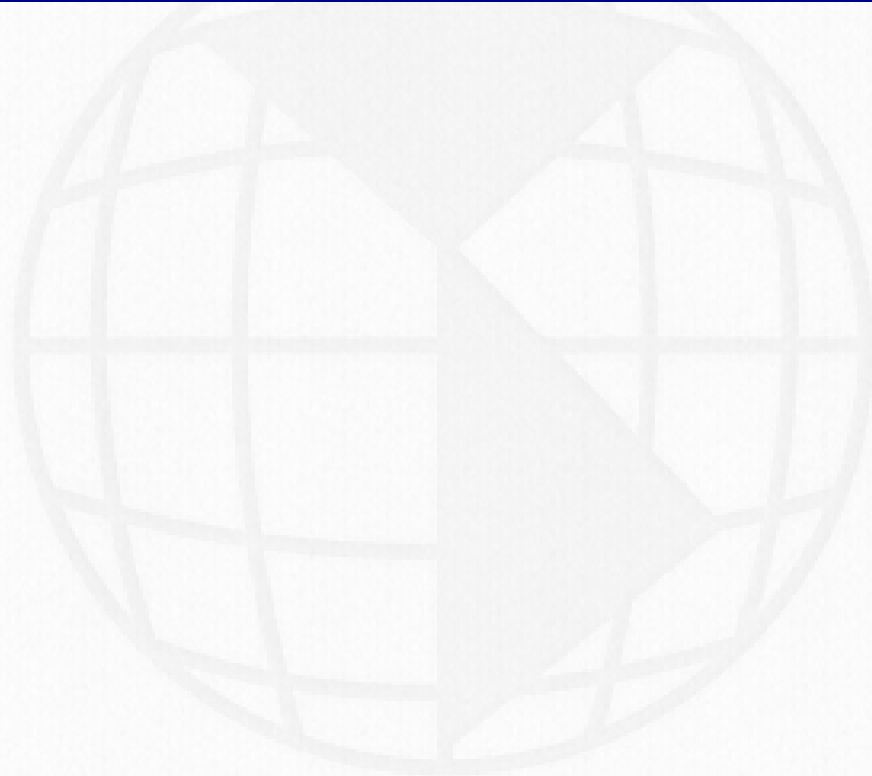




UNID[®]

U N I V E R S I D A D
I N T E R A M E R I C A N A
P A R A E L D E S A R R O L L O

Interpretación y Argumentación Jurídica



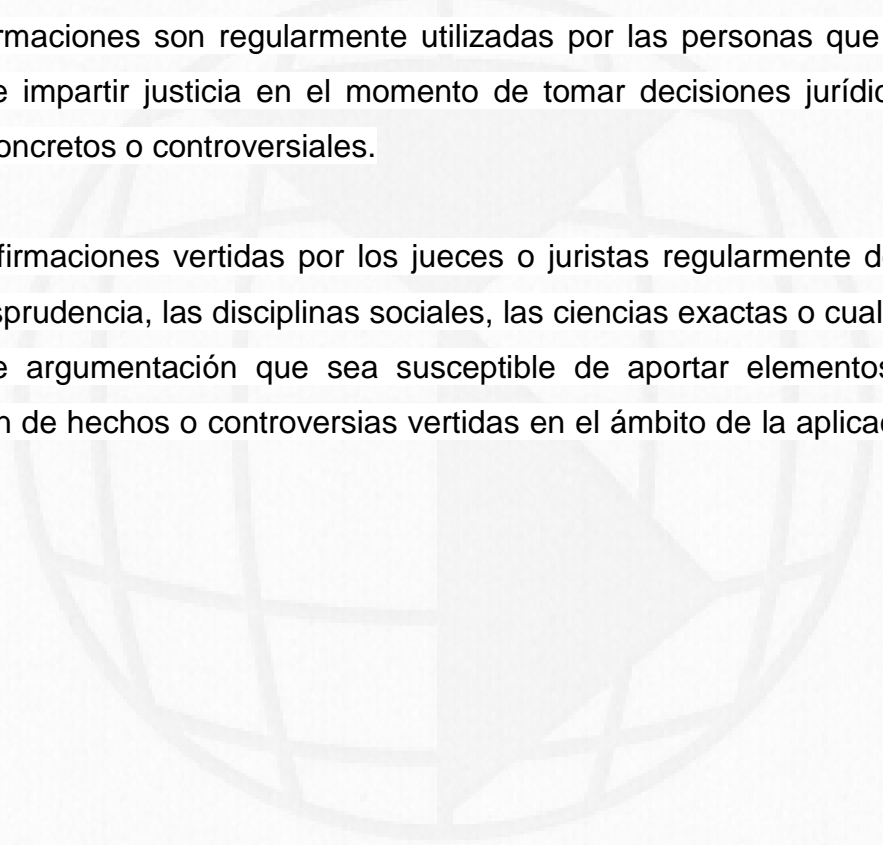
Sesión No. 9

Nombre: La Argumentación Jurídica

Contextualización

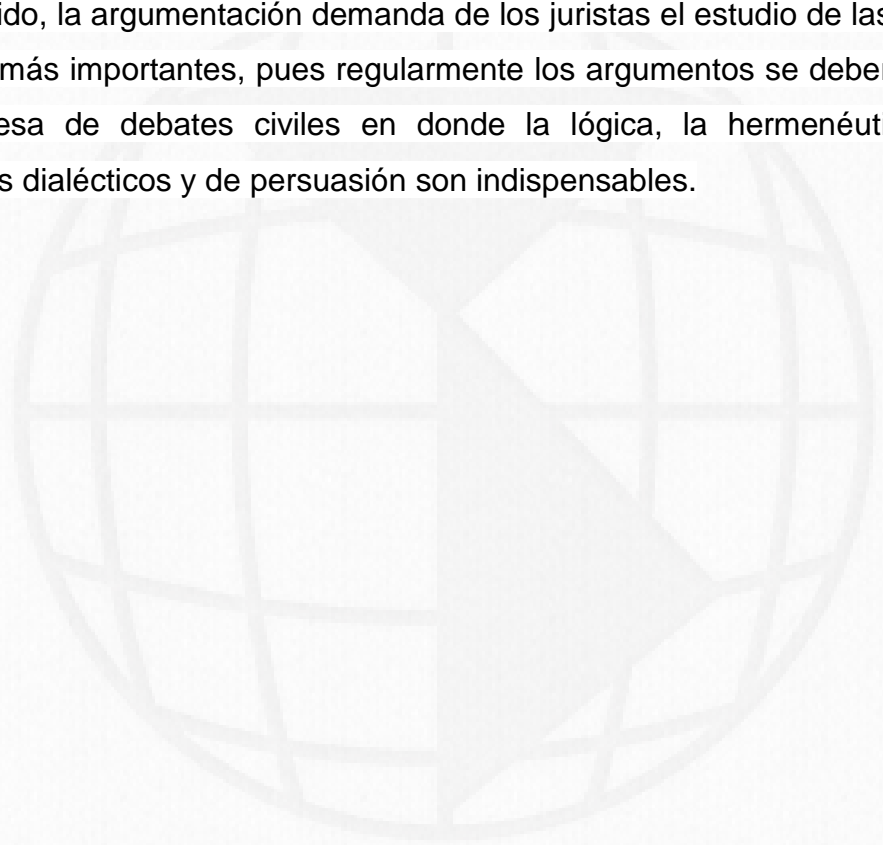
La argumentación jurídica permite llegar a conclusiones por medio de afirmaciones lógicas que están fundamentadas en razones aceptadas desde el punto de vista jurisprudencial o del campo de aplicación de los textos normativos. Estas afirmaciones son regularmente utilizadas por las personas que tienen la misión de impartir justicia en el momento de tomar decisiones jurídicas sobre hechos concretos o controversiales.

Las afirmaciones vertidas por los jueces o juristas regularmente descansan en la jurisprudencia, las disciplinas sociales, las ciencias exactas o cualquier otra fuente de argumentación que sea susceptible de aportar elementos para la resolución de hechos o controversias vertidas en el ámbito de la aplicación de la ley.



Introducción: Concepto de Argumentación Jurídica.

Las teorías de la argumentación se hacen presentes durante los debates de aplicaciones de la ley, sobre todo en términos de la resolución de controversias de ley o constitucionales, una vez que la norma ha sido previamente interpretada. Estas argumentaciones puestas en consejos o tribunales son necesarias para llegar a conclusiones y acuerdos aceptables para la resolución de un hecho. En este sentido, la argumentación demanda de los juristas el estudio de las técnicas retóricas más importantes, pues regularmente los argumentos se deberán poner en la mesa de debates civiles en donde la lógica, la hermenéutica y los elementos dialécticos y de persuasión son indispensables.



Explicación:

El Argumento

Un argumento es una afirmación provista de razonamiento que buscan probar algo. Al argumentar se busca exponer las razones que justifican una idea, hecho, conducta, interpretación o significado; con la intención de que sea creíble o aceptada.

En este sentido la argumentación será puesta a prueba en todo momento, sin embargo, la argumentación no implica mostrar las pruebas irrefutables de la afirmación vertida, por el contrario se busca sólo convencer o persuadir al receptor del mensaje.

Para algunos autores es indispensable tomar en cuenta la visión de la verdad como “realidad consensual”, es decir un hecho verdadero está en función del consenso entre los sujetos con los que se discuten y presentan los argumentos en cuestión. Para lograr esto se puede apoyar un sin número de estructuras lógicas y aceptables para validar las afirmaciones expuestas:

1. Afirmación apoyada en hechos verosímiles:	Argumentar algo con base en verdades previamente aceptadas. Un hecho que indique si lo argumentado es verdadero o falso.
2. Afirmación apoyada en un esquema lógico-formal:	Se debe formular un esquema lógico que no admite contradicción.
3. Función apoyada en esquema lógico-matemática:	Esquema lógico comprobado por técnicas científicas o matemáticas con base a un marco teórico que justifica los hechos
4. Afirmación como discurso:	Se debe motivar y persuadir a la movilización, proponiendo una acción como solución al problema
5. Afirmación como finalidad:	Se debe apelar a los intereses de los receptores para accionar de determinada manera

Cuadro 1. Contenido Extraído de libro Argumentación y Lenguaje Jurídico. Aplicación al Análisis de una Sentencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación. <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3016>

La Argumentación y el lenguaje.

Como podemos apreciar, la argumentación se puede dominar a partir de estudiar el lenguaje, pues en el acto de hablar con otros se podrá construir la verdad que posteriormente será aceptada o no. El éxito de los argumentos está relacionado en función de la relación o correspondencia entre lo que se afirma y los hechos, es decir entre el lenguaje y las cosas concretas e históricas.

Existen dos tipos de argumentación que arcanan la línea del lenguaje que se empleará para una negociación posterior. En primer lugar encontramos los argumentos demostrativos que se pueden apoyar propiamente en técnicas y métodos científicos que describen los hechos y sus consecuencias, sin embargo también podemos apreciar los argumentos persuasivos que estarán enfocados a convencer a los interlocutores de tomar un consenso o decisión.

Para que exista un argumento demostrativo debe haber una correspondencia entre el lenguaje y los hechos, de otra manera no podrá considerarse pegada a la realidad. A este tipo de lenguaje podemos nombrarle: lenguaje analítico debido a que toma en consideración la manera en que se puede realizar la explicación del hecho en cuestión, como son:

Cuadro 2. Contenido Extraído de libro Argumentación y Lenguaje Jurídico. Aplicación al Análisis de una Sentencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación. <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3016>

1. La conjunción	"Es el nexos entre dos afirmaciones que se presentan como verdaderas"
2. La disyunción excluyente	"Es la posibilidad de que se presente una afirmación verdadera y una falsa"
3. La disyunción incluyente	"Es la posibilidad de que se presente una afirmación verdadera y la otra pueda ser verdadera también"
4. El condicional	"Es la posibilidad de que se presente una afirmación como antecedente de una consecuencia verdadera"
5. El bicondicional	"Es la posibilidad de que se presenten dos afirmaciones para respaldar una consecuencia verdadera"

Para que exista el argumento persuasivo debe existir una estructura lógica del argumento que pueda ser susceptible de no caer en contradicción. Esto demanda un examen del lenguaje desde la lógica formal o material.

Cuadro 3. Contenido Extraído de libro Argumentación y Lenguaje Jurídico. Aplicación al Análisis de una Sentencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación. <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3016>

<p>1. Dialéctica</p>	<p>La dialéctica nos enseña a no adelantar conclusiones cuando se presentan afirmaciones, debido a que éstas pueden ser contradictorias entre sí. Por lo que es importante hacer un análisis de éstas contradicciones a partir del análisis de tres características:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La afirmación puede argumentar varios tipos de conclusiones y no necesariamente el que se presenta en la argumentación. 2. Ninguna afirmación es demostrativa se basa únicamente en probabilidades. 3. La supuesta veracidad de la afirmación o idea no está sustentada de forma evidente en un tópico trillado o poco creíble.
<p>2. Retórica</p>	<p>En la retórica los emisores pueden valerse de diferentes herramientas para persuadir a sus interlocutores. Por ello es muy común decir que alguien está teniendo una actitud retórica, pues aun sin tener argumentos convincentes</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El emisor no se limita a la argumentación del caso en que se trate, sino que puede utilizar diversos temas aunque no sean pertinentes. 2. Su objetivo es persuadir, sin importar los medios para conseguirlo. Simplemente quiere que se acepte su argumento. 3. Busca persuadir, por medio de un método o camino definido que puede estar explícito o implícito.

La necesidad y la importancia de argumentar

La argumentación es esencialmente necesaria para diversas actividades jurídicas y no propiamente para resolver controversias de textos normativos. Es evidente que las normas jurídicas se encuentran plasmadas mediante lenguaje comprensible para la aplicabilidad de la ley, pero al ser dudosa, se deberá interpretar su significado y argumentar las acciones que deben ser adecuadas para el caso en cuestión, incluso en las tareas legislativas, también en tribunales constitucionales, pues la argumentación en consejos o coordinaciones

legislativas tiene como objeto la reflexión de las interpretaciones jurídicas en contextos sociales existentes.

El Concepto de Argumentación Jurídica

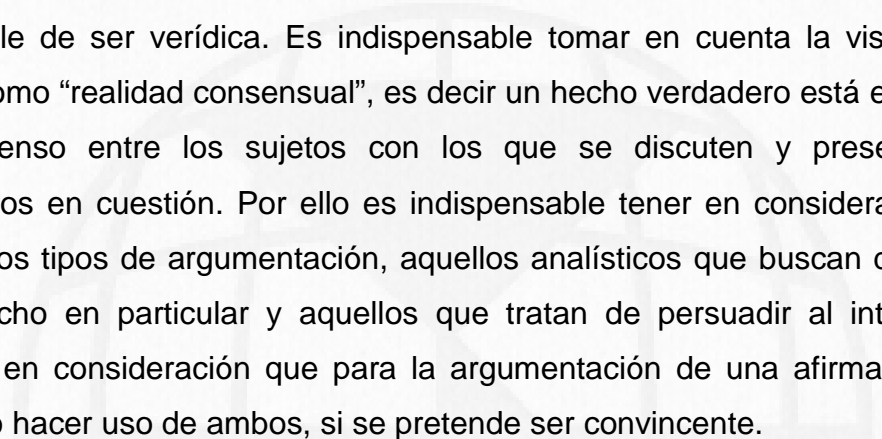
De acuerdo con los procesos del lenguaje que están implicados en el proceso de argumentación podemos comprender que el concepto de argumentación jurídica está orientado fundamentalmente a la formulación de argumentos normativos que propicien, orden social, aplicabilidad normativa y sistematización institucional en contextos como:

1. **Producción o establecimiento de normas jurídicas.** Las argumentaciones están dirigidas a la producción pre-legislativa y legislativa.
 - a) Pre- legislación: Se realiza cuando se observa la aparición de un problema o conflicto social, cuya solución puede estar inmersa en una medida normativa.
 - b) Legislativa: Se realiza cuando la argumentación ha confirmado que la solución se encuentra en la medida normativa y ésta comienza a gestarse en un trabajo parlamentario.
2. **Aplicación de normas jurídicas a la resolución de casos.** Se refiere a la actividad que se lleva a cabo en los juzgados y que tienen que ser ejercidos por juristas en sentido estricto, órganos administrativos y tribunales.
3. **Dogmática jurídica.** La dogmática es una acción que:
 - a) Formula criterios para realizar derecho positivo en instancias gubernamentales.
 - b) Formula criterios para aplicar el derecho reglamentario;
 - c) Formula y sistematiza ordenamientos jurídicos ante las instancias competentes, sobre todo en el tercer poder de la nación.

Conclusión

Es importante considerar que la argumentación jurídica es el proceso escrito y oral que los juristas utilizan para persuadir a sus interlocutores respecto a sus interpretaciones de la norma jurídica.

Sin embargo no se trata sólo de convencer a los interlocutores, sino que la argumentación debe tener una estructura capaz de ser convincente o susceptible de ser verídica. Es indispensable tomar en cuenta la visión de la verdad como “realidad consensual”, es decir un hecho verdadero está en función del consenso entre los sujetos con los que se discuten y presentan los argumentos en cuestión. Por ello es indispensable tener en consideración que existen dos tipos de argumentación, aquellos analísticos que buscan demostrar algún hecho en particular y aquellos que tratan de persuadir al interlocutor, tomando en consideración que para la argumentación de una afirmación será necesario hacer uso de ambos, si se pretende ser convincente.



Para aprender más

“Para aprender más consulta el libro *Argumentación y Lenguaje Jurídico. Aplicación al Análisis de una Sentencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación*”.

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=3016>

“Consultar la el Portal Jurídico Legal: Buscar Interpretación y Argumentación Jurídica”

<http://forodelderecho.blogcindario.com/>



Actividad de Aprendizaje

Instrucciones:

Con la finalidad de reforzar los conocimientos adquiridos a lo largo de esta sesión, ahora tendrás que realizar una actividad.

Elabora un ensayo argumentativo a partir de las reglas presentadas en la sesión. Toma una de las siguientes normas:

- Ley Federal del Trabajo: <http://brd.unid.edu.mx/ley-federal-del-trabajo-4/>
- Ley General de salud: <http://brd.unid.edu.mx/ley-general-de-salud/>
- Ley General de Educación:
<http://brd.unid.edu.mx/ley-general-de-educacion-2/>

Recuerda que la explicación debe estar preparado para presentarse en una actividad de corte pre-legislativa que tenga por finalidad argumentar la necesidad de una medida legislativa para prever alguna problemática no contemplada en la ley actual.

Se deberá realizar en cualquier software pero estar guardado en formato PDF y deberá aparecer bien descrito y enunciado cada uno de los argumentos correspondientes.

Bibliografía

- Aarnio, A. (2012). *Bases Teóricas de la Interpretación Jurídica*. México: Fontamara.
- Fernández, Graciela. (2011) *Argumentación y Lenguaje Jurídico. Aplicación al Análisis de una Sentencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación*. UNAM. México DF. <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/7/3016/pl3016.htm>
- Gunther, J. (2001). *¿Ciencia del Derecho: Técnica o Humanística?* Colombia: Universidad de Externado Colombia.
- Kelsen, H. (2012). *Teoría pura del derecho: Introducción a la ciencia del derecho*. México: Ed. Coyoacán.
- Radbruch, G. (1997) *Introducción a la Filosofía del Derecho*. Colombia. Fondo de Cultura Económica.