



**INSTITUTO PARA LA CALIDAD DE LA EDUCACIÓN  
SECCIÓN DE POSGRADO**

**EL MÉTODO ARGUMENTATIVO Y COMPETENCIAS  
COMUNICATIVAS EN LOS ESTUDIANTES DE JURISPRUDENCIA  
EN OBLIGACIONES Y NEGOCIO JURÍDICO**

**TESIS**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR EN EDUCACIÓN**

**PRESENTADA POR**

**CESAR HUMBERTO BAZAN NAVEDA**

**LIMA-PERÚ**

**2012**



**ASESOR Y MIEMBROS DEL JURADO**

**ASESOR:**

Dr. Oscar Ruben Silva Neyra

**PRESIDENTE DEL JURADO:**

Dr. Florentino Mayuri Molina

**MIEMBROS DEL JURADO:**

Dr. Tomas Napoleón Barreto Bazan

Dra. Lida Glida Maris Badillo Chumbemuni

Dr. Victor Raul Diaz Chavez

Dr. Carlos Augusto Echaiz Rodas





**DEDICATORIA:** A mi esposa Maria Jesús y a  
mis hijos Cesar y Rodrigo.



**AGRADECIMIENTO:**

A mis profesores del Doctorado.

## INDICE

	<b>Páginas</b>
Portada	i
Título	ii
Asesor y miembros del Jurado	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
INDICE (General, tablas y figuras)	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCION	ix
<b>CAPÍTULO I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>1</b>
1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Formulación del problema	3
1.2.1. Problema general	3
1.2.2. Problemas específicos	3
1.3 Objetivos de la investigación	4
1.3.1. Objetivo general	4
1.3.2. Objetivos específicos	4

1.4. Justificación de la investigación	5
1.4.1. Desde el punto de vista teórico.	5
1.4.2. Desde el punto de vista práctico	6
1.4.3. Desde el punto de vista metodológico	7
1.4.4. Desde el punto de vista legal	7
1.5. Limitaciones de la investigación	7
1.5.1. Al objeto del estudio	8
1.5.2. A la información recolectada	8
1.5.3. A los recursos de la investigación	8
1.6. Viabilidad de la investigación	10
<b>CAPITULO II: MARCO TEÓRICO</b>	<b>10</b>
2.1. Antecedentes de la investigación	10
2.2. Bases teóricas	14
2.2.1. El método argumentativo	14
2.2.2 Los métodos argumentativos en la enseñanza del Derecho	20
2.3 Habilidades comunicativas	26
2.3.1. Definiciones conceptuales	34
2.4. Formulación de hipótesis	35
2.4.1. Hipótesis general	35
2.4.2. Hipótesis específica	35
2.4.3. Variables	36

<b>CAPITULO III: DISEÑO METODOLÓGICO</b>	<b>37</b>
3.1. Diseño de investigación	37
3.1.1 Tipo	38
3.1.2. Enfoque	38
3.2. Población y muestra	38
3.3. Operacionalización de variables	39
3.4. Técnicas para la recolección de datos	40
3.4.1. Descripción de los instrumentos	40
3.4.2. Validez y confiabilidad de los instrumentos	40
3.5. Técnicas para el procesamiento y análisis de los datos	40
3.6. Aspectos éticos	40
<b>CAPITULO IV: RESULTADOS</b>	<b>41</b>
<b>CAPITULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES</b>	<b>64</b>
5.1 Discusión	64
5.2 Conclusiones	65
5.3 Recomendaciones	67
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	<b>68</b>
• Referencias bibliográficas	68
• Referencias hemerográficas	69



- Referencias electrónicas 70

## **ANEXOS**

Anexo 1.- Matriz de consistencia 72

Anexo 2.- Tabla de análisis de datos 74



## RESUMEN

La educación que debe preparar a los estudiantes para desenvolverse en su futura vida social y profesional no los capacita para argumentar, para defender sus puntos de vista, lo que requiere de estrategias correctivas eficaces mediante el desarrollo de cursos que en la universidad puedan darles la formación que no han tenido, capacitándolos para obtener un desarrollo exitoso en su profesión.

La teoría de la argumentación que comprende el debate civil, la conversación y la persuasión se preocupa por llegar a conclusiones a través del razonamiento lógico basado en premisas, lo que es muy útil en los juicios para ganar una causa.

Las normas del Derecho se expresan a través del lenguaje por lo que en su aplicación e interpretación (ambas tareas del jurista) se requieren distintas formas argumentativas; de lo que resulta que, argumentación e interpretación son elementos imprescindibles para el derecho, que juegan un papel trascendental al impartirse justicia.

El diseño de esta investigación es no experimental de tipo Descriptivo (delinea los temas específicos a tratar); Correlacional (usa la analogía como método jurídico para extraer de los casos estudiados las reglas generales aplicables); también es

Transversal (busca establecer la relación de variables mediadas en una muestra en un período -año 2012-).

Se realiza porque necesitamos que nuestros alumnos:

- a) Sepan expresarse oralmente en forma clara, fluida y convincente.
- b) Escuchen atentamente a sus interlocutores demostrando tolerancia ante la diversidad.
- c) Redacten textos diversos con creatividad y coherencia.
- d) Lean de manera placentera, comprensiva y crítica.



## **ABSTRACT**

The education that should prepare students to develop through their future and social professional lives doesn't prepare them to argue, to defend their points of view, that requires effective corrective strategies through the development of courses that the university can offer them to have the right professional formation that students haven't had along their lives, providing them professional training so they can obtain a successful development on their careers.

The argumentation theory that comprises the civil debate, conversation and persuasion concern to come to the conclusion through logical reasoning based on premises, which is very useful on winning trials.

The rules of law express through the language, that's why on its application and interpretation (both tasks of the jurist) require different argumentative ways; which is why argumentation and interpretation are essential elements to the law, which play an important role at the moment of enforcing justice.

This non-experimental descriptive design (outlines specific topics to treat); correlational (Uses the analogy as legal method to extract of the cases studied, the general rules applicable); this is also a cross design (it seeks to establish the relationship of variables measures as a sample in a period-2012).

This is carried out because we need that our students:

- a) Be able to express themselves orally in a clear, smooth and convincing way.
- b) Listen carefully to their partners demonstrating tolerance toward diversity.
- c) Write up various texts with creativity and consistency.
- d) Read in a pleasant, understanding and critical way.

## INTRODUCCION

El sueño de un educador es enseñar bien a sus alumnos y su mejor pago es ver como prosperan en la vida aprovechando las enseñanzas recibidas.

Son muchas las promociones a las que he enseñado en el pre grado el Derecho de Obligaciones y otras tantas en el Pos Grado a las que enseñé la Jurisprudencia en Obligaciones y negoci jurídico a las que quiero enseñar mejor, mejorando mis métodos educativos y por eso, como los hombres nunca dejamos de aprender, siempre queremos saber (más los educadores con mayor razón) retorné a las aulas esta vez para ampliar mi panorama: aprender a enseñar no sólo desde la perspectiva del Derecho sino desde la perspectiva de la educación, el doctorado en educación.

Esta es mi finalidad personal, perfeccionarme en lo que hago por vocación: el dictado de la cátedra universitaria, cuyos conceptos y sistemática educativos van a ser replanteados a la luz de los nuevos conocimientos adquiridos.

En términos de mi profesión resulta claro que en la enseñanza del derecho una de las fortalezas que un Abogado debe tener es su capacidad para argumentar tanto en forma oral como escrita, a fin de convencer especialmente a los jueces (en general a toda las autoridades fiscales, administrativas, tributarias, arbitrales, etc.) que su defendido tiene la razón.

Así lo sentimos como una necesidad imperiosa para tener éxito en el ejercicio diario de nuestra profesión.

El curso que dicto en el post grado “Jurisprudencia en obligaciones y negocio jurídico” requiere especialmente de estas destrezas argumentativas porque en él no sólo analizamos el sentido de las Ejecutorias Supremas que van a establecer las interpretaciones jurídicas de la Ley en materia de Obligaciones sino que vamos a encontrar las razones correctas para resolver en uno o en

otro sentido, previo debate en el cual se van a exponer los puntos de vista de cada uno de los estudiantes.

Del debate saldrá la luz que no necesariamente tiene que coincidir con la forma en la que la Corte Suprema ha resuelto, ellos son hombres y también se pueden equivocar y como todos los ciudadanos tenemos el derecho de criticar el sentido de las Ejecutorias así lo hacemos en este curso, con más razón cuando todos somos Abogados y con mayor razón aún, cuando lo hacemos con fines didácticos dentro de la Universidad en cursos de Pos grado.

Espero contribuir con el desarrollo de la presente tesis a tomar conciencia (educativamente hablando) del especial papel que la argumentación tiene en la profesión de Abogados y a mejorar de la argumentación jurídica tanto en el Post Grado de la Universidad como en la vida profesional de los estudiantes.





## **CAPÍTULO I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA**

La educación debe preparar a los estudiantes para que puedan desenvolverse en su vida social en las actividades profesionales que deseen realizar pero un aspecto descuidado es capacitarlos para defender sus puntos de vista, prepararlos en el desarrollo de sus capacidades de argumentación.

Lamentablemente esta preparación no aparece desarrollada en ninguno de los niveles de la educación primera, secundaria e incluso universitaria; se tiene que aprender autodidácticamente por cada uno porque el desarrollo de sus habilidades en la sociedad se lo demanda.

Cuando los estudiantes llegan a la universidad no cuentan con esta importante herramienta que es especialmente necesaria en las ciencias

sociales como lo es el Derecho y esto es así porque carece de esta formación; existe un vacío en la preparación escolar.

No se ha enseñado al estudiante a desarrollar sus capacidades de comunicar lo que piensa, no se le han brindado los conocimientos elementales, los conocimientos fundamentales de la argumentación, por lo menos.

Indudablemente que el perfeccionamiento de estas técnicas elementales vendrá después, cuando hagan sus estudios de pre grado profesional, pero lo básico debería serle brindado como parte de su formación escolar, sin embargo no es así.

En la universidad se notan claramente estas desventajas entre los estudiantes porque cada uno argumenta según la preparación que ha tenido fuera del colegio, excelentes unos, buenos otros, regulares otros, malos otros e inclusive carentes de capacidad argumentativa algunos.

Ante esta situación es preocupante el nivel de fracaso al que se está exponiendo a los estudiantes lo que requiere de estrategia correctivas eficaces surgiendo como alternativa pedagógica el desarrollo de cursos que en la universidad puedan darles la formación que no han tenido en el colegio y que resulta fundamental para el desarrollo exitoso de la profesión que el estudiante ha escogido.



## 1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

### 1.2.1. Problema general

¿Qué relación existe entre el método argumentativo y las competencias comunicativas en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos del Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres?

### 1.2.2. Problemas específicos

\* ¿Qué relación existe entre el método argumentativo y las competencias comunicativas conceptuales en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres?

\* ¿Qué relación existe entre el método argumentativo y las competencias comunicativas procedimentales en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres?

\* ¿Qué relación existe entre el método argumentativo y las competencias comunicativas actitudinales en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres?

## **1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.3.1. Objetivo general**

- Determinar la relación entre el método argumentativo y las competencias comunicativas en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos de Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres.

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Determinar la relación entre el método argumentativo y las competencias comunicativas conceptuales en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos del Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres?
- Determinar la relación entre el método argumentativo y las competencias comunicativas procedimental en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos del Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres?
- Determinar la relación entre el método argumentativo y las competencias comunicativas actitudinales en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos del Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres?

## **1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La presente investigación encuentra suficiente justificación para su realización porque abarca un aspecto de perfeccionamiento académico en Post Grado de los Abogados para el desarrollo cada vez más eficiente de su profesión así como elevar el grado de la discusión académico de los derechos en un juicio con el conveniente incremento del nivel profesional de los Magíster egresados de la Universidad de San Martín de Porres con un ventaja comparativa con los de las demás universidades.

Hacer los procesamientos lógicos para determinar cuál es el tema principal en cada caso que se le presente a fin de poder escoger los argumentos adecuados para la defensa de los intereses de sus clientes a fin de convencer al Juez y obtener una sentencia favorables, es una ventaja significativa a desarrollar que se resume en el éxito o el fracaso en el desempeño profesional de un Abogado.

### **1.4.1. Desde el punto de vista teórico**

Cuando un Abogado va a estudiar el Post Grado generalmente lo hace después de haber ejercido la profesión, al darse cuenta que debe seguir aprendiendo para defender mejor los intereses de sus clientes o porque ha encontrado vacíos teóricos que debe llenar o porque su afán personal de crecimiento intelectual y profesional se lo demandan, pero en todos los

casos llegar al Post Grado con un sesgo, con un criterio orientado a satisfacer el interés de la parte que representa.

Es necesario, entonces, despojarlo de ese sesgo volverlo aséptico a esas tentaciones que ha adquirido, para devolverlo al análisis académico que le permita fría y objetivamente hacer un diagnóstico de la situación que se le presenta. El estudiante debe volver a desarrollar la teoría y a estudiar el derecho por el Derecho mismo acrecentando así sus conocimientos académicos que se ven enriquecidos por su experiencia personal así como por la especialidad que desarrolle.

#### **1.4.2. Desde el punto de vista práctico**

Obviamente que determinado fría y académicamente el tema central en la discusión del caso que se le presentará podrá determinar los mejores argumentos que debe exponer para lograr el efecto deseado en los jueces, desechando los que no se adecuen al efecto buscado, lo que significa optimizar su eficiencia en la solución de casos concretos y así proceder con pasión en la defensa de los derechos de sus clientes, como corresponde a un Abogado de Litigios.

Con esta preparación argumentativa y cooperativa en el salón de clase podrá darse cuenta que no debe dejarse obnubilar por el ansia de conseguir un resultado bueno para él a como de lugar, que no puede dejar de pensar menos aún de establecer el planeamiento correcto a seguir en el caso

concreto porque ello lo llevará por caminos desconocidos y por lo tanto riesgosos o por lo menos fuera de control.

Se acostumbrará a diagnosticar primero, a analizar cooperativamente la situación que se le presenta en su dimensión teórica para luego trazar la estrategia y las tácticas a seguir con un evidente beneficio personal y profesional que, además trasunta a la sociedad.

#### **1.4.3.Desde el punto de vista metodológico**

Es muy importante porque establece los criterios a seguir para el desarrollo de manera cooperativa de los argumentos que en cada caso se deben formular, anticipando las contestaciones que la otra parte pueda hacer.

#### **1.4.4.Desde el punto de vista legal**

- Constitución Política del Perú
- Código Civil del Perú.
- Código Procesal Civil
- Ley Orgánica del Poder Judicial
- Código Procesal Penal
- Ley Orgánica del Poder Judicial

## **1.5. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.5.1. Al objeto del estudio**

En lo relativo al área de investigación se ha ubicado en la Escuela de Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres al curso de Jurisprudencia en Derecho de Obligaciones y Negocios Jurídicos del Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres?

### **1.5.2. A la información recolectada**

Con relación de los datos a obtener a través de la aplicación de los instrumentos hay que indicar que es posible que muchas encuestas no sean devueltas por los estudiantes, que en otros casos serán llenados sólo parcialmente o en otros se consignarán datos errados, lo que perjudicará el grado de confiabilidad en esta parte del estudio.

### **1.5.3. A los recursos de la investigación**

Los gastos de la investigación serán sufragados por el doctorando, siendo el tiempo un factor limitante al estudio que se está desarrollando aunque es inevitable.

## 1.6. VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación se considera viable en su ejecución por las siguientes razones:

- El doctorando es catedrático principal de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres y de la Escuela de Post Grado en Derecho.
- En la Maestría del Post Grado en Derecho dicto el curso de Jurisprudencia en Obligaciones y Negocios Jurídicos.
- En dicho curso se analizan las Ejecutorias (resoluciones finales de la Corte Suprema de la República) que se han emitido vinculadas al Derecho de Obligaciones así como al Acto Jurídico.
- El análisis comprende la participación activa y directa de los estudiantes fijando sus posiciones respecto de la Ejecutoria y el debate entre ellos con la consecuente exposición de sus argumentos tanto individuales como grupales.
- Para encontrar el resultado teóricamente correcto se establece una metodología en el análisis que es materia de evaluación.
- Esa metodología practicada cooperativamente permite establecer los argumentos propicios para el caso concreto.

## **CAPÍTULO II.- MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Antecedentes de la investigación**

En muchas Universidades se dictan cursos de Jurisprudencia en el sentido de debate de casos basados en Ejecutoria del la Corte Suprema.

El insumo principal son, entonces, las propias resoluciones de la Corte Suprema que en el curso son escogidas por su vinculación con el Derecho de Obligaciones y con el Acto Jurídico.

La teoría de la argumentación y la teoría del cooperativismo aplicada a la educación cuentan con muchos tratadistas en el primero de ellos que exhaustivamente han explicado los diversos ángulos de la teoría argumentativa y en el segundo se ha extendido actualmente el cooperativismo a la educación en el entendido que todos los estudiantes y el profesor participan en el proceso de enseñanza aprendizaje interactuando unos con los otros.

Por lo tanto las bases de una investigación están sentadas.

#### **CONSTITUYEN ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN:**

- Hernández Caamaño, Gaspar Emilio & Riaño González, Vilma Lucía. Tesis:

***LA ORALIDAD: PROPUESTA PEDAGÓGICA PARA EL DESARROLLO***



**DE COMPETENCIAS ARGUMENTATIVAS Y PROPOSITIVAS EN LOS ESTUDIANTES DE DERECHO FRENTE AL NUEVO SISTEMA PENAL ACUSATORIO COLOMBIANO.** Universidad del Norte. Maestría con énfasis en cognición. Barranquilla – Colombia. 2008.

**Conclusiones:**

Desde sus objetivos, esta investigación lleva a los investigadores a concluir que en las Facultades de Derecho observadas no existe actualmente una metodología adecuada para desarrollar en los estudiantes de Pre Grado de Derecho el concepto de Oralidad, que propone la Ley 906 de 2004, la cual, en esta investigación, ha sido considerada acorde al diálogo y alejada de la oratoria.

La metodología que sigue predominando es la llamada cátedra magistral donde se le cercena la iniciativa al estudiante para abrir un diálogo de iguales con el docente, quien continua siendo “el maestro que todo lo sabe”, y que nunca qué es lo que quieren aprender los alumnos.

Todavía se cuenta con una cátedra repetitiva que han “creado” los grandes maestros del derecho; o que han logrado desarrollar las Altas Cortes. Cátedra en la que no se incentiva el pensamiento propio del estudiante, quien pasivamente sigue “participando” de manera automática en algo que no le interesa profundamente. La facultades de Derecho hoy siguen “habiendo” técnicos de Derecho, no ciudadanos que practiquen el Derecho como disciplina para la convivencia humana, es decir, seres críticos.

También ha sido posible concluir de manera específica lo siguiente:

1.- Las estrategias pedagógicas que se aplican tanto en la Facultad de Derecho de la Universidad Libre, como en la de la Corporación Universitaria de la Costa, son añejas, caducas, repetitivas, típicas de cómo enseñar Derecho y no tienen en cuenta el pensar ni el querer del estudiantado, porque al mismo tiempo no se le hace partícipe del currículo que sigue siendo “oculto” para ellos.

2.- No se les enseña a los alumnos, ni siquiera a pensar, tampoco a argumentar, por lo que aún no se desarrolla la competencia de entender que el derecho es para hacer feliz a una sociedad, no para enemistar más a los miembros de la misma. La conciencia de cambio que debe producir el paradigma de la Oralidad no se vislumbra todavía, ya que las universidades siguen instruyendo en técnicas procesales, no en la transformación mental que conlleva litigar y fallar oralmente, es decir, de manera inmediata, sin tanto rebusque y sabiduría letrada. Los estudiantes nos e sienten conscientes para argumentar y proponer, oralmente, solución a los conflictos para los que se están preparando académicamente.

3.- Al descubrir las falencias que arrojan los datos de lo investigado, es necesario señalar que, en el campo penal, se necesita una nueva metodología en la enseñanza y en el aprendizaje de la oralidad.

La propuesta que aquí se presentó está fundamentada en cinco aspectos principales para el desarrollo de competencias argumentativas y propositivas desde la oralidad: lo normativo, relacionado con la creación de un instrumento para realizar la justicia transaccional, la mediación, en los procesos penales; lo cultural, referente al rescate de los pilares cognitivos de lo tradicional oral como

elemento cultural de los pueblos; lo cognitivo, que permite la recuperación de las labores del pensamiento en la construcción de conocimientos orales; lo pedagógico, que facilita la formación superior al alcance de los niveles del pensamiento hasta lograrlo hacer crítico; lo forense, referido a una nueva práctica para que los actores de los juicios orales expresen sus propios pensamientos en el foro penal.

La metodología del modelo pedagógico propuesto se desarrollaría en las Facultades de Derecho, a través del estudio de casos-problemas, para enseñar a: analizar, realizar inducción socrática, razonar sobre causas y consecuencias, aplicar la deducción silogística y desarrollar razonamiento dialéctico.

A manera de recomendación, dirigida a las Facultades de Derecho, se considera que se debe volver actual la oración de Calamandrei quien recomendara: “La Oralidad quiere decir expresión pura y simple del propio pensamiento”, no la repetición del pensamiento de otro, del otro, el profesor.

Por otra parte, el nuevo abogado procesalista, en lo penal, debe dejar de ser el “cazapeitos” para convertirse en un efectivo conciliador y para ese rol debe ser formado como pensador.

- Lic. Guilarte Guerra, Aurora Belkis y Lic. Tamayo Ricardo, Marcos Israel  
Tesis: ESTRATEGIA METODOLÓGICA PARA FAVORECER LAS HABILIDADES COMUNICATIVAS DE LOS ESTUDIANTES DEL PRIMER AÑO DE LAS CARRERAS DE HUMANIDADES. Sede Universitaria Municipal de Guisa- La Habana.2008-2009.

### **Conclusiones:**

Una vez finalizada la presente investigación se arriba a la siguiente conclusión:

- La elaboración e implementación de una estrategia metodológica para favorecer el proceso de enseñanza-aprendizaje de la disciplina Estudios de la Lengua Española, que considere la determinación de las necesidades de aprendizaje de los alumnos, la proyección de acciones estratégicas, la ejecución de acciones estratégicas y la apreciación del resultado, sin dudas contribuyó a la formación de habilidades comunicativas en los estudiantes de las carreras de humanidades.

### **Recomendaciones.**

- Implementar la estrategia en las carreras de humanidades de otras Sedes Universitarias de la provincia.

## **2.2. Bases teóricas**

### **2.2.1. El método argumentativo**

Buscando por Internet en “Wikipedia La enciclopedia libre” encontramos la siguiente explicación: “La **teoría o tipo de la argumentación** es el [estudio interdisciplinario](#) del debate civil, la dialéctica parlamentaria, el diálogo, la conversación y la persuasión. Estudia la [lógica](#), las [reglas de inferencia](#) y las reglas de procedimiento. La argumentación se preocupa principalmente por llegar a [conclusiones](#) a través del razonamiento lógico basado en [premisas](#).”

Aunque en la teoría de la argumentación se incluye el [debate](#) y la [negociación](#), las cuales están dirigidas a alcanzar unas conclusiones de mutuo acuerdo aceptables, su principal motivación es quizás el debate social en el que la victoria sobre un oponente es el principal objetivo. Este arte y ciencia es con frecuencia el medio por el cual algunas personas protegen sus creencias o propios intereses en un diálogo racional, en simples coloquios o durante el proceso de argumentación o defensa de ideas. La argumentación es usada en los [juicios](#) para probar y o refutar la validez de ciertos tipos de evidencias. Los estudiantes de argumentación estudian las racionalizaciones post hoc mediante las cuales un individuo puede justificar decisiones que originalmente pudieron haber sido realizadas de forma irracional”.

En cuanto a la parte cooperativa en la misma Enciclopedia libre Wikipedia encontramos una explicación respecto del juego cooperativo que es aplicable para el caso y que transmutada al mundo de la enseñanza del derecho tiene plena validez: “En [teoría de juegos](#), un **juego cooperativo** es un [juego](#) en el cual dos o más jugadores no compiten, sino más bien se esfuerzan por conseguir el mismo objetivo y por lo tanto ganan o pierden como un grupo. En otras palabras, es un juego donde grupos de jugadores ([coaliciones](#)) pueden tomar comportamientos cooperativos, pues el juego es una competición entre *coaliciones* de jugadores más que entre jugadores individuales. Un ejemplo de juego cooperativo es un [juego de coordinación](#), donde los jugadores escogen las estrategias por un proceso de [toma de decisiones consensuada](#)”, que es lo que en la clase se busca.

Estos métodos son fundamentales para quien es Abogado en la defensa de los intereses de sus clientes convenciendo a los jueces y para el correcto análisis de la Jurisprudencia en clase.

## **LA ARGUMENTACIÓN**

El campo de estudio de la argumentación es amplio y diverso. Coexisten perspectivas que, en muchos casos, revelan enfoques diferentes, a veces contrapuestos, por lo que se hace necesario recurrir a algún criterio de organización. A tal efecto resulta pertinente la propuesta de Padilla de Zerdán (1999), quien afirma que pueden distinguirse, al menos, cinco grandes enfoques acerca del discurso argumentativo:

**La argumentación como operación intelectual:** Toulmin, (1958); Perelman y Olbrechts-Tyteca, (1979). Según Perelman (1989), la teoría de la argumentación tiene por objeto, “el estudio de las técnicas discursivas que permiten provocar o aumentar la adhesión de las personas a las tesis presentadas para su asentimiento” (p. 35). La lógica de la argumentación se distingue así de la lógica de la demostración, propia de la lógica formal.

Señala, más adelante, que “en todos los niveles aparecen las mismas técnicas de argumentación, tanto en la discusión en una reunión familiar como en el debate en un medio muy especializado» (p. 39). Una argumentación es siempre dirigida por una persona (orador) que habla o escribe a un auditorio. El interés teórico radica en reconocer los mecanismos de persuasión que emplea el hablante para lograr la adhesión de ese auditorio. Esa adhesión puede ser teórica o práctica, esta última

implica una acción concreta. Según Toulmin, en Martínez, (2005:129), “argumentar se refiere a la posibilidad de plantear pretensiones, someterlas a debate, producir razones para respaldarlas, criticar sus razones y refutar sus críticas”.

El modelo de Toulmin analiza la técnica por la cual un locutor justifica una aseveración que ha sostenido y es puesta en duda por el interlocutor. Para Toulmin, los componentes básicos de la argumentación son la conclusión y los datos, que deben ser explícitos, y la garantía, que está casi siempre implícita y debe ser inferida por el interlocutor a partir de conocimientos compartidos con el locutor.

**La argumentación como operación pragmático-discursiva:** Anscombe y Ducrot (1983) destacan la importancia de considerar el contexto y los sujetos de la comunicación en el acto argumentativo. En esta teoría:

“La actividad de argumentar es co-extensiva a la actividad del habla. Argumentar es hablar y no se puede no argumentar”. Marafioti (2001:229). Ducrot niega la idea de que la lengua tenga una función referencial, por lo que el sentido del enunciado no se puede juzgar en términos de verdad o falsedad. El carácter informativo se deriva siempre de un componente anterior de carácter argumentativo. García Negroni y Tordesillas, (2001).

**La argumentación como organización textual:** en esta línea se encuentran los estudios de Van Dijk, quien describe las superestructuras narrativa y



argumentativa, y los de Adam y su propuesta de esquemas secuenciales prototípicos: narrativo, descriptivo, argumentativo, explicativo y dialógico.

**La argumentación como conjunto de marcas lingüísticas:** la gramática de la argumentación enfatiza el comportamiento lingüístico de los indicadores de fuerza (conectores), verdaderos protagonistas lingüísticos de la argumentación. Padilla de Zerdán, (1999:82).

Como modo de organización: desde este enfoque se atiende la organización de la lógica argumentativa y la puesta en escena discursiva. Para Padilla de Zerdán (1999:83):

***“El modelo de Charaudeau busca explicar las nociones de base, destinadas a hacer comprender cómo funciona el mecanismo del discurso argumentativo, es decir, no un tipo de texto sino los componentes y procedimientos de un modo de organización discursivo”***

Cada una de estas perspectivas supone diferentes visiones de qué es argumentar, y de ellas se pueden derivar concepciones diversas acerca de qué supone tener competencia argumentativa, de cómo se debería enseñar a argumentar, de cómo se debería evaluar, investigar, etc. Esto implica que, para tomar decisiones en cada uno de esos ámbitos, podrían adoptarse, al menos, dos posturas diferentes:

- 1.- Tomar un concepto de argumentación proveniente de una de las perspectivas y adoptar las decisiones desde ese marco.
  - 2.- Organizar de manera complementaria, los aportes de las diversas teorías.
- Ambas posibilidades tienen sus aspectos positivos y negativos.



El optar por la primera supone desconocer los aportes de las otras teorías, pero permitiría profundizar en ella. El optar por la segunda tiene la ventaja de adoptar una postura más amplia, pero requiere tomar algunas precauciones tales como no hacer conexiones de un bloque teórico a otro de manera indiscriminada y tener claro que ciertos elementos de las teorías se están reinterprelando a la luz de las otras.

A partir de estas consideraciones resulta claro que la perspectiva que se ha privilegiado hasta ahora en la escuela es la que entiende la argumentación como organización textual, es decir, se ha optado por una sola de las perspectivas teóricas en detrimento de adoptar un enfoque integrador. La adopción de tal enfoque permitiría, por su parte, rescatar el valor de la argumentación como operación intelectual y actividad pragmático-discursiva.

Esta precisión no es una afirmación de valor en el sentido de considerar que un enfoque tenga cualidades superiores al otro. Por el contrario, es una constatación que pretende advertir acerca de las posibilidades y riesgos que se corren al tomar una u otra decisión.

La opción por una única perspectiva, en este caso considerar la argumentación como organización textual, tiene la ventaja de permitir que el maestro tome las decisiones de qué enseñar, cómo enseñar, y qué y cómo evaluar, desde un bloque teórico único, por lo que puede profundizar en él no caer en inconsistencias o contradicciones.

La opción por una perspectiva integradora, por otra parte, tiene como primera ventaja la de tomar en consideración otros aspectos de la argumentación, quizás

los más potentes, tales como su carácter de actividad de alto nivel que implica la coordinación de saberes y comportamientos diversos, que incluye no solo aspectos textuales, sino intelectuales, pragmáticos, discursivos, éticos, etc.

Una segunda ventaja es que, al no considerar únicamente los aspectos relativos a los textos, permite entender el desarrollo de la competencia argumentativa desde la primera infancia. Tiene como contrapartida la dificultad de que, al tomar decisiones didácticas, el maestro debe profundizar en más de un bloque teórico y tener claro qué tipo de cruces está efectuando entre los diversos bloques, de modo de no caer en eclecticismos que linden con la banalización de la teoría.

### **2.2.2 LOS MÉTODOS ARGUMENTATIVOS EN LA ENSEÑANZA DEL DERECHO**

Según Peces-Barba y otros (2000:147) al 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.

En la enseñanza-aprendizaje del Derecho, por lo general no se ha puesto énfasis en el desarrollo de diferentes habilidades que deben ser connaturales a un abogado: la argumentación jurídica.

Cuando los alumnos egresan de la licenciatura e ingresan al mundo laboral, es cuando comienzan a percibir las carencias de distintas herramientas. Cualquier idea debe ser desarrollada coherentemente y para ser expresada o defendida, no es suficiente con conocer la terminología jurídica, sino que es necesario saberla utilizar en forma apropiada.

Es aquí cuando surge las interrogantes: ¿cómo y cuándo sabemos que estamos aplicando correctamente nuestros argumentos?, ¿sólo porque la parte contraria ya no supo que decir?; pareciera muy fácil entenderlo así, pero la argumentación va más allá, tan es así que con el transcurrir del tiempo se ha ido “independizando” de la Filosofía del Derecho y ha dado paso a su estudio como una Teoría de la Argumentación Jurídica, que se complementa con el estudio de las Escuelas de Interpretación, necesarias para determinar el cómo se llegó a la resolución o conclusión de algún asunto en particular.

De lo que se colige que, argumentación junto con la interpretación son elementos imprescindibles para el derecho, y juegan un papel trascendental en la impartición de justicia. En muchos casos, los juzgadores se apoyan de alguna teoría o escuela para justificar sus decisiones.

La argumentación jurídica debe constituirse, como dice Atienza: “...**desde tres perspectivas distintas. Su objeto, el método y la función de la misma**”.

El estudio de los métodos en que se apoya todo hacer argumental, es muy importante, pues los argumentos, por correctos que puedan llegar a ser en sí mismos, si no se saben plantear de manera eficaz, terminan por no cumplir con su

cometido que es persuadir y convencer con razones correctas al interlocutor o al auditorio.

Entre las técnicas argumentativas más utilizadas, tenemos:

- **La técnica de la reciprocidad:** con esta técnica se busca aplicar el mismo tratamiento a dos situaciones, hechos o personas que no son idénticas.
- **La técnica de la comparación:** en esta técnica se confrontan dos partes en controversia pero, a diferencia de la anterior, se suele apelar a los lugares comunes de la cantidad; de la cualidad, se utilizan para cuestionar los argumentos cuyas principales razones son cuantitativas.
- **La técnica del argumento pragmático:** esta técnica se detecta en aquellos argumentos que se esfuerzan por mostrar las consecuencias o efectos favorables o desfavorables de aquello que está puesto en discusión.
- **La técnica del despilfarro:** con este argumento se suele intentar minimizar los esfuerzos que se han realizado hasta ese momento y se procura continuar en la misma dirección trazada.
- **La técnica de la dirección:** con esta técnica se pretende dividir el objetivo trazado en etapas. Esto se hace ante la imposibilidad o la inconveniencia de presentarlo en su conjunto o en su totalidad, como la mejor solución al problema planteado.
- **La técnica de la superación:** con esta técnica se intenta obtener más de lo que se ha alcanzado hasta ese momento.

- **La técnica del recurso a la autoridad:** en los argumentos en que se utiliza el recurso a la autoridad se recurre a las actitudes, saberes u opiniones de personas o grupos con alguna reputación o prestigio, para sostener la posición que se expone.
- La técnica del ejemplo: son argumentos que sostienen todo su peso en la exposición de casos particulares.

## EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

Según Habermas (2002:15) considera que las actuales teorías de la Argumentación Jurídica defienden la idea de que es posible hablar en términos de “racionalidad práctica” de la decisión jurídica, la cual se va a construir a través de un procedimiento que en forma dialógica (discursiva) logre un determinado consenso. Es decir, las corrientes que explican la Argumentación Jurídica en nuestros días, afirman que toda decisión jurídica de cualquier índole, debe venir respaldada por un aparato discursivo, en el que estén presentes el diálogo intersubjetivo y el consenso alcanzado bajo ciertas reglas de procedimiento. Es decir, los sujetos van a ser interlocutores del diálogo y partícipes del discurso que debe verificarse previo a la decisión jurídica.

Robert Alexy, (1989:34) al respecto nos dice que la argumentación jurídica debe concebirse:

***“... como una actividad lingüística que tiene lugar en situaciones tan diferentes como, por ejemplo, el proceso y la discusión científico jurídica. De lo que se trata en esta actividad lingüística es de la corrección de los enunciados normativos, en un sentido todavía por precisar. Será conveniente designar tal actividad como “discurso”, y,***

***puesto que se trata de la corrección de enunciados normativos, como “discurso práctico”. El discurso jurídico es un caso especial del discurso práctico en general”.***

El discurso, argumentativo se caracteriza porque el éxito o fracaso de una determinada decisión, dependerá de las razones que previamente se hayan expuesto para justificarla.

Para Atienza (2001:256-257): Argumentar “es una actividad que consiste en dar razones a favor o en contra de una determinada tesis que se trata de sostener o de refutar”. Asimismo, 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 que el problema de que se trata (el problema que hace surgir la argumentación) ha de resolverse mediante razones que se hacen presentes por medio del lenguaje: oral o escrito”. Lo anterior, permite concluir que en el terreno del Derecho toda decisión jurídica, ya sea en forma de norma general o particular, debe estar apoyada en razones que en todo caso la justifiquen, de lo contrario podría tal decisión ser tachada de inválida. Es decir, en el campo normativo jurídico las decisiones ya sean de tipo legislativo o jurisdiccional, deben venir acompañadas de un discurso argumentativo, en donde se expresen los razonamientos que validen la decisión respectiva.

**RECOMENDACIONES PARA UNA BUENA ARGUMENTACIÓN**, Plantin (2006), que pueden resultar de interés para cualquier nivel, desde el alumno al maestro:

- 1) Desplazar la pregunta “¿qué es un buen argumento?” a la pregunta “¿qué es una buena argumentación?”.

- 2) Cuidar el lenguaje: precisar el sentido de las palabras, estabilizar el sentido de la palabra en el campo disciplinar que se está argumentando, respetar lo que dice el otro, ser fiel al citar.
- 3) Cuidar la realidad: ser claro en los encadenamientos causa-efecto.
- 4) Cuidar la lógica: categorización de Toulmin.
- 5) Cuidar la pertinencia del discurso: mejorar la calidad de los datos, considerar los hechos con independencia de las personas, considerar el contra-discurso.
- 6) Identificar las contradicciones.
- 7) Identificar las intenciones discursivas.
- 8) Identificar las voces en el discurso.
- 9) Identificar las emociones/denunciar el llamamiento a las emociones como falacia.
- 10) Conocer y practicar el metalenguaje de la argumentación.
- 11) Crear espacios para argumentar.
- 12) Triangular las discusiones y dialectizar las reglas: el maestro no debe ser siempre el juez.
- 13) Tener presente que la crítica puede ser contraproducente y mantener, al mismo tiempo, viva la crítica.
- 14) No enseñar las reglas como un catecismo.
- 15) El ejercicio del debate requiere el cuidado de los aspectos éticos que pueden estar involucrados



## 2.3 HABILIDADES COMUNICATIVAS

### Definición.-

Las habilidades comunicativas son todas aquellas habilidades que nos permiten comunicarnos mejor con el resto de las personas. Implican la capacidad de los individuos para crear y mantener un contacto con otros a través de los medios de comunicación.

Lo anterior incluye desde comunicación básica, hasta la participación en grupos on-line a través de trabajo colaborativo en torno a un objetivo específico, pasando por la participación política a través de servicios de gobierno electrónico.

La comunicación es una herramienta que le permite a los seres humanos establecer relaciones con los demás, consigo mismo, con los contextos familiares y escolares, y además desempeñarse como ser social. En estas relaciones de interacción se hace necesario el uso de habilidades como escuchar, hablar, leer y escribir; que le posibiliten al individuo expresar deseos y sentimientos; permanecer en constante intercambio de ideas y pensamientos, con el fin de construir nuevos conocimientos. En este sentido la noción de habilidades comunicativas (Leer, hablar, escribir y escuchar) hace alusión a las capacidades que tiene un individuo para desempeñarse en los diferentes contextos y situaciones de la vida diaria, para resolver problemas en situaciones específicas de acuerdo a las necesidades y exigencias del medio. Además, a la capacidad de expresarse a través de diferentes géneros discursivos, orales y escritos (exposiciones académicas, debates, presentaciones, entrevistas, cartas, narraciones, etc.).



## **Función de las habilidades comunicativas**

Las habilidades comunicativas desarrolladas en el ser humano permiten transmitir ideas a otra y otras personas, están consideradas las habilidades de hablar, escuchar y escribir-leer.

En la primera habilidad que es la de hablar, esta forma de comunicación se desarrolla desde la niñez desde una etapa muy temprana imitando los movimientos y sonidos de los demás que sirve como una necesidad de socialización; el segundo comunicador va tomado de la mano del primero (hablar) para así tener un mejor conocimiento de cómo notificarse de lo que hace y la tercera función da a entender la enseñanza-aprendizaje que recibe por parte de sus docentes en el ciclo escolar, desde el preescolar donde relaciona las letras, las conoce y las junta para hacer algunas palabras, hasta la primaria donde el niño ya es capaz de entender textos grandes y redactarlos.

Según la Dra. Angelina Romeo citado por Vicentina Antuña (1981:4) se debe abordar la competencia comunicativa desde las tres dimensiones: la cognitiva, la comunicativa y la sociocultural. Concibe al hombre como sujeto del conocimiento y el lenguaje como medio de cognición y comunicación; analiza al sujeto en su contexto, en las relaciones con los otros, sus valores, costumbres, sentimientos, posición y rol social; por ello, se considera este enfoque como el más integrador.

Para esto, la Dra. Angelina engloba a las competencias comunicativas en aspectos de conocimiento y de una forma de socialización de la cual el niño

aprenderá de manera que sepa imitar a sus semejantes, entonces entenderá además un lenguaje sociocultural muy rico en costumbres, los cuales hará de éste un ser más en la sociedad.

Para PRIETO, Daniel citado por Julio Perez Lazo (“Comunicación y Epistemología” UNPRG) son ocho elementos los que intervienen en el proceso comunicativo. Dentro de ellos, se debemos resaltar el menos conocido: la formación social que según Prieto: “es la manera como en un determinado país se articulan las instancias económicas, políticas e ideológicas, dentro de un modo de producción dominante y de las relaciones sociales de él derivadas”.

Este aspecto comunicacional no difundido es precisamente lo que se debe promover en las Instituciones Educativas como una demanda prioritaria ya que la escasa formación social o ciudadana nos ha conducido a un estado cataléptico, insensible y de falta de compromiso con nuestro entorno.

Muchas veces hemos sido testigos de numerosos hechos donde los jóvenes e incluso profesores han asumido una posición apática frente a los principales problemas sociales de nuestra comunidad. Profesionales que adolecen de una posición social y filosófica esencial que les dé un marco orientador a su quehacer educativo.

En este contexto, cabría investigar ¿qué actividad prefieren los jóvenes durante la mayor parte del día? Según los resultados del Estudio Multimix de Consumo de

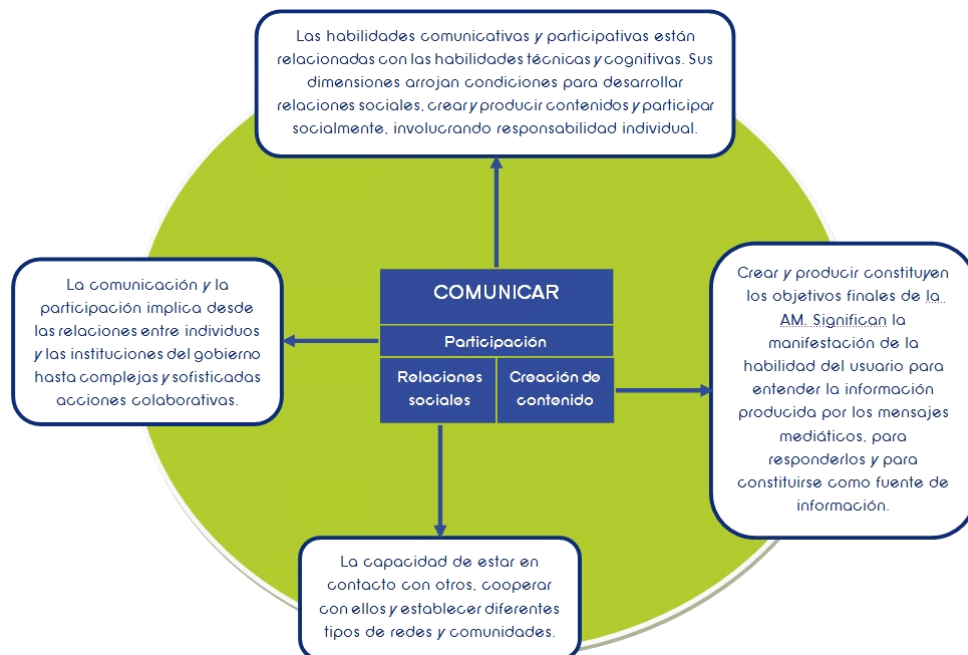
CPI – Compañía Peruana de Estudios de Mercado y Opinión Pública, realizado en julio del año 2009: ***“...el pasatiempo más usual de los jóvenes limeños es escuchar música, actividad que es realizada por más de la mitad de los chicos (54.4%)”***

Esta información nos reafirma que los intereses y expectativas de los jóvenes están en relación con la música, situación que se ve reforzada por radioemisoras y canales televisivos con programación de concursos donde la parte musical es la base, y los cada vez más sofisticados celulares con radio, iPod y mp4. Es necesario aclarar que no se está en contra de la música que es una manifestación artística y comunicativa sino la forma desproporcionada con la que los medios masivos y los jóvenes les dan preferencia en comparación con los temas de interés y de desarrollo social.

### **Hacia la competencia comunicativa**

La comunicación es de vital importancia, pues somos seres sociales interdependientes que necesitamos de otras personas y, por lo tanto, de comunicarnos con ellas.

Es tal su importancia que se ha llegado a pensar que sin la comunicación no hubiera sido posible siquiera la existencia humana, pues, el lenguaje como instrumento de comunicación está ligado al pensamiento, pensamientos más elaborados en relación al trabajo nos llevó inevitablemente a la evolución.



He aquí la importancia del desarrollo de las habilidades comunicativas.

El fortalecimiento de dichas habilidades nos llevará a ser competentes comunicativamente en esta sociedad denominada del conocimiento y en este mundo globalizado de la cual somos parte. Daniel Casany (2000) asevera que **“... la competencia comunicativa es la capacidad de usar el lenguaje apropiadamente en las diversas situaciones sociales que se nos presentan cada día. Esto quiere decir que seremos competentes comunicativamente si somos capaces de hablar, leer y escribir y si lo hacemos con idoneidad”**.

Según el futurólogo Alvin Toffler **“La lectura y la redacción de instrucciones constituyen actualmente desafíos permanentes en el mundo globalizado”**.

No obstante, Inga Arias: (2005) afirma que **“...nuestro sistema educativo se ha basado en el manejo adecuado del código, antes que en el dominio del significado y del sentido, esto ha sido a todas luces pernicioso”**.

Teniendo en cuenta la opinión de estos especialistas, se debe expresar la necesidad imperiosa de fortalecer las habilidades comunicativas como tema transversal y ser tratadas desde un punto de vista funcional y contextual. Se debe dejar de lado el predominio del gramaticalismo y de solo responder a preguntas de complemento múltiple. Necesitamos que nuestros alumnos:

- a) Sepan expresarse oralmente en forma clara, fluida y convincente.
- b) Escuchen atentamente a sus interlocutores demostrando tolerancia ante la diversidad.
- c) Redacten textos diversos con creatividad y coherencia.
- d) Lean de manera placentera, comprensiva y crítica.

Recordemos que ***“saber comunicarse puede ayudar a construir mejores relaciones familiares, laborales, vecinales y hacer del diálogo y la negociación la mejor estrategia para encontrar caminos de solución a las diferencias y los problemas”.***

Es pertinente reiterar la necesidad insoslayable de promover la formación social o ciudadana en nuestros educandos y en todos los niveles con la finalidad de sensibilizarlos y comprometerlos con la resolución de los principales problemas de nuestro entorno; ya que, sin una formación social siempre se andará a la deriva y sin rumbo en el mar de la vida o seremos un terreno fértil para la demagogia. Y en lo que se refiere al fortalecimiento de habilidades comunicativas, es una exigencia transversal que permitirá a los alumnos su desarrollo cognitivo y de habilidades sociales, además le dotará de herramientas para seguir aprendiendo y navegar con efectividad en la era del conocimiento.

## Usos del lenguaje

El lenguaje es la herramienta fundamental de comunicación entre los hombres. No obstante, dicha herramienta útil y necesaria, suele presentar algunos problemas que repercuten en la correcta transmisión del mensaje si no es usada adecuadamente.

El lenguaje como es un medio de comunicación humana y que sirve a múltiples intereses, tendría un sin número de usos; no obstante ello, podríamos de forma enunciativa más no limitativa identificar cuatro usos del lenguaje: uso descriptivo, uso expresivo, uso directivo y uso operativo.

**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.

**El uso expresivo** del lenguaje es aquel que se utiliza para “comunicar emociones o sentimientos o para provocarlos en el interlocutor”. Aquí, las unidades lingüísticas pueden resultar exageradas o metafóricas de tal suerte que no tengan una correspondencia con la realidad, por lo que no podría hablarse de ellas en términos de verdad o falsedad. El lenguaje poético sin duda alguna está asociado a este uso expresivo.

**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. Aquí, a diferencia del uso descriptivo no se trata de informar sobre lo que acaece en la realidad, sino más bien a través del lenguaje se tiende a transformar esa realidad. Aquí encontramos en forma general el lenguaje de las normas y en forma específica el de las normas jurídicas, aunque sin duda el lenguaje jurídico puede servirse de los otros usos. Con relación al uso directivo del lenguaje en donde las expresiones se emplean para transformar una realidad, estableciendo la obligación, prohibición o permisión de determinadas conductas tampoco puede predicarse de ellas su verdad o falsedad. Más bien, en el lenguaje prescriptivo por lo que se refiere a su función diremos que tiende a modificar un comportamiento; por lo que hace al propio comportamiento de los destinatarios se predicará la eficacia o ineficacia de las normas en tanto que fue o no cumplida; y, por lo que hace a su valoración se podría decir que la norma es válida o inválida o si se prefiere justa o injusta. Por último;

**El uso directivo** del lenguaje es aquel propio de las normas jurídicas; no obstante ello, el lenguaje de la Ciencia del Derecho es fundamentalmente descriptivo en los términos que ha sido explicado, aunque también puede la Ciencia sugerir cambios a lo que la realidad normativa actual ofrece. (Peces y otros: pp.149-150). Finalmente, 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 vigente. 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.

### 2.3.1 Definiciones conceptuales

- **Habilidades comunicativas.-**

Son aquellos procesos que desarrolla el hombre y que le permite la comunicación, entre los que se encuentran: hablar, escuchar y escribir.

- **Método.-**

Modo de decir o hacer con orden, una cosa. En sentido Filosófico es el procedimiento que se sigue en las ciencias para hallar la verdad y enseñarla.

- **Argumentar.-**

Argüir, disputar, impugnar la opinión ajena y poner argumentos contra ella.

- **Argumento.-**

Razonamiento que se emplea para probar o demostrar una proposición, o bien para convencer a otro de aquellos que se afirma o se niega.



## **2.3. Formulación de Hipótesis**

### **2.4.1 Hipótesis general**

Existe relación entre el método argumentativo y las competencias comunicativas en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos en el Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2012.

### **2.4.2. Hipótesis específica**

- Existe relación entre el método argumentativo y las competencias comunicativas conceptuales en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos del Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres.
- Existe relación entre el método argumentativo y las competencias comunicativas procedimentales del Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres.
- Existe relación entre el método argumentativo y las competencias comunicativas actitudinales en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos del Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres.

### 2.4.3. Variables

- Método argumentativo
- Competencias comunicativas
- Competencia comunicativa conceptual
- Competencia comunicativa procedimental
- Competencia comunicativa actitudinal.



## CAPÍTULO III.- DISEÑO METODOLÓGICO

### 3.1 Diseño de investigación

El presente diseño de investigación es no experimental, considerando las características de la muestra y el problema de la investigación se trata de un estudio de tipo Descriptivo y Correlacional en vista que el estudio tiene como propósito medir el grado de correlación entre dos o mas variables es decir, cómo se relaciona la variable método argumentativo con la variable competencias comunicativas.

Es descriptivo porque delinea los temas específicos a tratar compatibilizándolo encontrando sus componentes lógicos.

Es correlacional porque usa la analogía como método jurídico para extraer de los casos estudiados las reglas generales aplicables a los casos que se le presenten a los estudiantes del Post Grado.

El diseño de la investigación es NO EXPERIMENTAL ya que no existe manipulación activa de alguna variable. Además es transversal, ya que busca

establecer la relación de variable mediadas en una muestra en un período (año 2012).

### **3.1.1. Tipo:**

El diseño de la investigación es No Experimental ya que no existe manipulación activa de alguna variable. Además es transversal, ya que busca establecer la relación de variables mediadas en una muestra en un periodo (año 2012, 2do. Semestre).

**3.1.2. Enfoque:** El enfoque desarrollado es de tipo cuantitativo

### **3.2. Población y Muestra:**

La población universal de los estudiantes del curso en el segundo semestre del 2012 es de 20 estudiantes y la muestra es extraída de todos ellos.

### 3.3. Operacionalización de Variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Método argumentativo	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Textos Expositivos</li> <li>* Textos Argumentativos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concepto de argumentación</li> <li>- Elementos de argumentación</li> <li>- Clases de argumentación</li> <li>-La contra argumentación</li> <li>-Aplicación de análisis de textos argumentativas</li> <li>- Organización de la exposición oral de un juicio</li> <li>- Comentarios del texto argumentativo</li> </ul>
Competencias comunicativas	- Comunicativa Conceptual	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Respeto por las opiniones ajenas.</li> <li>- Fomento del espíritu crítico</li> <li>- Interés por la argumentación</li> </ul>
	-Comunicativa procedimental	
	- Comunicativa actitudinal	

### **3.4 Técnicas para la recolección de datos.**

**3.4.1 Descripción de los instrumentos:** Los instrumentos a emplearse serán:

- Pruebas pre-test y postest.
- Cuatro hojas de evaluación a aplicar a los estudiantes después de cada actividad.

#### **3.4.2 Validez y confiabilidad de los instrumentos**

El instrumento será sometido a una evaluación de expertos, lo cual significa que tiene suficiente respaldo.

Además, se hará una aplicación piloto.

Respecto a la confiabilidad se cumplirá con esta exigencia sometiendo el instrumento a una prueba estadística de confiabilidad.

### **3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de los datos**

Una vez recogidos los datos a través de los instrumentos serán procesados y presentados en cuadros estadísticos, gráficos y sus respectivos análisis e interpretaciones.

Para la contrastación de la hipótesis se empleará el estadístico de chi cuadrado.

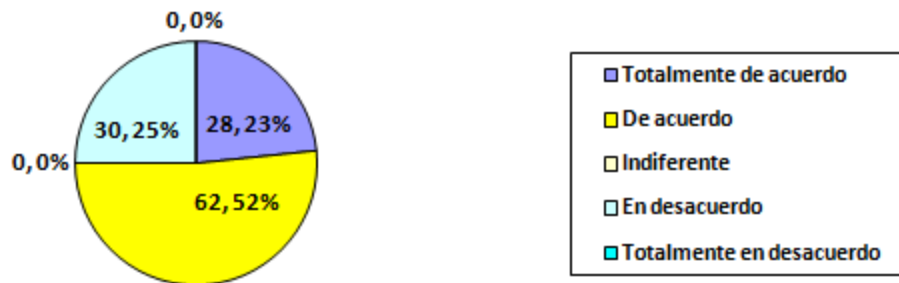
### **3.6. Aspectos éticos**

Este estudio se orienta a conocer el nivel de formación académica en cuanto se refiere a la producción de textos argumentativos de los estudiantes del Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres en el curso de Jurisprudencia en Obligaciones y Negocios Jurídicos.

## CAPÍTULO IV: RESULTADOS ANÁLISIS DE DATOS

### 1.- Los argumentos racionales se basan en ideas y verdades aceptadas por la sociedad.

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
28 = 23%	62 = 52%	00	30 = 25%	00



#### INTERPRETACIÓN:

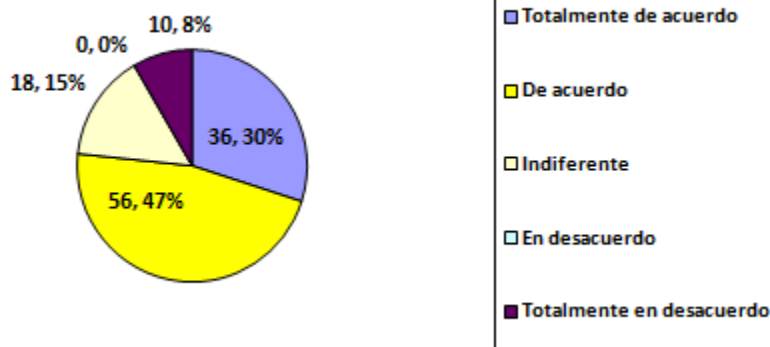
De 120 encuestados 28 que equivalen al 23% contestaron que están totalmente de acuerdo en que los argumentos racionales se basan en ideas y verdades aceptadas por la sociedad; 62 que equivale al 52% contestaron que están de acuerdo, 30 que equivale al 25% contestaron que están en desacuerdo

#### CONCLUSIÓN:

La mayoría de encuestados admiten que los argumentos racionales se basan en ideas y verdades aceptadas por la sociedad.

**2.- En la elaboración de argumentos racionales, es indispensable emplear métodos o técnicas como la dialéctica, la retórica, la lógica o la Mayéutica.**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
36 = 30%	56 = 47%	18 = 15%		10 = 8%



#### **INTERPRETACIÓN:**

De 120 encuestados 36 que equivale al 30% contestaron que están totalmente de acuerdo que en la elaboración de argumentos racionales, es indispensable emplear métodos o técnicas como la dialéctica, la retórica, la lógica o la Mayéutica; 56 que equivale al 47% contestaron que están de acuerdo; 18 que equivale al 15% fueron indiferentes y 10 que equivale al 08% contestaron que están totalmente en desacuerdo

#### **CONCLUSIÓN:**

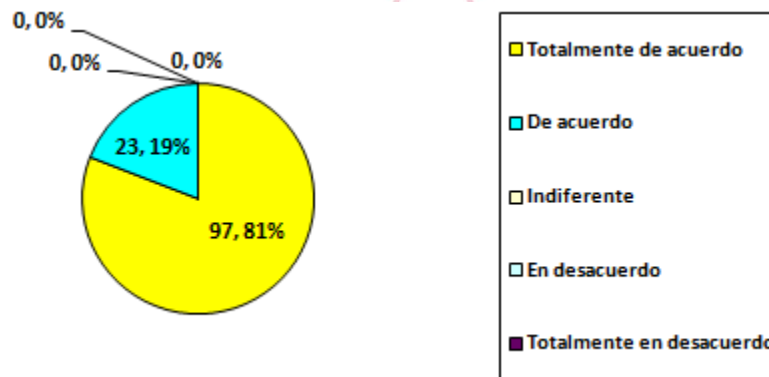
La mayoría de los encuestados reconocen que la elaboración de argumentos racionales no es cualquier tarea sino que es indispensable



emplear métodos o técnicas, ésa es la razón por las que no todas las personas pueden elaborar argumentos racionales.

### 3.- La argumentación racional es un recurso útil y aceptable.

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
97 = 81%	23 = 19%	00	00	00



#### INTERPRETACIÓN:

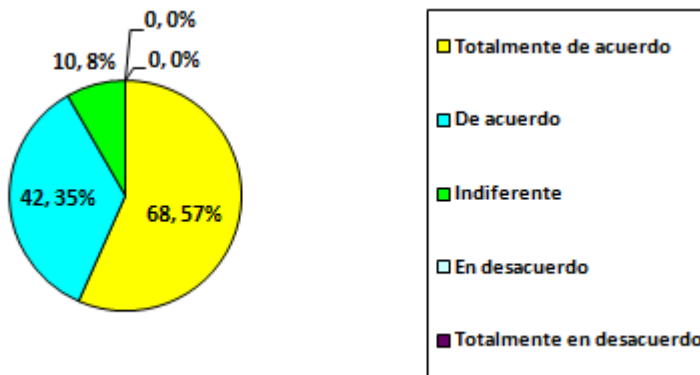
De 120 encuestados, 97 que equivale al 81% contestaron que La argumentación racional es un recurso útil y aceptable; 23 encuestados que equivale al 19% contestaron que están de acuerdo y 00% indiferentes, en desacuerdo y totalmente en desacuerdo

#### CONCLUSIÓN:

La mayoría de encuestados reconocen que la argumentación racional es un recurso útil y aceptable, esto es muy importante porque mientras impere la racionalidad argumentativa, habrá mayor posibilidad de negociar.

#### 4.- Los argumentos de hecho se basan en pruebas comprobables.

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
68 = 57%	42 = 35%	10 = 8%	00	00



#### INTERPRETACIÓN:

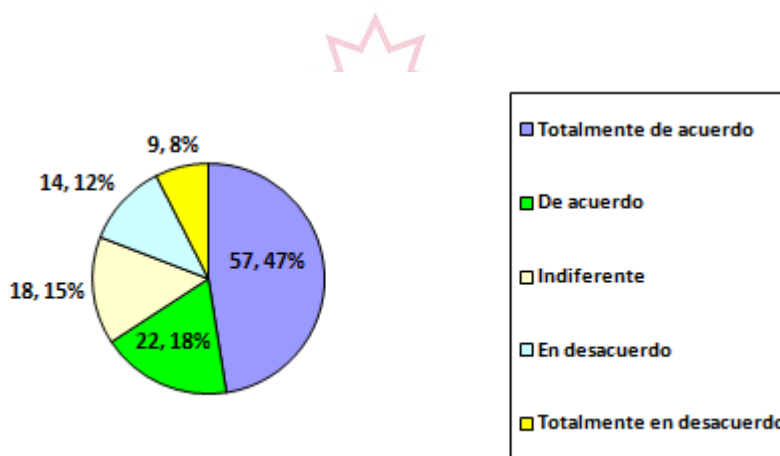
De 120 encuestados, 68 que equivale al 57% contestaron que los argumentos de hecho se basan en pruebas comprobables 42 que equivale al 35% contestaron que están de acuerdo y 10 que equivale 8% fueron indiferentes y 00 estuvieron en desacuerdo y totalmente en desacuerdo

#### CONCLUSIÓN:

La mayoría de encuestados reconocen la importancia de las pruebas comprobables en una acción de argumentación. De esta manera un argumento es contundente e irrefutable.

5.- En la elaboración de argumentos de hecho, el método inductivo/deductivo es de gran utilidad.

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
57 = 47%	22 = 18%	18 = 15%	14 = 12%	9 = 8%



#### INTERPRETACIÓN:

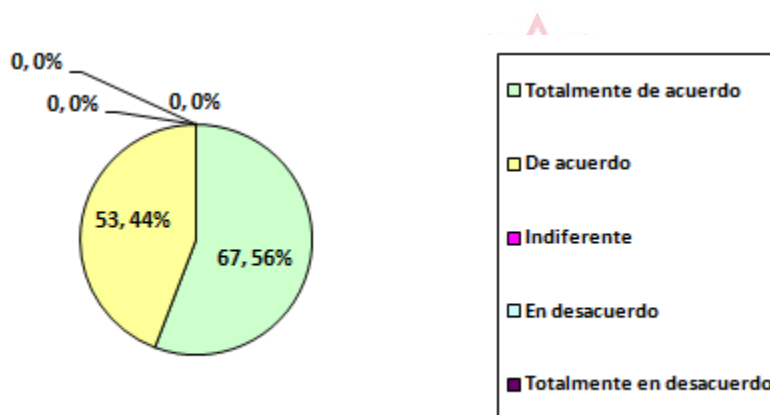
De 120 encuestados, 57 que equivale al 47% contestaron completamente de acuerdo en que para la elaboración de argumentos de hecho, el método inductivo/deductivo es de gran utilidad; 22 que equivale al 18% contestaron que están de acuerdo y 18 que equivale 15% fueron indiferentes; 14 que equivale al 12% contestaron que están en desacuerdo y 09 que equivale al 08% contestaron que están totalmente en desacuerdo.

#### CONCLUSIÓN:

La mayoría de encuestados reconocen la importancia de realizar procesos de inducción y deducción en la elaboración de los argumentos de hecho, es decir yendo de fácil a lo difícil y viceversa.

**6.- Los argumentos de hecho, al basarse en pruebas comprobables, resultan muy convenientes.**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
67 = 56%	53 = 44%	00	00	00



**INTERPRETACIÓN:**

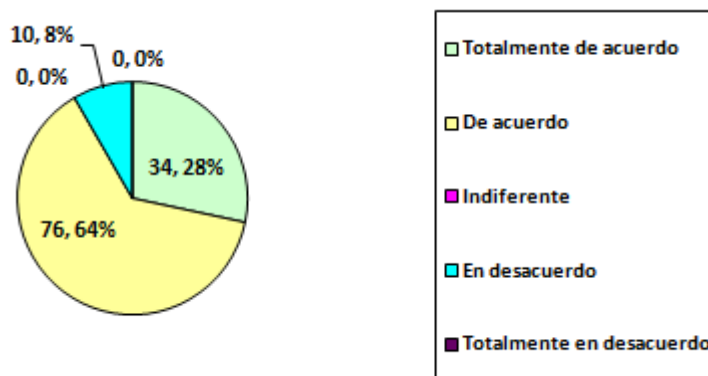
De 120 encuestados, 67 que equivale al 56% contestaron completamente de acuerdo en que los argumentos de hecho al basarse en pruebas comprobables, resultan muy convenientes; 53 que equivale al 44% contestaron que están de acuerdo y 00% fueron indiferentes; están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo.

**CONCLUSIÓN:**

La mayoría de encuestados reconocen la importancia de que los argumentos de hecho basados en pruebas comprobables son muy importantes y convenientes, porque no tienen pierde.

**7.- Los argumentos de ejemplificación se basan en verdades aceptadas por la sociedad.**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
34 = 28%	76 = 64%	00	10 = 8%	00



**INTERPRETACIÓN:**

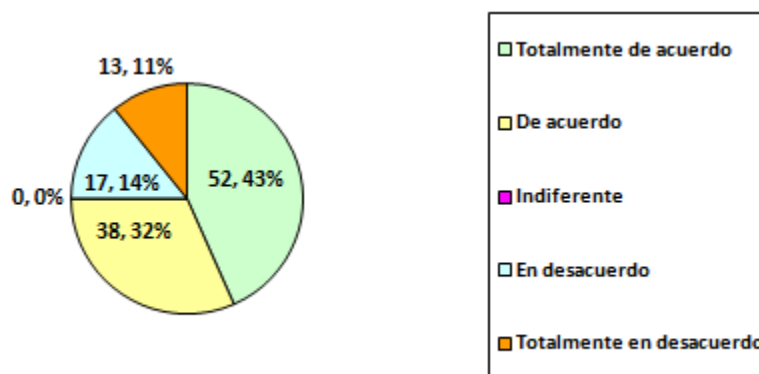
De 120 encuestados, 34 que equivale al 28% contestaron que están completamente de acuerdo en que los argumentos de ejemplificación se basan en verdades aceptadas por la sociedad; 76 que equivale al 64% contestaron que están de acuerdo y 00% fueron indiferentes; 10 que equivale al 8% y 00% contestaron que están completamente en desacuerdo.

**CONCLUSIÓN:**

La mayoría de encuestados reconocen la importancia de que los argumentos de ejemplificación se basen en verdades aceptadas por la sociedad. El ejemplo es importante porque se demuestra hechos que al final son aceptados por la sociedad.

**8.- En la elaboración de argumentos de ejemplificación se debe emplear métodos y técnicas argumentativas**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
52 = 33%	38 = 32%	00	17 = 11%	13 = 8%



**INTERPRETACIÓN:**

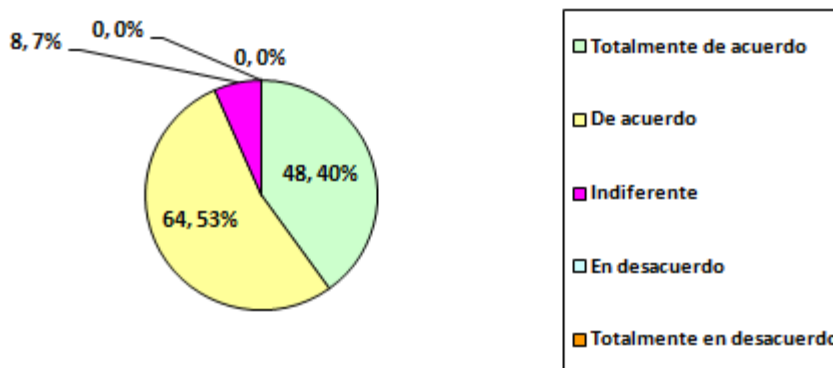
De 120 encuestados, 52 que equivale al 43% contestaron que están completamente de acuerdo en que en la elaboración de argumentos de ejemplificación se debe emplear métodos y técnicas argumentativas; 38 que equivale al 32% contestaron que están de acuerdo y 00% fueron indiferentes; 17 que equivale al 14% contestaron que están en desacuerdo y 13 que equivale a 11% contestaron que están completamente en desacuerdo.

**CONCLUSIÓN:**

La mayoría de encuestados reconocen la importancia de que en los argumentos de ejemplificación se empleen métodos y técnicas argumentativas, no solamente para facilitar la acción, sino para convencer con mayor facilidad y claridad.

**9.- En tu práctica diaria, empleas argumentos de ejemplificación pues los consideras un buen recurso.**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
48 = 40%	64 = 53%	08 = 7%	00	00



**INTERPRETACIÓN**

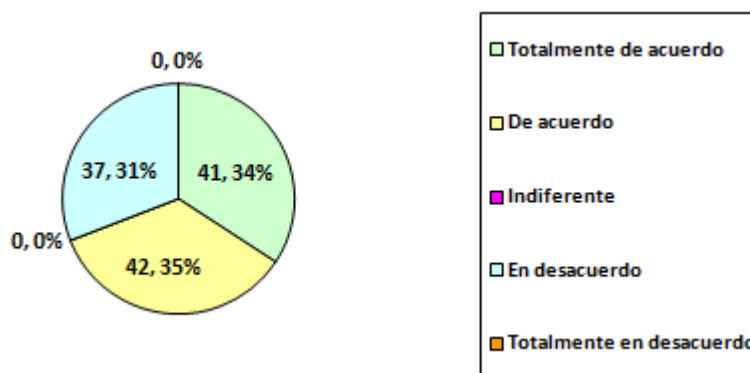
De 120 encuestados, 48 que equivale al 40% contestaron que están completamente de acuerdo en que en su práctica diaria, emplean argumentos de ejemplificación por considerarlo un buen recurso; 64 que equivale al 53% contestaron que están de acuerdo ; 08 que equivale 07% fueron indiferentes y 00% en desacuerdo y completamente en desacuerdo.

**CONCLUSIÓN:**

El 93% de encuestados reconocen la importancia de la ejemplificación y como un buen recurso para realizar tareas de argumentación.

10.- Los argumentos que apelan a los sentimientos del destinatario, son procedimientos persuasivos que van desde el halago hasta la compasión pasando incluso por la amenaza.

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
41 = 34%	42 = 35%	00	37 = 31%	00



### INTERPRETACIÓN

De 120 encuestados, 41 que equivale al 34% contestaron que están completamente de acuerdo en que los argumentos que apelan a los sentimientos del destinatario, son procedimientos persuasivos que van desde el halago hasta la compasión pasando incluso por la amenaza; 42 que equivale al 35% contestaron que están de acuerdo; 00% fueron indiferentes; 37 que equivale al 31% contestaron que están en desacuerdo y 00% completamente en desacuerdo.

### CONCLUSIÓN:

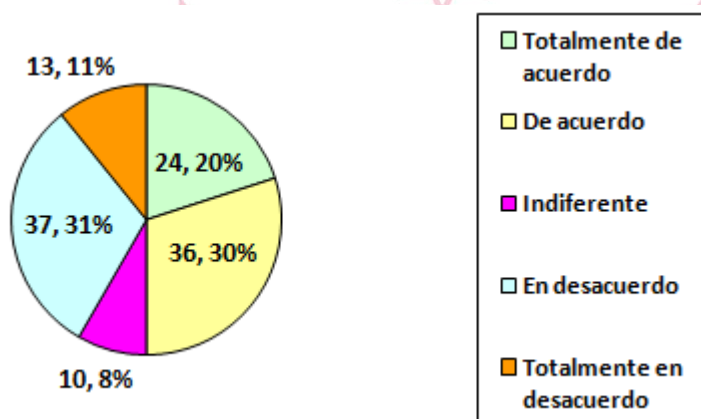
Si bien es cierto por los resultados inferimos que un 69% de encuestados está entre de acuerdo y completamente de acuerdo en que recurrir el sentimiento de las personas es un recurso persuasivo; sin embargo hay un 31% de los encuestados en que no están de acuerdo en recurrir al sentimiento, ni a la amenaza.



**11.- En el ejercicio del derecho, los argumentos que apelan a los sentimientos, cualquiera que éstos sean, son totalmente válidos.**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
24 = 20%	36 = 30%	10 = 8%	37 = 31%	13 = 11%

### INTERPRETACIÓN



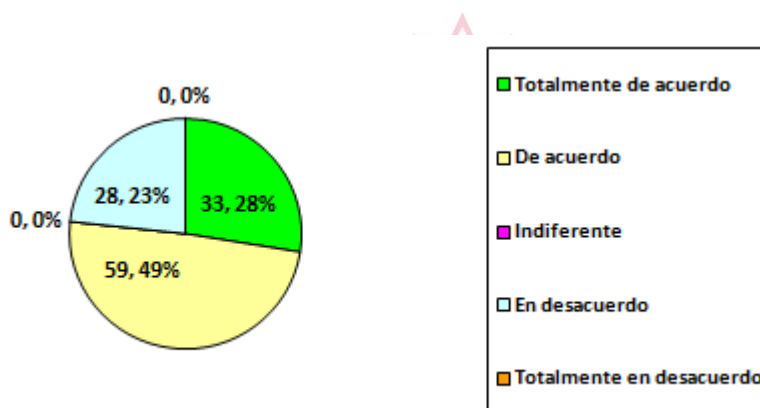
De 120 encuestados, 24 que equivale al 20% contestaron que están completamente de acuerdo en que en el ejercicio del derecho, los argumentos que apelan a los sentimientos son totalmente válidos; 36 que equivale al 30% contestaron que están de acuerdo; 10% que equivale al 08% fueron indiferentes; 37 que equivale al 31% contestaron que están en desacuerdo y 13 que equivale al 11% contestaron que completamente en desacuerdo.

### CONCLUSIÓN:

Los argumentos que apelan a los sentimientos son totalmente válidos cuando son admitidos por la otra parte, para ello es importante que se sustenten debidamente.

**12.- Te resulta fácil en tu vida académica como personal exponer en forma oral una idea, tema, ensayo, argumento, etc.**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
33 = 28%	59 = 49%	00	28 = 23%	00



### INTERPRETACIÓN

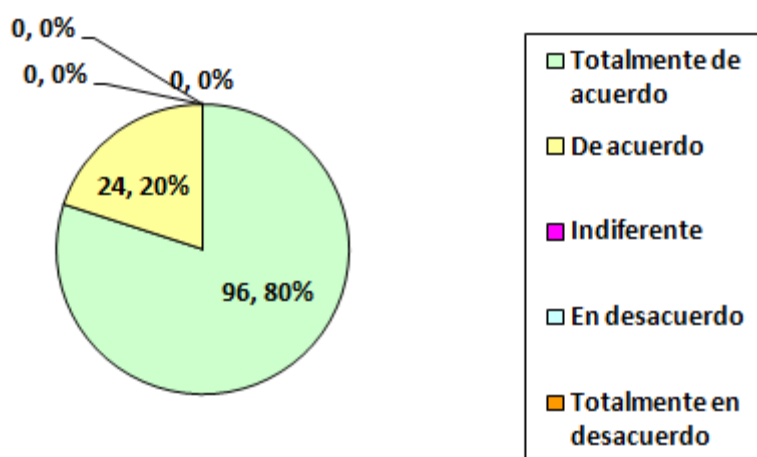
De 120 encuestados, 33 que equivale al 28% contestaron que están completamente de acuerdo en que les resulta fácil en su vida académica como en su vida personal exponer en forma oral una idea, tema, ensayo, argumento, 59 que equivale al 49% contestaron que están de acuerdo; 00% fueron indiferentes; 28 que equivale al 23% contestaron que están en desacuerdo y 00 contestaron que están completamente en desacuerdo.

### CONCLUSIÓN:

La facilidad de comunicación en la vida académica y personal a través de los argumentos permite mayor claridad y por ende mayor comprensión y consecuentemente solución a los problemas también con mayor facilidad.

**13.- Es importante para un buen desempeño académico y profesional ejercitarse en el análisis y comprensión de textos.**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
96 = 80%	24 = 20%	00	00	00



### INTERPRETACIÓN

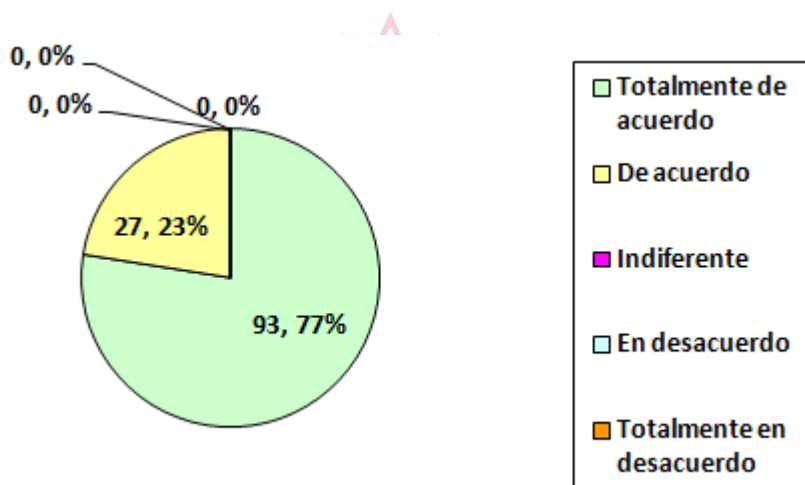
De 120 encuestados, 96 que equivale al 80% contestaron que están completamente de acuerdo que para un buen desempeño académico y profesional es importante ejercitarse en el análisis y comprensión de textos; 24 que equivale al 20% contestaron que están de acuerdo; 00% fueron indiferentes; están en desacuerdo y completamente en desacuerdo.

### CONCLUSIÓN:

Está demostrado que las personas que saben analizar y tienen buena comprensión de textos obtienen éxitos en su vida académica y profesional.

**14.- La práctica académica se complementa adecuadamente con el ejercicio en la redacción de textos y ensayos pertinentes para cada área**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
93 = 77%	27= 23%	00	00	00



**INTERPRETACIÓN**

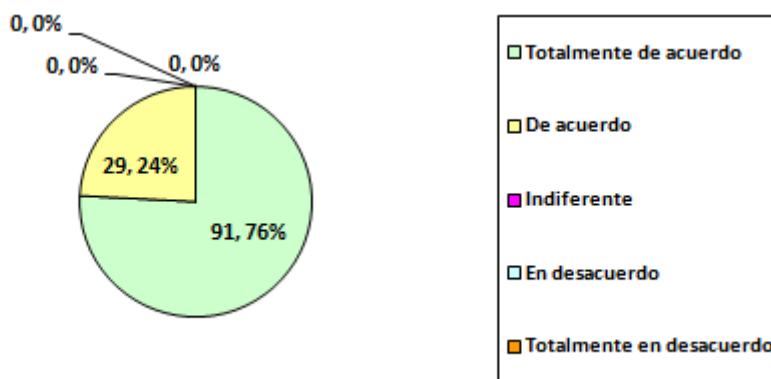
De 120 encuestados, 93 que equivale al 77% contestaron que están completamente de acuerdo que la práctica académica debe complementarse adecuadamente con el ejercicio en la redacción de textos y ensayos pertinentes para cada área; 27 que equivale al 23% contestaron que están de acuerdo; 00% fueron indiferentes; están en desacuerdo y completamente en desacuerdo.

**CONCLUSIÓN:**

La redacción de textos y de ensayos es un complemento importante en la práctica académica; por lo tanto los docentes debemos propiciar el desarrollo de tareas que permita a los estudiantes ejercitarse en la redacción de textos y de ensayos.

**15.- En la argumentación verbal, las expresiones gestuales y el lenguaje corporal son parte importante de lo que se quiere comunicar.**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
91= 76%	29 = 24%	00	00	00



### INTERPRETACIÓN

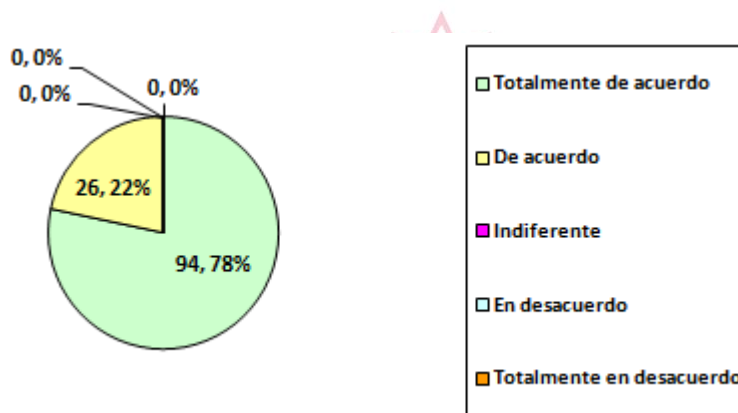
De 120 encuestados, 91 que equivale al 76% contestaron que están completamente de acuerdo que en la argumentación verbal, las expresiones gestuales y el lenguaje corporal son parte importante de lo que se quiere comunicar; 29 que equivale al 24% contestaron que están de acuerdo; 00% fueron indiferentes; están en desacuerdo y completamente en desacuerdo.

### CONCLUSIÓN:

La mayoría de encuestados (100%) señalan que las expresiones gestuales y el lenguaje corporal son parte importante de lo que se quiere comunicar; por lo tanto dentro del aprendizaje procedimental, los docentes debemos orientar el uso correcto de dichas expresiones que serán una gran ayuda en nuestra comunicación argumentativa.

**16.- En la argumentación verbal, el tono de voz debe variar de acuerdo al contenido del mensaje o comunicación.**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
94 = 78%	26 = 22%	00	00	00



**INTERPRETACIÓN**

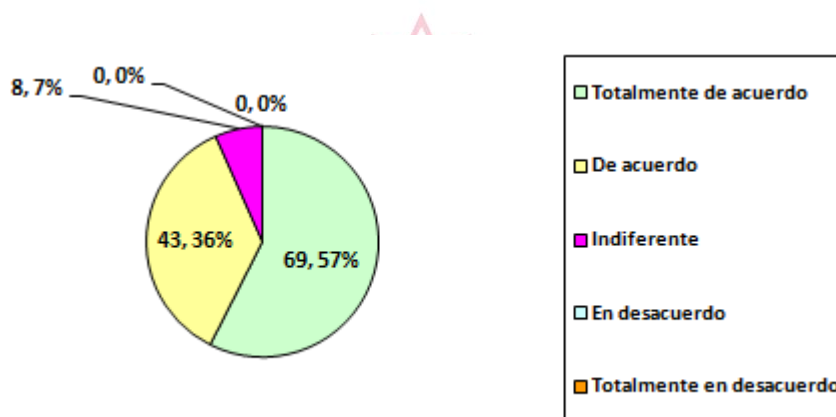
De 120 encuestados, 94 que equivale al 78% contestaron que están completamente de acuerdo que la en la en la argumentación verbal, el tono de voz debe variar de acuerdo al contenido del mensaje o comunicación; 26 que equivale al 22% contestaron que están de acuerdo; 00% fueron indiferentes; están en desacuerdo y completamente en desacuerdo.

**CONCLUSIÓN:**

La mayoría de encuestados (100%) señalan que el tono de voz debe variar de acuerdo al contenido del mensaje o comunicación; por lo tanto es muy importante en nuestra comunicación argumentativa modular la voz de acuerdo al mensaje que deseamos transmitir.

**17.- Nuestra preparación académico profesional estimula la creatividad, favoreciendo la producción de textos narrativos, de ensayo y otros.**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
69= 57%	43 = 36%	08 = 7%	00	00



**INTERPRETACIÓN**

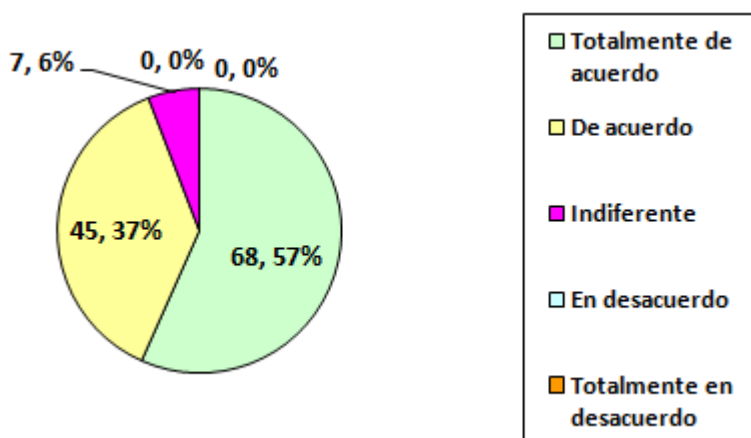
De 120 encuestados, 69 que equivale al 57% contestaron que están completamente de acuerdo que la en su preparación académico profesional se debe estimular la creatividad, favoreciendo la producción de textos narrativos, de ensayo y otros; 43 que equivale al 36% contestaron que están de acuerdo; 08% que equivale al 07% fueron indiferentes y 00 están en desacuerdo y completamente en desacuerdo.

**CONCLUSIÓN:**

Estimular la creatividad favoreciendo la producción de textos narrativos, de ensayo y otros debe ser tarea de la universidad en la formación de sus profesionales. Esto contribuirá al éxito en el ejercicio profesional.

**18.- Para redactar o crear textos debemos usar una estructura lógica que contenga mínimamente: introducción, desarrollo y conclusión.**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
68 = 57%	45 = 37%	07 = 6%	00	00



### INTERPRETACIÓN

De 120 encuestados, 68 que equivale al 57% contestaron que están completamente de acuerdo que para redactar o crear textos debemos usar una estructura lógica que contenga mínimamente: introducción, desarrollo y conclusión; 45 que equivale al 37% contestaron que están de acuerdo; 07 que equivale al 06% fueron indiferentes y 00 están en desacuerdo y completamente en desacuerdo.

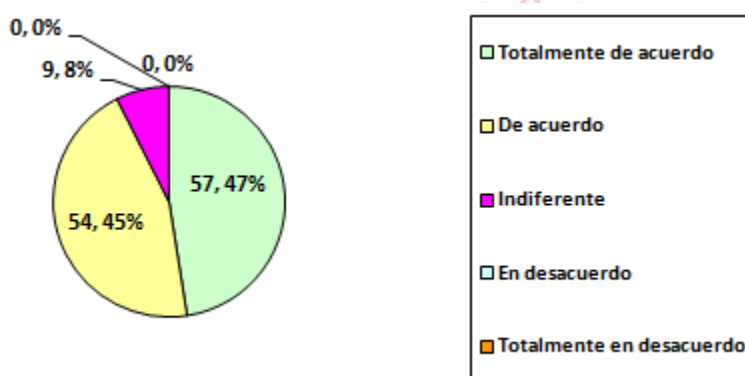
### CONCLUSIÓN:

Estimular la creatividad favoreciendo la producción de textos narrativos, de ensayo y otros debe ser tarea de la universidad en la formación de sus profesionales. Esto contribuirá al éxito en el ejercicio profesional.



19.- Para hacer uso de la expresión oral, es importante delimitar las distancias o espacios de acción interpersonales, es decir, nuestro espacio y de los demás.

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
57 = 47%	54 = 45%	09 = 8%	00	00



### INTERPRETACIÓN

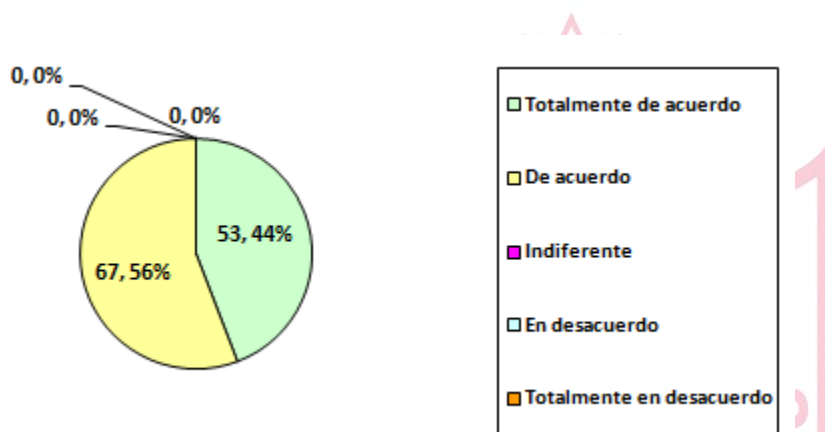
De 120 encuestados, 57 que equivale al 47% contestaron que están completamente de acuerdo que para hacer uso de la expresión oral, es importante delimitar las distancias o espacios de acción interpersonales, es decir, nuestro espacio y de los demás; 54 que equivale al 45% contestaron que están de acuerdo; 09 que equivale al 08% fueron indiferentes y 00 están en desacuerdo y completamente en desacuerdo.

### CONCLUSIÓN:

Para el correcto uso de la expresión oral es importante delimitar distancias o espacios de acción interpersonales, es decir la intensidad de voz depende de la distancia y del espacio de comunicación.

**20.- Procuras utilizar las palabras y frases justas y adecuadas en el momento y espacio adecuados.**

RESPUESTAS OBTENIDAS				
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indiferente	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
53 = 44%	67 = 56%	00	00	00



### INTERPRETACIÓN

De 120 encuestados, 53 que equivale al 44% contestaron que están completamente de acuerdo que para una buena argumentación debemos utilizar las palabras y frases justas y adecuadas; 67 que equivale al 56% contestaron que están de acuerdo; 00% fueron indiferentes, están en desacuerdo y están completamente en desacuerdo.

### CONCLUSIÓN:

Una buena argumentación es cuando los que participan en ella hacen uso de las frases y palabras justas, precisas y adecuadas; entonces la comunicación será clara, precisa y concreta.

Nº de Preguntas	RESPUESTAS OBTENIDAS										TOTAL	
	Totalmente de acuerdo		De acuerdo		Indiferente		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo			
4	28	23%	62	52%	00	00	30	25%	00	00	120	100%
5	36	30%	56	47%	18	15%	00	00	10	8%	120	100%
6	97	81%	23	19%	00	00	00	00	00	00	120	100%
7	68	57%	42	35%	10	8%	00	00	00	00	120	100%
8	57	47%	22	18%	18	15%	14	12%	9	8%	120	100%
9	67	56%	53	44%	00	00	00	00	00	00	120	100%
10	34	28%	76	63%	00	00	10	8%	00	00	120	100%
11	42	43%	48	32%	00	00	17	14%	13	11%	120	100%
12	48	40%	64	53%	08	7%	00	00	00	00	120	100%
13	41	34%	42	35%	00	00	37	31%	00	00	120	100%
14	24	20%	36	30%	10	8%	37	31%	13	11%	120	100%
15	33	28%	59	49%	00	00	28	23%	00	00	120	100%
16	96	80%	24	20%	00	00	00	00	00	00	120	100%
17	93	77%	27	23%	00	00	00	00	00	00	120	100%
18	91	76%	29	24%	00	00	00	00	00	00	120	100%
19	94	78%	26	22%	00	00	00	00	00	00	120	100%
20	69	57%	43	36%	08	7%	00	00	00	00	120	100%
21	68	57%	45	37%	7	6%	00	00	00	00	120	100%
22	57	47%	54	45%	09	8%	00	00	00	00	120	100%
23	53	44%	67	56%	00	00	00	00	00	00	120	100%

### PRUEBAS DE CHI-CUADRADO

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral) <b>P-value</b>	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	<b>299.50</b>	<b>119</b>	<b>0.000</b>		
Corrección por continuidad de Yates (a)	<b>118.07</b>	<b>119</b>	<b>0.000</b>		
Razón de verosimilitud	<b>98.50</b>	<b>119</b>	<b>0.000</b>		
Estadístico exacto de Fisher ,000 ,000				<b>0.000</b>	<b>0.000</b>
Asociación lineal por lineal		<b>119</b>			
N de casos válidos	<b>2400</b>		<b>0.000</b>		

El valor del Chi cuadrado calculado o empírico (Chi-square value) es de una magnitud muy grande (330,307) y acusa una **Significación asintótica bilateral** de .000. Esta cifra es una probabilidad y significa = **P-Value**.

### RESUMEN DEL MODELO

Chi square value: 299.50

Chi Cuadrado-Corrección por continuidad de Yates: 118.07

P □: 0,05 (Nivel de significación)

P-value: 0,000 (Significación asintótica bilateral)

Grados de Libertad: 119

Chi Cuadrado de Tabla: 95,7046 (Ver Tabla de Chi Cuadrado para 119 gl y P:0,05)

Regla de decisión de Fisher:

**Regla de decisión de Pearson:**

Si  $X$  calculado  $>$   $X$  tabla **RECHAZO  $H_0$**

**Y ACEPTO  $H_1$**

Si 299.50 valor calculado  $>$  95.7046 valor tabulado

**REGLA DE DECISIÓN.**

Se rechaza  $H_0$  si el valor calculado de chi cuadrado **es mayor o igual** que el de la tabla con sus respectivos grados de libertad.

Por lo mostrado en el cálculo se rechaza la hipótesis de independencia  $H_0$  de no relación entre las variable, y aceptamos la  $H_1$  que nos permite inferir que existe relación entre el método argumentativo y las competencias comunicativas en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos en el Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres en el año 2012.

## CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES

### DISCUSIÓN

Del análisis y estudio de nuestras variables y luego de haber llevado a cabo el procesamiento, análisis e interpretación de los datos recogidos podemos indicar que existe una estrecha relación entre el método argumentativo y el desarrollo de habilidades comunicativas.

A través de la investigación se ha llegado a determinar que dentro de la comunicación, la argumentación juega un papel muy importante, que la argumentación debemos procurar y preparar a los estudiantes para que sea racional, en la elaboración de argumentos racionales, emplear métodos o técnicas como la dialéctica, la retórica, la lógica o la Mayéutica.

Que en la argumentación la ejemplificación es importante. Que en la elaboración de argumentos de ejemplificación se debe emplear métodos y técnicas argumentativas

Los argumentos que apelan a los sentimientos del destinatario, son procedimientos persuasivos que van desde el halago hasta la compasión pasando incluso por la amenaza

La argumentación en la vida diaria y con mayor énfasis en la vida profesional debe realizarse haciendo uso de todos los recursos complementarios que generan convencimiento a los demás, por ejemplo la argumentación además de ser metodológica, debe hacer uso de los medios de prueba, cuando se trata de argumentación verbal hacer uso adecuado de gestos y ademanes, la tonalidad de la voz en cuanto a su intensidad y su ritmo, del mismo modo son muy importantes.

## CONCLUSIONES

**PRIMERA.-** Existe estrecha relación entre el método argumentativo y el desarrollo de habilidades o competencias en los estudiantes de la asignatura de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos del Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres.

**SEGUNDA.-** Existe estrecha relación entre el método argumentativo y las competencias comunicativas conceptuales en los estudiantes del curso de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres.

**TERCERA.-** Existe relación significativa entre el método argumentativo y las competencias comunicativas procedimentales en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres.

**CUARTA.** Existe estrecha relación entre el método argumentativo y las competencias comunicativas actitudinales en los estudiantes de jurisprudencia en obligaciones y negocios jurídicos Post Grado de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres.

**QUINTA.-** En el ejercicio profesional y en la vida diaria es muy importante saber argumentar. La argumentación debe ser racional, lógica, ejemplificada y metódica.





## RECOMENDACIONES

- 1.- La argumentación debe ser una tarea fundamental en todas las asignaturas durante el desarrollo de las diferentes asignaturas que comprende la formación profesional de los futuros abogados.
- 2.- La argumentación debe ser un eje transversal dentro del currículo de la formación profesional y de la especialización
- 3.- Los docentes debemos hacer uso del método de argumentación para desarrollar en nuestros estudiantes habilidades o competencias comunicativas.
- 4.- Se debe capacitar a los docentes para el manejo adecuado del método argumentativo, de tal manera que su aplicación sea eficiente y eficaz y lo prepare al futuro profesional en el uso racional de la argumentación.
- 5.- Exigir a los estudiantes que a través del trabajo académico pongan en práctica en todo momento los diferentes tipos de argumentación, en relación a la naturaleza de cada asignatura.
6. Una de las competencias básicas que se debe desarrollar en los estudiantes universitarios es la capacidad de argumentación y las competencias comunicativas.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Referencias bibliográficas

- Álvarez, M. (1944). *Tipos de escrito: exposición y argumentación*. Madrid: Arco/Libros.
- Campaner, G.(2004). *La argumentación en clases de Educación Ambiental. Trabajo de Investigación tutelado para la obtención del Diploma de Estudios Avanzados*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- Correa, N.; Ceballos, E.; Rodrigo M.J. (2003): *El perspectivismo conceptual y la Argumentación en los estudiantes universitarios*. En Monereo y Pozo La Universidad ante la nueva cultura educativa. Ciudad: Ed. Síntesis.
- Marafioti, Roberto (1995) Compilador. *Temas de argumentación*: Buenos Aires. Ed.Biblos.
- Cros, A. (2003): *Convencer en Clase. Argumentación y Discurso docente*. Barcelona: Ariel Lingüística.
- Perelman, C. Olbrechts-Tyteca, L. (1989) *Tratado de la Argumentación*. La nueva retórica – Madrid: Gredos.
- Plantin, Ch. (1998). *La argumentación*. Barcelona: Ariel.
- Alexy, Robert: *Teoría de la Argumentación Jurídica. La teoría del discurso racional como teoría de la fundamentación jurídica*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

- Atienza, M., *El Derecho como argumentación*. 2006. Concepciones de la Argumentación. Barcelona: Ariel.
- Atienza, M., (2004) *Las razones del Derecho. Teoría de la Argumentación Jurídica*. 2da Edición: México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Baqueno, Julia y Pardo, José. (1997). *La argumentación en el texto jurídico*. Bogotá: Ministerio de Justicia.
- Martínez, Maria Cristina (2011<sup>a</sup>) *Aprendizaje de la Argumentación razonada. Desarrollo Temático en los textos expositivos y argumentativos*. Cali: Editorial de la Universidad del Valle.
- Monsalve, A. (1992): *Teoría de la Argumentación*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Plantin, C. (1998) *La Argumentación*. Madrid: Ariel
- Weston, A. (1998) *Las claves de la Argumentación*. Madrid: Ariel.
- Tesis Tarabay, F. (2003) *Estrategias Argumentativas en el Discurso Docente de la Clase Magisterial Universitaria* (manuscrito). Tesis Doctoral no publicada: Mérida-Venezuela. Universidad Los Andes.

### 5.1. Referencias Hemerográficas

- Camps, A; Dotz, J. (1995). *Introducción: enseñar a argumentar, un desafío para la escuela actual*. Comunicación, Lenguaje y Educación 25,5-8.
- Cuenca, M.J. 1995. *Mecanismos Lingüísticos y discursivos de la argumentación*. Comunicación, Lenguaje y Educación. 25,23-40.

- Sardá, Jorge A.; San Martí Puig, N. 2000. *Enseñar a argumentar científicamente: un reto de las clases de ciencias*. Enseñanza de las ciencias. 18(3), 405-422.
- Adam, Jean-Michel (1995) “*Hacia una definición de la secuencia argumentativa*” en Comunicación, Lenguaje y Educación.
- Campos Anna, y Dolz, Joaquim. “*Enseñar a argumentar: un desafío para la escuela actual*” en Comunicación, Lenguaje y Educación N° 25 – 1995.
- Núñez Lagos, P. (1999) “*El desarrollo de la competencia textual, argumentativa y sus implicancias en la sala de clases*” en Revista Lingüística en el aula 3, (3): 41-58.
- Serrano de Moreno, Stella y Villalobos, José: “*Las estrategias argumentativas en textos escritos por estudiantes de formación docente*” en Letras, Dic. 2008, Vol. 50, N° 77, p-76-102.

#### Referencias electrónicas

- <http://es.scribd.com/doc/80593485/Argumentacion-Juridica-Suarez-Romero-Miguel-Angel>



## Anexo 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

### TÍTULO: MÉTODO INTERACTIVO CALIDAD EN LA PRODUCCION DE TEXTOS ARGUMENTATIVOS EN LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS – AÑO 2012

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	POBLACION
<p><b>PROBLEMA GENERAL</b></p> <p>¿De qué manera el método interactivo mejora la producción de textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b></p> <p>Comprobar de qué manera el método interactivo mejora la producción de textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012.</p>	<p><b>HIPÓTESIS GENERAL</b></p> <p>La aplicación del método interactivo mejora significativamente la producción de textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012.</p>	<p><b>VARIABLE</b></p> <p>Método interactivo</p>	<p>• Fundamento Pedagógico</p> <p>b) Frecuencia de aplicación</p> <p>c) Evaluación</p>	<p>* Principios pedagógicos</p> <p>* Procedimientos didácticos</p> <p>* Recursos materiales (lecturas y diccionario)</p> <p>* Horario de aplicaciones</p> <p>* Número de horas</p> <p>* Cuantitativa</p> <p>* Cualitativa</p>	<p>La población de estudio está conformada por los estudiantes de Postgrado en el curso de Jurisprudencia en Obligaciones y Negocios Jurídicos de la Facultad de Derecho de la Universidad de San Martín de Porres</p>
<p><b>PROBLEMAS ESPECIFICOS</b></p> <p>¿De qué manera el método interactivo mejora la dimensión estructural de la producción de los textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012?</p> <p>¿De qué manera el método interactivo mejora la dimensión sintáctica de la producción de los textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012?</p> <p>¿DE qué manera el método interactivo</p>	<p><b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b></p> <p>Comprobar de qué manera el método interactivo mejora la dimensión estructural de la producción de los textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012.</p> <p>Comprobar de qué manera el método interactivo mejora la dimensión sintáctica de la producción de los textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012.</p> <p>Comprobar de qué manera el método interactivo</p>	<p><b>HIPOTESIS ESPECIFICAS</b></p> <p>La aplicación del método interactivo mejora significativamente la dimensión estructural de la producción de los textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012.</p> <p>La aplicación del método interactivo mejora significativamente la dimensión sintáctica de la producción de los textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012.</p> <p>La aplicación del método</p>	<p><b>VARIABLE</b></p> <p>Producción de textos argumentativos</p>	<p>a) Dimensión estructural</p> <p>b) Dimensión sintáctica.</p> <p>c) Dimensión semántica</p> <p>d) Dimensión ortográfica</p>	<p>* Fondo y forma de texto argumentativo</p> <p>* Planificación de la producción del texto argumentativo: proyecto de trabajo, informe y memoria descriptiva.</p> <p>* Uso de los conectores espaciales, temporales, de secuencia, consecuencia, etc.</p> <p>*Sinónimos y Antónimos</p> <p>* Utilizar diccionario técnico.</p> <p>* Signos de puntuación</p> <p>* Reglas ortográficas</p>	<p><b>MUESTRA</b></p> <p>La muestra estará conformada por 20 estudiantes: 10 para el grupo experimental y otros 10 para el grupo de control.</p>

<p>método interactivo mejora la dimensión semántica de la producción de los textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012?</p> <p>¿De qué manera el método interactivo mejora la dimensión ortográfica de la producción de los textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012?</p>	<p>mejora la dimensión semántica de la producción de los textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012?</p> <p>Comprobar de qué manera el método interactivo mejora la dimensión ortográfica de la producción de los textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012.</p>	<p>interactivo mejora significativamente la dimensión semántica de la producción de los textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012?</p> <p>La aplicación del método interactivo mejora significativamente la dimensión ortográfica de la producción de los textos argumentativos en los estudiantes universitarios 2012.</p>				
---	---	--	--	--	--	--

AUTOR: CESAR HUMBERTO BAZAN NAVEDA



## ANEXO: 2 Instrumentos para la recolección de datos

N <sup>o</sup> de Preguntas	RESPUESTAS OBTENIDAS										TOTAL	
	Totalmente de acuerdo		De acuerdo		Indiferente		En desacuerdo		Totalmente en desacuerdo			
•	28	23%	62	52%	00	00	30	25%	00	00	120	100%
•	36	30%	56	47%	18	15%	00	00	10	8%	120	100%
•	97	81%	23	19%	00	00	00	00	00	00	120	100%
•	68	57%	42	35%	10	8%	00	00	00	00	120	100%
•	57	47%	22	18%	18	15%	14	12%	9	8%	120	100%
•	67	56%	53	44%	00	00	00	00	00	00	120	100%
•	34	28%	76	63%	00	00	10	8%	00	00	120	100%
•	52	43%	38	32%	00	00	17	14%	13	11%	120	100%
•	48	40%	64	53%	08	7%	00	00	00	00	120	100%
•	41	34%	42	35%	00	00	37	31%	00	00	120	100%
•	24	20%	36	30%	10	8%	37	31%	13	11%	120	100%
•	33	28%	59	49%	00	00	28	23%	00	00	120	100%
•	96	80%	24	20%	00	00	00	00	00	00	120	100%
•	93	77%	27	23%	00	00	00	00	00	00	120	100%
•	91	76%	29	24%	00	00	00	00	00	00	120	100%
•	94	78%	26	22%	00	00	00	00	00	00	120	100%
•	69	57%	43	36%	08	7%	00	00	00	00	120	100%
•	68	57%	45	37%	7	6%	00	00	00	00	120	100%
•	57	47%	54	45%	09	8%	00	00	00	00	120	100%
•	53	44%	67	56%	00	00	00	00	00	00	120	100%





## **CONSTANCIA**

**EL DIRECTOR DE LA SECCION DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD DE SAN MARTIN DE PORRES**

**HACE CONSTAR:**

Que, el señor Maestro en Derecho **CÉSAR HUMBERTO BAZAN NAVEDA**, Profesor de esta Sección de Posgrado, ha realizado importantes encuestas a los estudiantes de la Maestría en Derecho Civil de la asignatura de la Especialidad de Jurisprudencia en Obligaciones y Negocios Jurídicos, con motivo del Proyecto de su tesis para optar el Grado Académico de Doctor en Educación ante la Universidad de San Martín de Porres, intitulado "**EL MÉTODO ARGUMENTATIVO Y COMPETENCIAS COMUNICATIVAS EN LOS ESTUDIANTES DE JURISPRUDENCIA EN OBLIGACIONES Y NEGOCIO JURIDICO**".

Se expide la presente Constancia a solicitud del interesado para los fines que crea conveniente.

San Isidro, 10 de Mayo de 2013

**Dr. ROBERTO KEIL ROJAS**  
SECCION DE POSGRADO EN DERECHO  
DIRECTOR