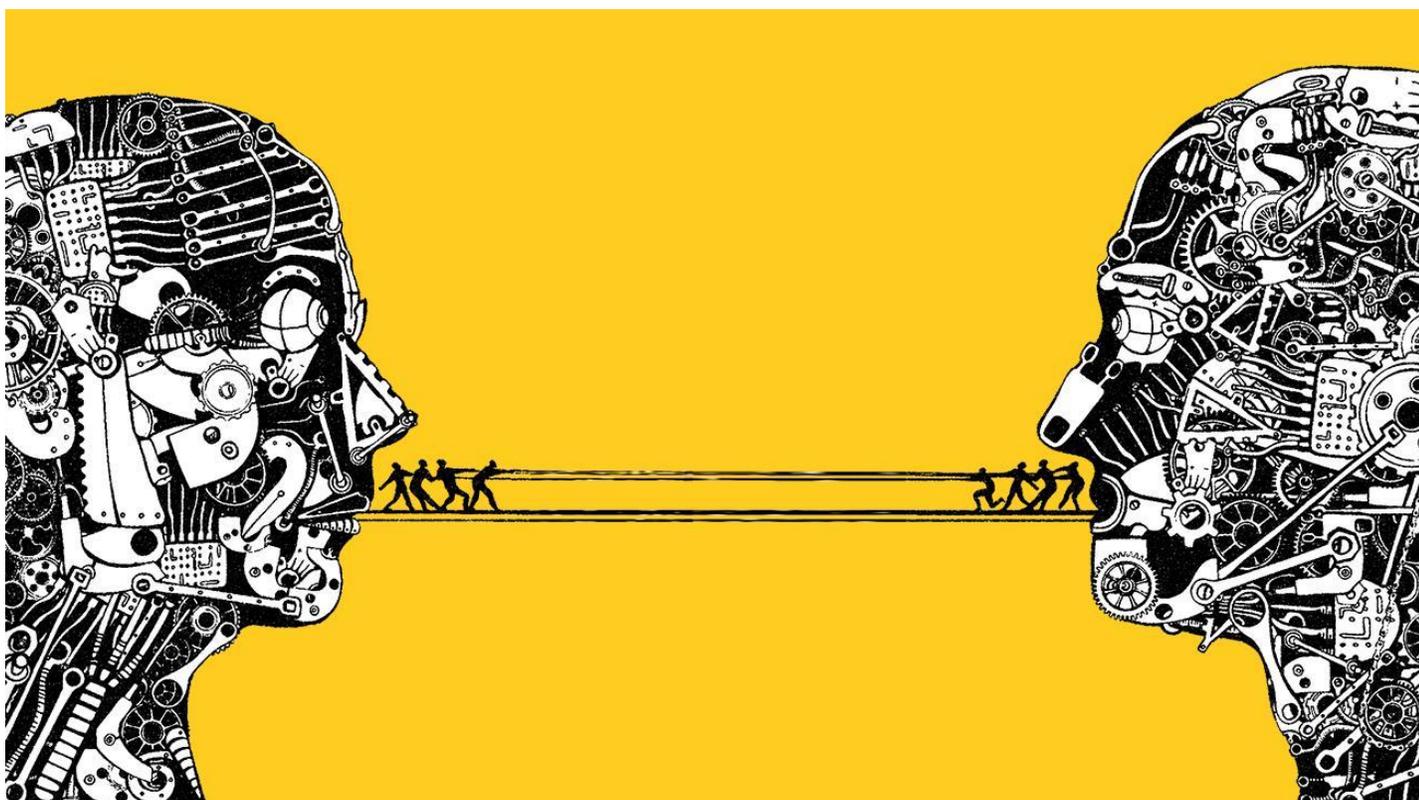
Nombre de la Licenciatura: DERECHO

Cuatrimestre

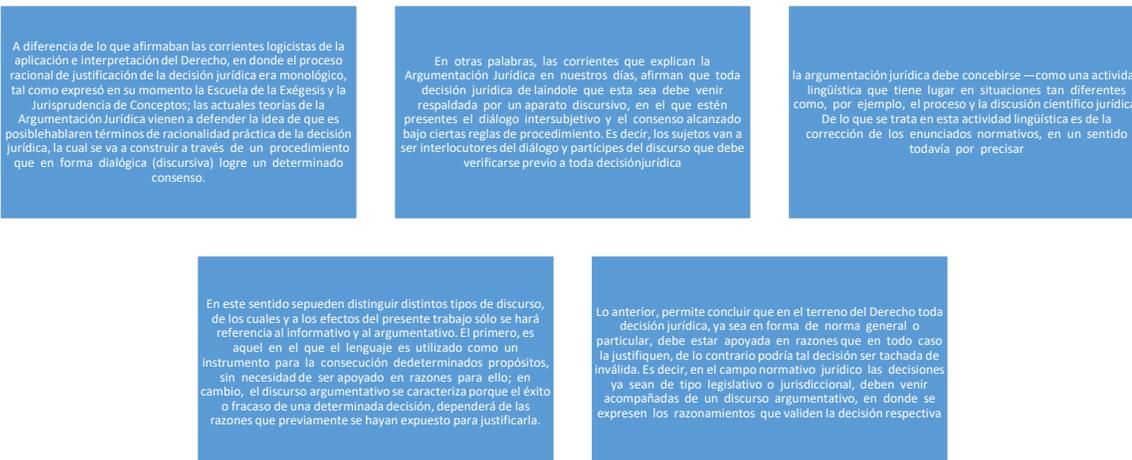
Tuxtla Gutiérrez, Chiapas. A 14 de noviembre del 2022

Unidad 1

Lenguaje jurídico y argumentación



Entender al Derecho como un sistema de normas, se debe ser consciente de que las normas jurídicas se expresan a través del lenguaje. En este sentido, podemos también afirmar que entre Derecho y lenguaje existe una relación inescindible, de tal suerte que desde la creación de las normas jurídicas hasta su aplicación e interpretación (ambas tareas prácticas del jurista), se encontrarán distintas formas argumentativas en donde estará presente el uso del lenguaje.



TIPOS DE DISCURSO



La argumentación se utiliza en una amplia variedad de textos, especialmente en los científicos, filosóficos, en el ensayo, en la oratoria política y judicial, en los textos periodísticos de opinión y en algunos mensajes publicitarios. En la lengua oral, además de aparecer con frecuencia en la conversación cotidiana (aunque con poco rigor), es la forma dominante en los debates, coloquios o mesas redondas.

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

La **INTRODUCCIÓN** suele partir de una breve exposición (llamada —introducción o encuadre) en la que el argumentador intenta captar la atención del destinatario y despertar en él una actitud favorable. A la introducción le sigue la tesis, que es la idea en torno a la cual se reflexiona. Puede estar constituida por una sola idea o por un conjunto de ellas.

elementos que forman el cuerpo argumentativo se denominan pruebas, inferencias o argumentos y sirven para apoyar la tesis o

PROCEDIMIENTOS LINGÜÍSTICOS
El párrafo es el cauce que sirve para distribuir los diferentes pasos (planteamiento, análisis o argumentos y conclusión) contenidos en la argumentación escrita. De entre los elementos de cohesión textual que relacionan los contenidos repartidos en los diferentes párrafos destacan tres: la repetición léxica o conceptual en torno al tema y los marcadores discursivos que permiten seguir el proceso de análisis o argumentación y avisan del momento de la conclusión.

Usos del lenguaje Aquí, se partirá de la idea de que el lenguaje es la herramienta fundamental de comunicación entre los hombres. No obstante, dicha herramienta por demás útil y además necesaria, suele presentar algunos problemas que repercuten en la correcta transmisión del mensaje si no es usada adecuadamente.

ESTRUCTURA MONOLOGADA: La voz de un solo sujeto organiza la totalidad del texto argumentativo. Es el caso del investigador que valora el éxito de un descubrimiento en una conferencia.

ESTRUCTURA DIALOGADA: El planteamiento, la refutación o la justificación y la conclusión se desarrollan a lo largo de réplicas sucesivas. Es el caso de los debates en los que es fácil que surjan la controversia, la emisión de juicios pasionales, las descalificaciones y las ironías.

La **DEDUCCIÓN** (o estructura analítica) se inicia con la tesis y acaba en la conclusión. La **INDUCCIÓN** (o estructura sintética) sigue el procedimiento inverso, es decir, la tesis se expone al final, después de los argumentos.

Argumentos racionales: Se basan en ideas y verdades admitidas y aceptadas por el conjunto de la sociedad. Argumentos de hecho: Se basan en pruebas comprobables. Argumentos de ejemplificación: Se basan en ejemplos concretos. Argumentos de autoridad: Se basan en la opinión de una persona de reconocido prestigio. Argumentos que apelan a los sentimientos. Con estos argumentos se pretende halagar, despertar compasión, ternura, odio.

La **ENUMERACIÓN ACUMULATIVA** consiste en aportar varios argumentos en serie. Cumple una función intensificadora. La **EJEMPLIFICACIÓN** se basa en aportar ejemplos concretos para apoyar la tesis. Los ejemplos pueden ser el resultado de la experiencia individual. La **INTERROGACIÓN** se emplea con fines diversos: provocar, poner en duda un argumento, comprobar los conocimientos del receptor.

La **CONCLUSIÓN**. Es la parte final y contiene un resumen de lo expuesto (la tesis y los principales argumentos).

Si el texto pertenece al ámbito científico (jurídico, humanidades...) abundan en el léxico los tecnicismos. Si es de tema más general o de enfoque más subjetivo, suele utilizarse un léxico de registro predominantemente estándar.

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 conformes a las cuales se argumente o justifique la decisión. Al respecto, 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.

El uso **descriptivo** es aquel que se emplea para informar o dar cuenta del estado que guardan ciertos fenómenos ya sean naturales o sociales. Se dice que en el uso descriptivo, se emplean unidades lingüísticas en forma de aserciones de las cuales se puede predicar su verdad o falsedad. El ejemplo paradigmático del uso de lenguaje descriptivo es el lenguaje científico.

PROCEDIMIENTOS DISCURSIVOS Se trata de procedimientos que no son exclusivos de la argumentación antes bien son compartidos por otros modos de organización textual, como la exposición. Destacan:

La **DEFINICIÓN**. En la argumentación se emplea para explicar el significado de conceptos. En ocasiones, se utiliza para demostrar los conocimientos que tiene el argumentador. La **COMPARACIÓN** (o analogía) sirve para ilustrar y hacer más comprensible lo explicado. Muchas veces sirve para acercar ciertos conceptos al lector común. Las **CITAS** son reproducciones de enunciados emitidos por expertos. Tienen el objetivo de dar autenticidad al contenido. Las citas se emplean como argumentos de autoridad.

Entendido así el Derecho cabe señalar que los enunciados jurídicos pueden ser de distintas clases a saber: en primer lugar se deben distinguir los enunciados prácticos de los enunciados no prácticos; entendiéndose a los primeros como aquellos que dirigen directamente una conducta por ello tiene efectos prácticos, mientras que los segundos son definiciones que no tienen carácter prescriptivo pero que informan sobre algún elemento que haya que precisar. Los enunciados prácticos a su vez se clasifican en: normativos y valorativos.

El uso **expresivo** del lenguaje es aquel que se utiliza para —comunicar emociones o sentimientos o para provocarlos en el interlocutor.

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.

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. Ahora bien, 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

La ambigüedad y la vaguedad al ser problemas o defectos intrínsecos al lenguaje natural, van a afectar en forma consecutiva 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.

Persuasión y fundamentación en el discurso argumentativo 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. Lo cual será posible alcanzar invocando los fundamentos jurídicos que fortalezcan la decisión, es decir, 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.

¿Qué es la persuasión? 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. La persuasión no se basa en eslóganes. Por supuesto, hay que tener en cuenta que el proceso de persuasión no es directo, es decir, porque una persona le diga a otra que debería hacer más ejercicio o emplear X producto con una técnica convincente esto no quiere decir que el último vaya a obedecerle. Algunos elementos que dificultan que se produzca un cambio real son el hecho de presentar argumentos débiles que el receptor pueda contrarrestar reforzando aún más su punto de vista inicial.

Emisor

En lo que respecta a quien transmite la información, la fuente que intenta persuadir, hay dos características que se tienen muy en cuenta a la hora de ser o no ser persuadidos: su atractivo y su credibilidad. Se ha demostrado en múltiples experimentos que de manera general consideramos más confiables a aquellos individuos que percibimos como más atractivos (en parte por el efecto halo, en que suponemos que alguien que tiene una buena cualidad seguramente tendrá otras).

Receptor

En lo que se refiere al receptor del mensaje, las principales características que afectan a la hora de ser influidos son el nivel de inteligencia, la autoestima y el nivel de implicación con el tema. Se ha de tener en cuenta que el efecto del nivel de inteligencia no se debe tomar como una medida directa. No es que quien más influenciable sea tenga menos inteligencia, pero alguien con mayor inteligencia sí tendrá más recursos para poner en duda los argumentos esgrimidos en la persuasión.

3. Mensaje Otro de los elementos principales a la hora de persuadir a alguien es el propio mensaje en sí. Varios estudios indican que el hecho de emplear un mensaje más racional o más emotivo dependerá del tipo de respuesta que se quiera favorecer. También afecta que el mensaje incorpore elementos que provoquen miedo o sensación de amenaza: según la teoría de motivación de protección de Rogers, tenderemos a buscar y a considerar más ciertos los mensajes que nos permitan minimizar o evitar un daño.

Mensaje Otro de los elementos principales

a la hora de persuadir a alguien es el propio mensaje en sí. Varios estudios indican que el hecho de emplear un mensaje más racional o más emotivo dependerá del tipo de respuesta que se quiera favorecer. También afecta que el mensaje incorpore elementos que provoquen miedo o sensación de amenaza: según la teoría de motivación de protección de Rogers, tenderemos a buscar y a considerar más ciertos los mensajes que nos permitan minimizar o evitar un daño.





Unidad 2
Argumentos interpretativos

El análisis de los diversos tipos de argumentos, nos ayudará a entender el estudio del discurso jurídico, desde el punto de vista genético, es decir, la construcción de la invención o el hallazgo de pruebas y argumentos que el jurista habrá de organizar en su discurso, ya que

compete a la organización, búsqueda y recopilación del material del que se servirá el abogado, en la elaboración de su trama (pruebas, documentos, argumentos, etc.); la disposición designa la organización y distribución de todo este material, de acuerdo con una estructura perfectamente especificada; la elocución o estrategia de elaboración verbal, consistente en la búsqueda de procedimientos expresivos adecuados, para la transmisión del mensaje, es decir, la selección del léxico adecuado para elaborar un texto jurídico; la memoria o relato escrito en retrospectiva, en la que el abogado recuerda los criterios básicos de un enunciado; y la acción en tanto elemento dinamizador a nivel fáctico y empírico del texto jurídico, o sea, la concreción en los hechos y la práctica del acto

El discurso jurídico, también se puede visualizar a nivel de argumentos interpretativos desde su estructura interna, es decir, el exordio o introducción en tanto parte primera, donde el abogado inicia su discurso; la narración o el acto de contar una historia la exposición de los hechos; la argumentación o edificación de las razones el establecimiento de las pruebas, fundamentos y batería argumental; y finalmente el epílogo o conclusión del acto de habla jurídico la parte final del texto del abogado

La analogía y la abducción, argumentos —a similibus—, —a contrariis— y —a fortiori—. La analogía es un procedimiento discursivo ubicado entre la univocidad y la equivocidad. La univocidad ha sido entendida por Aristóteles como lo sinonímico, es decir a los objetos que tienen en común el nombre, o la definición del nombre; por ejemplo: tanto el hombre como el buey se denominan animales. En pocas palabras lo unívoco es lo vinculado a un sinónimo, es decir, a aquel fenómeno lingüístico cuando en un enunciado se acumulan palabras de significado parecido, por ejemplo delgado es sinónimo de esquelético, flaco, chupado o desecado.

Los argumentos jurídicos como argumentos interpretativos. Un argumento jurídico para ser interpretativo, deberá racionalmente describir y explicar de manera contundente, un caso en función de tales criterios. La argumentación está referida a la justificación de las premisas, de las decisiones y de los razonamientos.

Argumento —a rúbrica—, argumentopsicológico. Un argumento a rúbrica se da en función del título o rubro que indica un razonamiento determinado en relación a un hecho específico. Esto implica la atribución de significado a un determinado enunciado que está en relación a la rúbrica que encabeza el grupo de artículos en el que dicho enunciado normativo se ubica

Los que están en contra de la fuerza de la interpretación psicológica se enmarcan en una teoría objetiva con una ideología dinámica, esto es, que se deben satisfacer las necesidades actuales y por tanto el intérprete será el que considere los factores que determinan el sentido. El texto se desvincula por tanto de su autor histórico

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

2.1 Argumentos dialécticos, argumentos apodícticos o demostrativos. En la tradición dialéctica aristotélica, se concibe a ésta en tanto arte dialógico. En ese sentido el argumento dialéctico es de corte erístico, ya que parte de un conjunto de premisas, supuestamente probables, pero en esencia no lo son.

La diferencia entre el argumento dialéctico y el argumento apodíctico es que el primero no es demostrativo y el segundo sí. En síntesis para Aristóteles existen tres tipos de argumentos: los apodícticos, los dialécticos y los sofísticos erísticos. El argumento apodíctico, es aquel cuyas premisas son verdaderas, dado que su conocimiento tiene su origen en premisas auténticas y primeras, en pocas palabras, es un argumento demostrativo

Argumentos deductivos y no-deductivos. Aristóticamente hablando 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

Argumentos erísticos, pseudoconclusiones o paralogismos. Los argumentos erísticos, 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 consciente al adversario. Es el típico argumento aparente. Aristóteles fue el primero en elaborar una clasificación de este tipo de pseudoargumentos y se caracterizan por su ambigüedad, equivocación y equivocidad. Las 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

Para argumentar, podemos, en términos generales, acudir a la lógica formal o la lógica material también podemos emplear razonamientos pragmáticos que se construyen mediante procedimientos simétricos, deliberativos, públicos, sin violencia, etcétera— atendiendo a si se trata de un razonamiento de justificación interna o externa. Cuando el caso es fácil —justificación interna—, es decir, cuando no ponemos en duda las premisas fácticas o normativas de nuestro razonamiento, recurrimos al llamado silogismo subjuntivo (el modus ponens).

En la tradición jurídica este tipo de batería argumental, es sin duda alguna uno de los más antiguos. El ejemplo que se podría señalar al respecto es el siguiente: dado un caso fáctico concreto —un delito por ejemplo—, la rúbrica de una estructura normativa señala algo específico que de una u otra forma debe ser acatado. Es decir, el rubro o título nos da la pauta en términos argumentales para tomar una decisión concreta.

En este caso el argumento psicológico se refiere a la voluntad del legislador para llevar a cabo una determinada actividad, es decir, a qué intereses sirve en tanto sujeto determinado. En síntesis, este argumento implica darnos cuenta de cuál ha sido el fundamento de la ley en función del propósito del legislador.

Argumento —sede materia—, argumento —ab autoritate—. Sobre el argumento sede materia, se puede decir lo siguiente: implica el lugar concreto y la sede topográfica que tiene en tanto enunciado normativo. Sobre esto Ezquiaga Ganuz dice: —es aquí por el que la atribución de significado a un enunciado normativo se realiza a partir del lugar que ocupa en el contexto normativo del que forma parte

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 quiere defender algo falso y confundir al adversario. Aristóteles señala que hay dos clases de falacias, las lingüísticas y las extralingüísticas

Las lingüísticas, tienen las causas que a continuación se mencionan: la homonimia o equivocación, la anfibolia, 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 deben ser, aquí observamos la ambigüedad de un término en el uso —debe ser. En el caso de la anfibolia, se refiere al enigma e imprecisión de un determinado enunciado.

En la justificación externa se usan una gran cantidad de argumentos para determinar lo que establecen las premisas normativas. En la justificación interna se emplean principalmente argumentos deductivos (modus ponens, modus tollens, silogismo hipotético, silogismo disyuntivo, dilema, argumentos deductivos en varios pasos, etcétera)



Bibliografía

ATIENZA, M. y RUÍZ MANERO, J., Las Piezas del Derecho, Ariel, Barcelona, 1996, pp.19-25. Clasificación Biblioteca Facultad de Derecho: K213 A75.

BERUMEN CAMPOS, A., Apuntes de Filosofía del Derecho, Cárdenas Editor, México,2003, pp. 239-248. Clasificación Biblioteca Facultad de Derecho: K232.S6 B47.

CURSO DE ARGUMENTACION JURIDICA Autor: MANUEL ATIENZA Editorial: TROTTA 2015

Josep Joan Moreso i Mateos. Lógica, argumentación e interpretación en el derecho. Editorial OUC, 2014.

Manuel Atienza.Sobre el razonamiento judicial: Una discusión con Manuel Atienza. Palestra editores, mayo 2017.

M. Virgilio Bravo Peralta, Alfredo Islas Colín. Argumentación e interpretación jurídica: para juicios orales y la protección de derechos humanos. Editorial Porrúa, 2010

Nicolás Campos Plaza, Emilio Ortega Arjonill.Panorama de lingüística y traductología: aplicaciones a los ámbitos de la enseñanza del francés / lengua extranjera y de la traducción. Editorial Atrio, granada 2005