



**Nombre de alumnos:**

**Juventino Alejandro Vicente Macario**

**Nombre del profesor:**

**Sergio Alejandro Vellamin**

**Nombre del trabajo: Mapa conceptual de las unidades 1 y 2**

**Materia:**

**Argumentación Jurídica**

**Grado: 7° Cuatrimestre Lic. Derecho**

**Grupo: "C"**

# Unidad I Lenguaje jurídico y argumentación

## Tipos de discurso:

### Argumentativo

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

### Informativo

Es aquel en el que el lenguaje es utilizado como un instrumento para la consecución de determinados propósitos, sin necesidad de ser apoyado en razones para ello

## PROCEDIMIENTOS ORGANIZATIVOS

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

**Introducción:** suele partir de una breve exposición es la idea en torno a la cual se reflexiona. Puede estar constituida por una sola idea o por un conjunto de ellas.

**Desarrollo:** Los elementos que forman el cuerpo argumentativo se denominan pruebas, inferencias o argumentos y sirven para apoyar la tesis o refutarla.

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

**Estructura Dialogada:** El planteamiento, la refutación o la justificación y la conclusión se desarrollan a lo largo de réplicas sucesivas.

**Deducción:** Se inicia con la tesis y acaba en la conclusión.

**Inducción:** sigue el procedimiento inverso, es decir, la tesis se expone al final, después de los argumentos.

**Conclusión:** Es la parte final y contiene un resumen de lo expuesto

## Procedimientos Discursivos

**Definición:** En la argumentación se emplea para explicar el significado de conceptos. En ocasiones, se utiliza para demostrar los conocimientos que tiene el argumentador.

**Comparación:** sirve para ilustrar y hacer más comprensible lo explicado. Muchas veces sirve para acercar ciertos conceptos al lector común.

**Enumeración Acumulativa:** consiste en aportar varios argumentos en serie. Cumple una función intensificadora.

**Ejemplificación:** se basa en aportar ejemplos concretos para apoyar la tesis. Los ejemplos pueden ser el resultado de la experiencia individual.

**INTERROGACIÓN:** Se emplea con fines diversos: provocar, poner en duda un argumento, comprobar los conocimientos del receptor.

## Procedimientos lingüísticos

El párrafo es el cauce que sirve para distribuir los diferentes pasos contenidos en la argumentación escrita.

**Elementos** la repetición léxica o conceptual en torno al tema y los marcadores discursivos que permiten seguir el proceso de análisis o argumentación y avisan del momento de la conclusión.

## Tipos de enunciados

**Enunciados prácticos:** son aquellos que dirigen directamente una conducta y por ello tiene efectos prácticos

**Enunciados no prácticos:** son definiciones que no tienen carácter prescriptivo pero que informan sobre algún elemento que haya que precisar

## Usos del lenguaje.

Es la herramienta fundamental de comunicación entre los hombres.

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.

## Usos y mención de expresiones.

La determinación del uso del lenguaje permite conocer la fuerza del enunciado para saber si se está ante un uso descriptivo, expresivo, directivo u operativo.

## Persuasión y fundamentación en el discurso argumentativo

Persuasión es el proceso mediante el cual se emplean mensajes a los cuales se dota de argumentos que los apoyen, con el propósito de cambiar la actitud de una persona, provocando que haga, crea u opine cosas que originalmente no haría, crearía u opinaría.

Las personas que son persuadidas apenas se dan cuenta de ello, ya que en muchos casos creen estar actuando solamente a partir de su racionalidad.

## Distinción entre argumentos correctos y argumentos meramente persuasivos

El argumento válido o correcto será aquel que se construya racionalmente, es decir, con fundamento en razones basadas en las propias normas que constituyen el Ordenamiento, que respetando sus cánones lógicos justifiquen la decisión jurídica.

Una norma inválida para el sistema, es cuando los argumentos que se encuentran tratando de justificar dicha decisión sean meramente persuasivos.

## Argumentos deductivos y no deductivos

El argumento deductivo será aquel por virtud del cual se infieren de forma lógica y necesaria las conclusiones a partir de sus premisas.

deductivo es un elemento necesario pero no suficiente en la construcción del argumento que valide la decisión.

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

Es posible encontrar un argumento correcto en el plano lógico, pero que partió de premisas falsas; o bien un argumento incorrecto aunque la conclusión y premisas puedan resultar verdaderas.

## Las funciones de verdad

la validez de un argumento depende, de que en un proceso justificatorio se hayan respetado las reglas deductivas o de corrección lógica que correspondan al caso.

## Cuantificadores

Son aquellos elementos o palabras que vienen a explicar las cantidades en los enunciados o juicios, de tal forma que simbólicamente se establezca que todos o sólo algunos de los elementos de un conjunto que mantienen una propiedad están afectados por el elemento deóntico determinado.

El objetivo es rescatar algunos elementos del lenguaje natural como son la predicción y la cuantificación, los cuales suelen estar presentes en todo tipo de argumentos.

## Tablas de verdad

La conjunción es un enunciado compuesto formado por dos enunciados simples o compuestos llamados conyuntos,

La disyunción, por su parte, es el enunciado compuesto formado por dos enunciados simples o compuestos llamados disyuntos, sólo que aquí será verdadera la conexión de dos proposiciones si por lo menos una de ellas es verdadera.

## UNIDAD 2 Argumentos interpretativos.

### Argumentos dialécticos, argumentos apodícticos o demostrativos.

El argumento dialéctico es de corte erístico, ya que parte de un conjunto de premisas, supuestamente probables, pero en esencia no lo son.

El argumento apodíctico es demostrativo ya que implica un silogismo, que se deduce de una conclusión a partir de principios primeros y verdaderos, y de otra serie de proposiciones deducidas por silogismo a partir de principios evidentes, ya que conoce la esencia de las cosas a través de conocimiento de sus causas.

### Argumentos erísticos, pseudoconclusiones o paralogsismos

Son una forma de criterios discursivos banales y triviales, son aquellos en que se trata de defender algo falso y confundir de manera consciente al adversario.

Las pseudoconclusiones se observan en los sofismas y en los paralogsismos, la primera, los sofismas, es una refutación falsa, con consciencia de su falsedad y para confundir al contrario

el paralogsismo es una refutación falsa sin consciencia de su falsedad, es una falacia.

### Argumentos deductivos y no-deductivos

Un argumento es deductivo si coincide con el silogismo, dado que algunas cosas son consecuencia necesaria de otras, es decir, se deducen.

El argumento no-deductivo es en el que no existe el silogismo, es decir, es aquella estructura discursiva en la cual una vez planteadas algunas cosas, existe una interrupción o ausencia de necesidad.

### La analogía y la abducción, argumentos "a similiti", "a contrario" y "a fortiori".

La analogía es un procedimiento discursivo ubicado entre la univocidad y la equivocidad.

La abducción es la suma de la inducción y la deducción más un cuerpo de hipótesis.

El argumento a similiti, es una estructura discursiva de corte analógico en la que se busca la similitud de la proporción, es decir, se trata de establecer una mediación entre algo.

El argumento a contrario significa que si se toma como premisa la verificación de un hecho concreto en el que se cumplan todas las condiciones legales establecidas en el supuesto jurídico,

a fortiori: Este argumento representa el tanto más cuanto que, es decir, implica señalar: con mayor razón sucede esto.

### Los argumentos jurídicos como argumentos interpretativos.

Un argumento jurídico para ser interpretativo, deberá racionalmente describir y explicar de manera contundente, un caso en función de tales criterios.

La argumentación está referida a la justificación de las premisas, de las decisiones y de los razonamientos.

### Argumento "a rúbrica", argumento psicológico.

Un argumento a rúbrica se da en función del título o rubro que indica un razonamiento determinado en relación a un hecho específico.

El argumento psicológico, se define como aquel argumento por el que se atribuye a una regla el significado que se corresponda con la voluntad del emisor o autor de la misma, es decir, el concreto legislador que históricamente la redactó.

### Argumento "sedes materiae", argumento "ab auctoritate".

El argumento sedes materiae implica el lugar concreto y la sede topográfica que tiene en tanto enunciado normativo.

El argumento ab auctoritate, se relaciona con la estructura de autoridad en términos jurídicos, que adopta un determinado enunciado.

### Argumento histórico. Argumento teleológico.

El argumento histórico se puede decir que se trata de aquél que está en función de la historicidad específica y de la diacronicidad concreta de una determinada batería argumental.

El argumento teleológico, tiene que ver con la interpretación dada de un determinado enunciado en función de su objetivo o finalidad.

### Argumento económico, argumento "a coherentia". Reducción al absurdo.

En cuanto al argumento económico es aquél por el que se excluye la atribución a un enunciado normativo de un significado que ya ha sido atribuido a otro enunciado normativo preexistente al primero o jerárquicamente superior al primero o más general que el primero;

Se refiere al espacio en que dos enunciados legales parecen o resultan ser incompatibles entre sí, ya que busca la conservación de los enunciados salvando cualquier situación de incompatibilidad.

## La tipología de las falacias

Falacia o sofisma es una reputación aparente, a través del cual se quiere defender algo falso y confundir al adversario.

La falacias extralingüísticas, son las siguientes: la confusión de lo relativo con lo absoluto, petición de principio y entre otras, la reunión de varias cuestiones en una.

Las lingüísticas, tienen las causas que a continuación se mencionan: la homonimia o equivocación, la anfibolia, la falsa conjunción, la falsa disyunción o separación y la falsa acentuación.