



Nombre del Alumno: Marian Lucero Solís Mazariegos

Nombre del tema: Mapa conceptual

Parcial: III parcial

Nombre de la Materia: Argumentación Jurídica

Nombre del profesor: Lic. Manolo Rubén Rodríguez Ramírez

Nombre de la Licenciatura: Derecho

Cuatrimestre: 7°

Argumentación Jurídica

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. Lo anterior se refiere a la apariencia externa de los enunciados jurídicos. Pero lo que les da a esos enunciados su carácter de juridicidad no es sólo esta apariencia formal, sino las reglas que rigen dicha apariencia.

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. 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.

Tal y como se ha venido diciendo, en el campo del derecho valido o correcto será aquel que se construya racionalmente, es decir, con fundamento en razones basadas en las propias normas que constituyen el ordenamiento, que respetando sus cánones lógicos justifiquen la decisión jurídica. Al respecto, cabe precisar que entre las tareas practicas del terreno jurídico, destacan sin duda la creación normativa por parte del legislador, y la de aplicación de las normas por parte de los jueces.

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.

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 período de tiempo de duración limitada.

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.

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. En derecho es la expresión a través del lenguaje que habilita el entendimiento para saber se está ante un uso descriptivo, expresivo u operativo.

Distinción entre argumentos correctos (o válidos) y argumentos meramente persuasivos.
Argumento válido: será el que tenga fundamento basado en el ordenamiento y justificará 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.

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; no obstante, dicho argumento puede resultar insatisfactoria pues solo suministra criterios formales de corrección sin considerar aquellos materiales o de contenido. De esta manera es posible encontrar un argumento correcto en el plano lógico, pero que partió de premisas falsas; o bien un argumento incorrecto, aunque la conclusión y premisas puedan resultar verdaderas.

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. Así, se tienen a los llamados cuantificadores, que son aquellos elementos o palabras que vienen a explicar las cantidades en los enunciados o juicios, de tal forma que simbólicamente se establezca que todos o solo algunos de los elementos de un conjunto que mantienen una propiedad están afectados por elemento deóntico determinado.

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. 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.

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.

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.

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 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. Pero resulta de capital importancia no confundir la idea de validez con la de verdad, pues solo los enunciados son verdaderos o falsos y los argumentos serán válidos o inválidos.

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. Aquí, se estaría ante la presencia de los denominados conectivos u operadores lógicos entre los que podríamos destacar la conjunción, la disyunción y la condicional.

Tema principal 1

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.

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 de forma lógica y necesaria las conclusiones a partir de sus premisas

En ocasiones se suele calificar a un argumento de valido cuando sus premisas y su conclusión son falsas; no obstante, podría darse el caso de que aun teniendo ese carácter las premisas y la conclusión el argumento sea válido. Ello, en virtud de que la validez no depende de la relación de implicación aun cuando las premisas sean falsas o irreales.

La conjunción es un enunciado compuesto formado por dos enunciados simples o compuestos llamados conjuntos, de tal suerte que la relación entre ambos enunciados implica que la conjunción es verdadera si sus dos conjuntos también lo son. La disyunción, por su parte, es el enunciado compuesto formado por dos enunciados simples o compuestos llamados disyuntos, solo que aquí será verdadera la conexión de dos proposiciones si por lo menos una de ellas es verdadera. El condicional, será aquel enunciado compuesto formado por un antecedente es verdadero el consecuente, de tal manera que lo que afirma un condicional es que si el antecedente es verdadero el consecuente también lo será.