



Nombre de alumnos: Lidia De León López.

Nombre del profesor: Sergio Alejandro Vellamín López.

Nombre del trabajo: Mapa conceptual de la unidad 1 y 2.

Materia: Argumentación jurídica

Grado: 7 cuatrimestre.

Grupo:

CONCEPTOS FUNDAMENTALES DE LA ARGUMENTACIÓN

Argumentación: Es una práctica discursiva de tipo racional o una prueba lógica para justificar algo, en la cual un locutor defiende un punto de vista.

La argumentación es, en primer lugar, ofrecer o dar razones en apoyo de una pretensión o conclusión y, en segundo lugar, que las razones lleven a convencer al interlocutor a quien se dirija la argumentación.

Elementos: En todo argumento se distinguen diferentes elementos que también sirven como parte de un argumento y nos ayudan a entender cómo se compone un argumento y que es lo que lo distingue de una simple afirmación.

- Argumentos.
- La conclusión.
- Topos o base argumentativa.
- Fuente.
- Marco argumentativo.

El objeto de la argumentación: es aquello sobre lo que los sujetos dirigen sus capacidad argumentativa para convencer a otros, es decir, es la tesis, la pretensión, opinión o punto de vista que sostiene una de las partes en el proceso argumentativo y que respalda mediante razones.

Características de la argumentación: La argumentación tiene las siguientes características fundamentales: COHERENCIA, RAZONABILIDAD, SUFICIENCIA, CLARIDAD, COMUNICABILIDAD, ALTERIDAD, PROCEDIMENTAL,

Los fines de la argumentación: Tiene como finalidad definir, explicar, comunicar, justificar, persuadir, conseguir, logra la adhesión del auditorio quien se dirige, pero se discute si la si la argumentación persuade o convence.

Clases de argumentación:

1 Argumentación oral y escrita: la oral es la que se da mediante el dialogo, la conversación y la persuasión. A. Escrita, es una actividad discursiva en el que se pone de manifiesto de forma evidente el carácter dialógico de la lengua escrita.

Argumentación coloquial y formal:

Coloquial es la que desarrolla cualquier persona en una conversación o en una polémica, pero que sin sujetarse a reglas de la lógica convence a los interlocutores. Formal, es la que sigue ciertas pautas lógicas que permiten corregir la validez de los razonamientos.

Argumentación demostrativa: es la argumentación en la que presenta ciertas premisas se deduce la conclusión la que no puede ser de otra manera pues la inferencia naturalmente conduce siempre a esa conclusión.

Argumentación persuasiva: en este tipo de argumentación aunque no se recurra a reglas y principios de la lógica convence a los interlocutores debido a los recursos y técnicas argumentativas que se emplean.

Argumentación positiva y negativa: Positiva, es la argumentación mediante la cual se respalda nuestra postura al ofrecer razones convincentes que demuestren su aceptabilidad.

Negativa: es en la que se rechazan o refutan los argumentos contrarios y se dirige contra la tesis o pretensión, contra la conclusión o en contra de la conclusión.

ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

Instancias de la argumentación: JURÍDICAS, POLÍTICAS, PUBLICITARIAS, COMUNICATIVAS, RELIGIOSAS.

Contextos de la argumentación: Entendemos por contexto de la argumentación los lugares que son propicios para una argumentación, y si bien son conceptos que suponen hacer una actividad que puede ser realizada sin argumentación. Y estas son las siguientes:

Concepciones de la argumentación: Manuel Atienza y Luis Vega Reñón coinciden en establecer que la argumentación tiene una concepción formal, material y pragmática, como enseguida veremos:

Efectos del sentido de la argumentación: La persuasión el Convencimiento, la demostración.

DECIDIR, EXPLICAR, JUSTIFICAR, MOTIVAR, FUNDAMENTAR.

Concepción material: Consiste en una actividad tendiente a dar buenas razones a favor o en contra de algunas tesis teóricas o práctica; esto es, mostrar si existe o no razones.

Concepción formal: La concepción formal de la argumentación es característica de la lógica; y de acuerdo con ello un argumento deductivamente válido se cumple siempre que las premisas sean verdaderas.

Los roles argumentativos: **1** El proponente: es el que sostiene una postura, da razones para sostenerla, puede ser la parte actora en el juicio oral mercantil.

2 El oponente: Es el que rechaza y refuta la postura, ofrece argumentos para contradecir, es la defensa o la parte demandada, es la contradicción del adversario con valor suficiente para demostrar la pretensión propuesta.

Concepción pragmática: desde esta perspectiva la argumentación se ve como una interacción que tiene lugar entre dos o más sujetos; y aquí lo importante es cómo se puede persuadir a un auditorio.

3 El tercero: no acepta ni rechaza la postura, se mantiene en un estado de incertidumbre y duda, debe justificar sus reservas y sus buenas razones para dudar.

Polemizar y argumentar: En este ámbito se destaca la importancia de la concepción dialéctica de la argumentación jurídica, porque sería el lugar natural de la discusión razonable.

Elementos de la polémica: **a)** Para que se pueda dar una polémica, necesita 2 o más personas para poder discutir sus puntos de vista.

Es de suma importancia porque no se puede convencer con una simple discusión acalorada sin ningún orden, sino por el contrario, quien problematiza una cuestión debe estructurar formal.

B) se necesita además que tenga puntos de vista opuestos sobre los que puedan desplegar sus argumentos que den soporte a sus tesis o pretensiones.

Clases de polémicas: LA DISCUSIÓN, LA DISPUTA, LA CONTROVERSIA.

TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN

Definición de técnicas de argumentación: son distintas operaciones racionales argumentales, proyectadas por el orador a través del lenguaje, dirigidas a un auditorio, que pretenden a partir de la demostración de la firmeza de sus proposiciones y conclusiones.

Objetos de las técnicas de argumentación: es demostrar el argumento mediante procesos y resultados, las técnicas de la argumentación se ocupa de: de toda la estructura de los argumentos.

El Argumento.
Definición: Para Falcón y Rojas, el argumento es la expresión de nuestro razonamiento que pretende convencer a otras personas en confrontación con razones opuestas.

Elementos: Un argumento informal se compone de: a) tesis, b) demostración, en ello encontramos, fundamentación, refutación. C) Conclusión.

Fases del diálogo argumentativo: La argumentación puede verse como un diálogo entre un proponente y un oponente, en el que ambos se ven involucrados en una discusión mediante la cual expresan sus diferentes opiniones, así tenemos: confrontación, apertura, argumentación y cierre.

Reglas para elaborar un argumento: a) distinguir entre premisas y conclusiones, b) presentar las ideas en orden natural, c) partir de premisas fiables, d) usar un lenguaje completo y específico, e) evitar lenguaje emotivo, f) usar términos consistentes, g) usar un único significado para cada término.

Conectores de argumento: A) Definición: se conoce como conectores de argumentos o marcadores de discurso a las unidades lingüísticas que tienen como fin guiar, de acuerdo con las distintas propiedades morfosintácticas, semánticas y pragmáticas.

B) Funciones de los conectores: tiene 3 funciones la primera nos permiten construir argumentos o estructura argumentativa, como segunda, nos ayuda a identificar los argumentos las premisas y las conclusiones, tercera función señalar de manera explícita con que sentido van encadenándose los diferentes fragmentos oracionales del texto, para ayudar al lector en el proceso de interpretación.

C) Clases: Los conectores lógicos también utilizados como marcas de argumentos nos sirven para unir textos, argumentativos, para separar las partes de un argumento. LOS CONECTORES SE CLASIFICAN EN:

- Conectores contraargumentativos fuertes.
- Conectores contraargumentativos débiles.
- Conectores consecutivos.
- Conectores aditivos
- Conectores explicativos
- Conectores rectificativos

- Marcador de apertura y cierre
- Marcadores de cierre, que señalan el fin de una serie discursiva.

- Marcadores de evidencia
- Operaciones de esfuerzo argumentativo
- Conectores reconsiderativos.

- Conectores concesivos
- Conectores de atenuación argumentativa.

ARGUMENTACIÓN JURÍDICA

