



Nombre del alumno:

Liseth Jakeline Abarca Garcia

Nombre del profesor:

Sergio Alejandro Vellamin

Nombre del trabajo:

Cuadro Sinóptico

Materia:

Argumentación Jurídica

Grado: 7°

Grupo: "C"

Comitán de Domínguez, Chiapas a 02 de noviembre del 2021.

Lenguaje jurídico y argumentación

Tipos de discurso

Argumentativo

Tiene como objetivo expresar opiniones o rebatirlas con el fin de persuadir a un receptor. La finalidad del autor puede ser probar o demostrar una idea (o tesis), refutar la contraria o bien persuadir o disuadir al receptor sobre determinados comportamientos, hechos o ideas.

Informativo

Se limita a comunicar una situación o un asunto, el texto argumentativo pretende convencer al lector o al oyente de algo. Supongamos que un periodista comenta: "El gobierno autorizó una nueva explotación minera en el norte del país". Dicho texto es informativo: sólo presenta información, sin hacer ninguna valoración ni intentar persuadir al receptor.

PROCEDIMIENTOS ORGANIZATIVOS

La INTRODUCCIÓN suele partir de una breve exposición (llamada —introducción o encuadre) en la que el argumentador intenta captar la atención del destinatario y despertar

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

La CONCLUSIÓN. Es la parte final y contiene un resumen de lo expuesto (la tesis y los principales argumentos).

**Lenguaje
jurídico y
argumenta
ción**

Enunciados prácticos

Entendiendo a los primeros como aquellos que dirigen directamente una conducta y por ello tiene efectos prácticos, mientras que los segundos son definiciones que no tienen carácter prescriptivo pero que informan sobre algún elemento que haya que precisar.

Enunciados no prácticos

Los enunciados prácticos a su vez se clasifican en: normativos y valorativos, en el sentido de que los primeros se traducen en una norma propiamente dicha mientras que, los segundos, son valores que sustentan a un determinado Ordenamiento jurídico, pero no se traducen en guía de un comportamiento en forma directa.

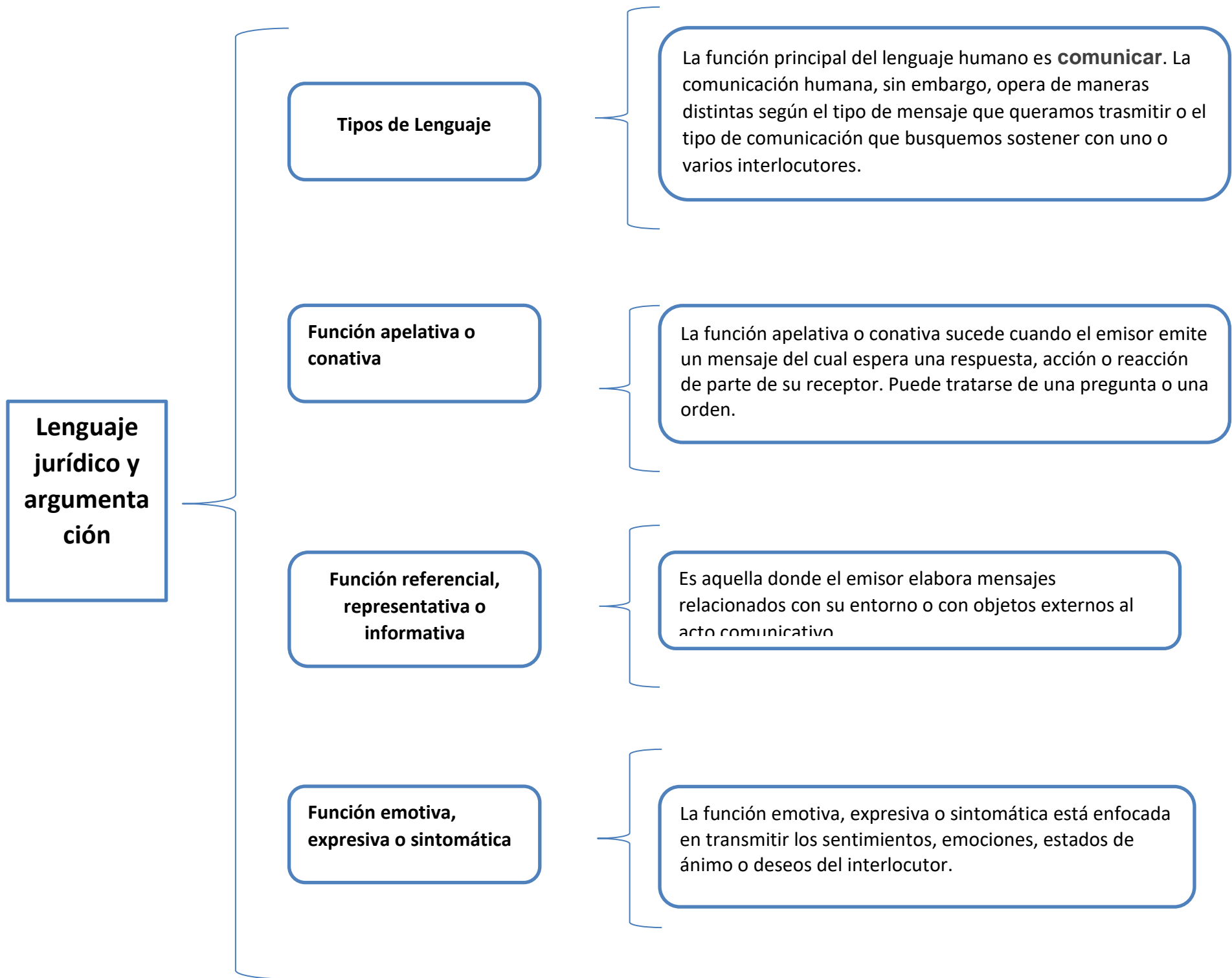
Enunciados normativos

Enunciados que expresan normas

Pueden ser deónticos o regulativos o no deónticos o constitutivos

Enunciados que expresan el uso de poderes normativos

Pueden a su vez hacerlo en forma de reglas o de principios.



**Lenguaje
jurídico y
argumentación**

Uso y mención de expresiones

La determinación del uso del lenguaje permite conocer la fuerza del enunciado lingüístico respectivo. En todo el proceso de comunicación el interlocutor va a emplear el lenguaje, mediante el uso y empleo de expresiones que pueden facilitar o dificultar su comprensión.

Persuasión y fundamentación en el discurso argumentativo

Entendemos por persuasión como 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.

Elementos clave de la persuasión

Emisor

Receptor

Mensaje

**Lenguaje
jurídico y
argumentación**

Argumento válido:

Será el que tenga fundamento basado en el ordenamiento y justificara la decisión jurídica.

Argumento persuasivo

Aquellos que hayan pretendido por medio ajenos. Deductivos: Sera aquel por virtud del cual se infieren de forma lógica y necesaria las conclusiones a partir de sus premisas.

Un argumento deductivo

Es uno que sólo puede ser derrotado retractando alguna de sus premisas.

Un argumento no deductivo.

Puede ser derrotado retractando su conclusión sin necesidad de retractar alguna de sus premisas.

Lenguaje jurídico y argumentación

Detención entre Forma y Contenido

La distinción entre "contenido" y "forma" de un argumento lógico (o deductivo), es fundamental para una adecuada comprensión de su naturaleza y para su correcta evaluación, pues a tal distinción se asocian dos diferentes juicios: el de verdad y el de validez.

La Función de Verdad

En lógica matemática, una función de verdad es una función que toma un conjunto de valores de verdad y devuelve un valor de verdad. Clásicamente el dominio y el rango de una función de verdad son {verdadero, falso}, pero en general pueden tener cualquier número de valores de verdad, incluso una infinidad de ellos.

Cuantificadores

En el campo de la lingüística se conoce como "cuantificador" a toda palabra (o locución) que denote o indique cantidad, como por ejemplo: todo, mucho, demasiado, bastante, bastante poco, poco, nada, etc. Pueden pertenecer a varias categorías gramaticales: Adjetivo: "Escoge un lápiz cualquiera."