



Súper Nota

Nombre del Alumno: Guillermina Jiménez Sánchez

Nombre del tema: Lógica Jurídica y argumentación retórica

Parcial: primero

Nombre de la Materia: Argumentación Jurídica

Nombre del profesor: David Armando Hernández Cruz

Nombre de la Licenciatura: En Derecho

Cuatrimestre: 7mo

Lugar y Fecha de elaboración 26 de septiembre de 2023

Coherencia, orden y concordancia



Es una cualidad personal por la que el sujeto actúa en forma lógica y consecuente con sus ideas, principios y valores, es decir que hay una relación lógica entre lo que se piensa, se expresa y se actúa. La coherencia es una actitud que se refleja en el comportamiento.



Desempeña
tareas
argumentativas.
Como abogados

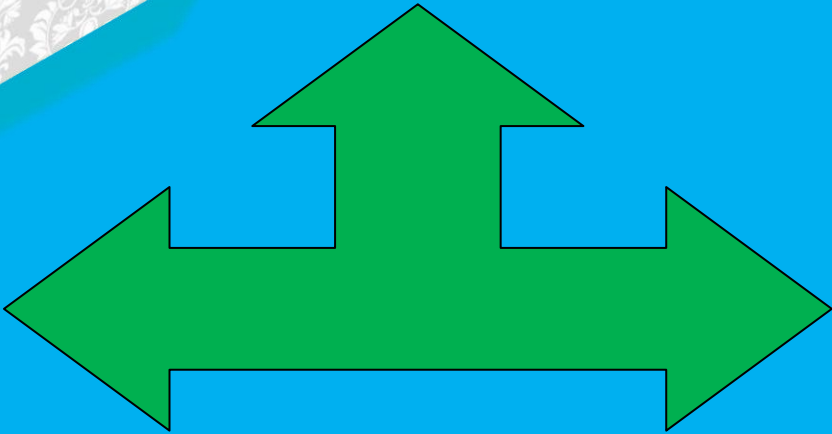


La lógica en el derecho



La lógica jurídica puede definirse como una técnica de exploración para entender al derecho, que se basa en el análisis y la evaluación de sus formas y esquemas desde el punto de vista de la razón.

Objeto formal: Forma o estructura de los razonamientos para distinguir los "correctos" de los "incorrectos".



Objeto material: Es la estructura del pensamiento en sus tres formas, concepto, juicio y razonamiento.



Lenguaje jurídico



El lenguaje jurídico es el conjunto de términos, expresiones y reglas que se utilizan para comunicar y razonar sobre el derecho.

El lenguaje jurídico se caracteriza por ser un
Tecnolecto o lengua especializada.



Las falacias

TIPOS DE FALACIAS



Es un argumento que parece válido, pero no lo es.

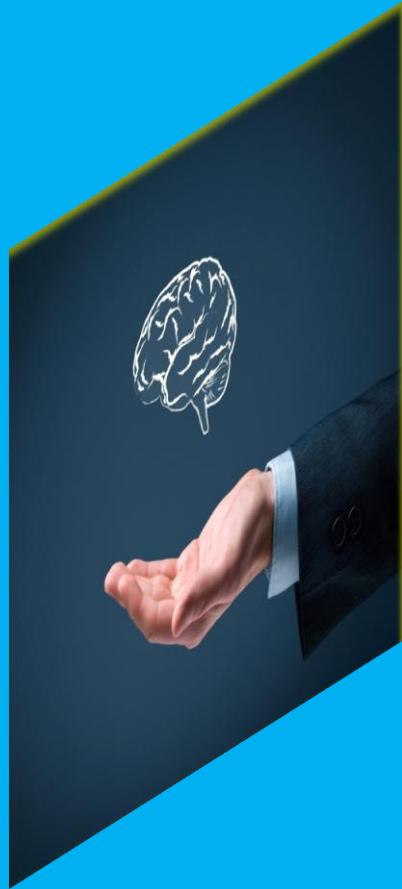
Falacias formales

Son aquellas que tienen errores en su forma. Son las que violan alguna de las estructuras deductivamente válidas.

Falacias informales

Son aquellas que cometen errores en su contenido, es decir, en la información que se ofrece en las premisas para derivar de éstas la conclusión.

Pensamientos lógicos



El pensamiento lógico alude a la capacidad para resolver problemas, conceder ideas y formalizar conclusiones de manera coherente y sin contradicciones



La argumentación lógica



*LA ARGUMENTACION LOGICA SE
REFIERE A LA CAPACIDAD DE
PRESENTAR ARGUMENTOS DE MANERA
COHERENTE Y CONVICTENTE.*




Proposiciones jurídicas

Las proposiciones jurídicas son enunciados que describen o declaran ciertas relaciones, especialmente de derechos y deberes, dentro de la institución del derecho.



Proposición Jurídica
Es el modo de normar la conducta de las personas mediante el contenido de la norma jurídica.

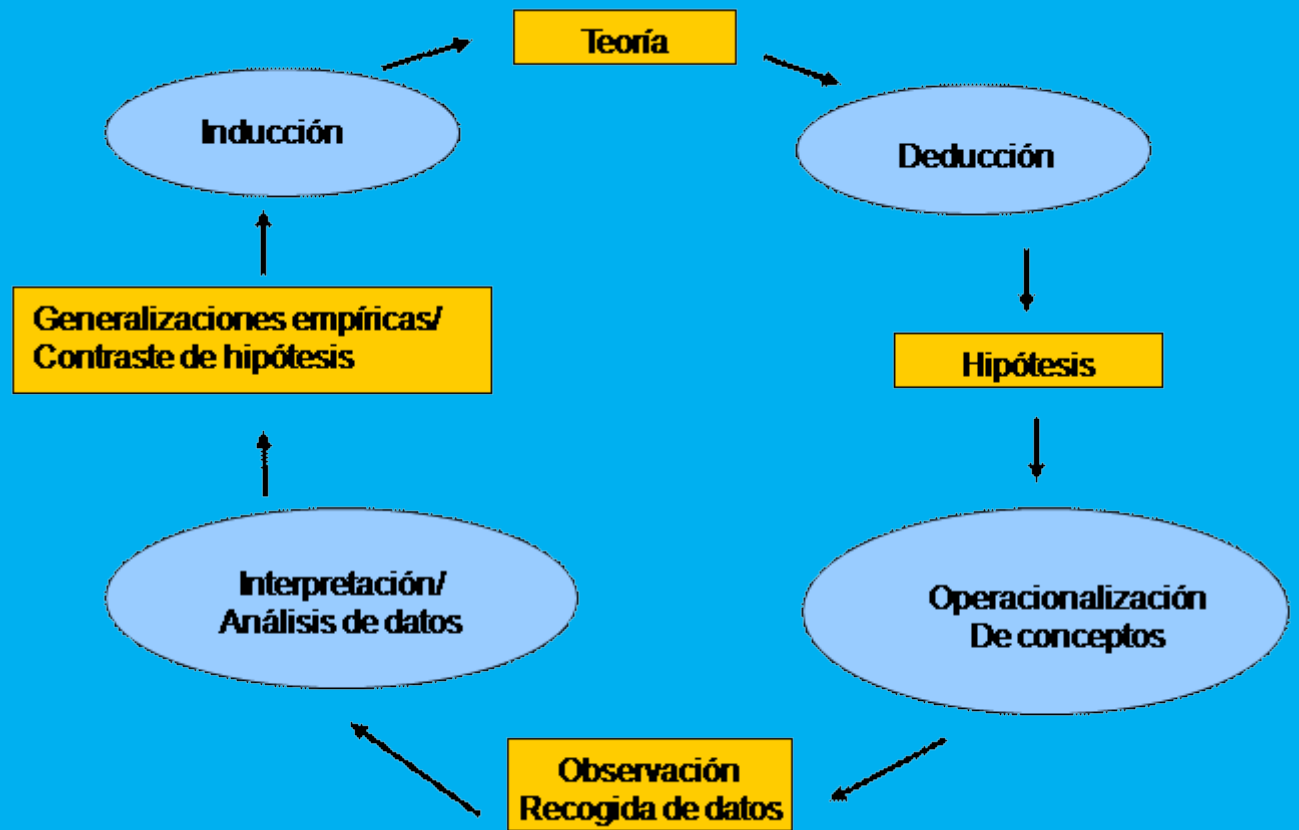
Lenguaje Prescriptivo
Es aquel lenguaje en que esta elaborada o plasmada la norma tal y como la dicto el legislador.



Lenguaje Descriptivo
Es aquel lenguaje que representa el acto real del individuo conforme a la norma.



Raciocinio deductivo e inductivo



El silogismo

El silogismo es una forma de razonamiento deductivo que consta de dos proposiciones como premisas y otra como conclusión, siendo la última una inferencia necesariamente deductiva de las otras dos.



Los silogismos pueden considerarse como una modalidad:

► RAZONAMIENTO DEDUCTIVO

Donde dos de las proposiciones son premisas y la restante funciona como conclusión

Ejemplo:

Premisa 1: "Todos los seres humanos son mortales"

Premisa 2: "Aristóteles es un ser humano"

Conclusión: "Por lo tanto, Aristóteles es mortal".

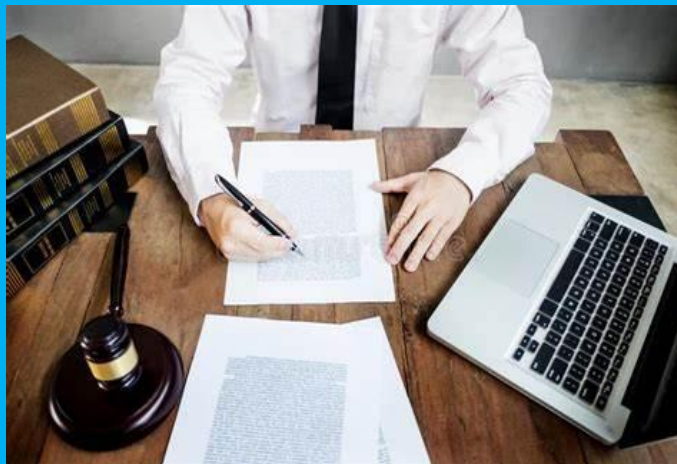


Documentos jurídicos con retórica

Retórica

Arte de persuadir

La retórica es, desde su fundación disciplinar aristotélica, la «ciencia del discurso», otorgando a éste una finalidad persuasiva y teniendo como objeto los asuntos generales.



En los documentos jurídicos conviene siempre evitar la retórica y la palabrería inútil: los adornos, el énfasis, la ponderación innecesaria, las reiteraciones, la redundancia. El uso de adjetivos se debe reducir a lo imprescindible. Cada documento debe ceñirse a su asunto propio, sin tratar temas colaterales más que documentos.



La argumentación como arte para sustentar una postura



En líneas generales, todo ejercicio de argumentación cumple con las siguientes características:

Aspira a convencer, a modificar el punto de vista contrario, o sea, a la persuasión.

No consiste simplemente en opinar, sino en sustentar las opiniones de manera comprobable.

Se basa en la construcción y el manejo de argumentos. Emplea para ello premisas, datos e información para sustentar lógicamente un punto de vista.

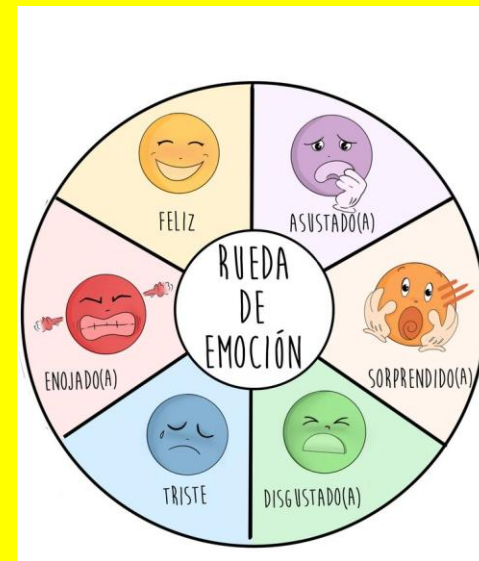
Apela a la razón y no las emociones.

Connotación: argumentos emocionales



Los argumentos pueden invocar emociones en apoyo de las afirmaciones, pero también pueden hacer que la conformación de las emociones de los lectores sea su propósito principal.

Una connotación es una asociación cultural o emocional comúnmente entendida que alguna palabra o frase lleva además de su significado explícito o literal que es su denotación.



La retórica y la ética son dos conceptos que están estrechamente relacionados en la estructuración de argumentos. La retórica es el arte de persuadir a través del lenguaje, mientras que la ética se refiere a los valores y principios morales que rigen el comportamiento humano.



Retorica y ética al estructurar argumentos

ELEMENTOS DE LA RETÓRICA

✦ AJUSTE DE DISCURSO SEGÚN EL AUDITORIO:

El discurso varía según el tipo de auditorio a la que sea presentando, pero tienen el mismo fin.



Técnicas de retorica

Aliteración

Ampliación

Anacoluthon

Anadiplosis

Antanagoge

Apophesis

Chiasmus

Eufemismo

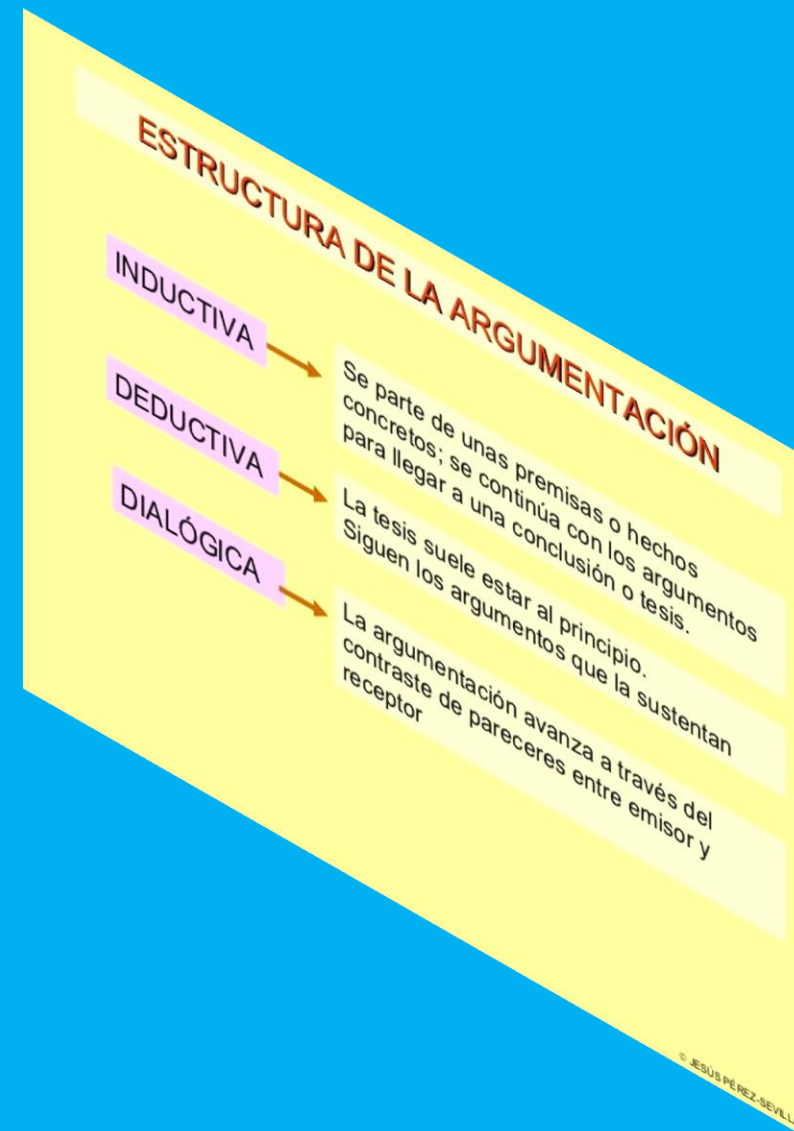
Hypophora

Similes

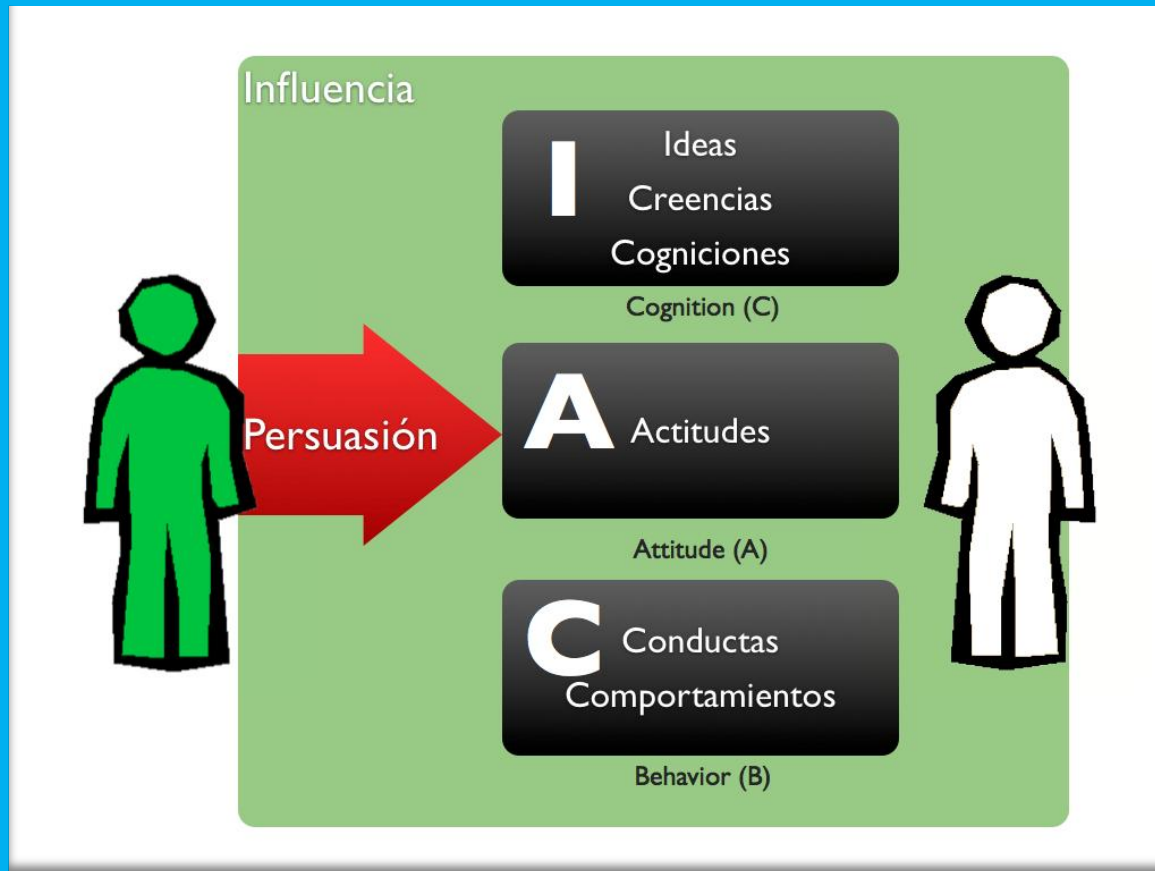


Argumentos retóricos por inducción

Aunado a ello, y siguiendo a Aristóteles, se puede afirmar que el argumento retórico se construye a partir de dos elementos: el entimema (deducción) y el ejemplo (inducción); entonces, a través de un silogismo logramos arribar a una deducción; mientras que, por medio de ejemplos, a una inducción silogística (generalización), en ambos casos, con la finalidad de lograr la adhesión del destinatario del discurso, con el apoyo de las técnicas y medios propios del debate y la persuasión.



Argumentos para persuadir a los contrarios



Para persuadir a los contrarios, se pueden utilizar diferentes tipos de argumentos:

Hechos: basados en pruebas constatables.

Datos: apoyados en datos estadísticos o en el cálculo de probabilidades.

Autoridad: se acude a un experto o persona reconocida para apoyar la opinión.

Experiencia personal: lo visto y vivido personalmente funciona en ocasiones como argumento.

Mayoría: se sustenta en la idea de que la mayoría tiene esa opinión.

En la persuasión, se recurre a las evidencias, a los datos objetivos, al razonamiento lógico, a pruebas y comprobaciones.

Razonamientos lógicos para construir un argumento

Todo argumento se compone de dos elementos básicos:

Premisas. Los puntos de partida del razonamiento lógico, que brindan los elementos iniciales a partir de los cuales poder dar con algo. Pueden ser de distinto número. ...

Conclusiones. La segunda parte del razonamiento, que depende de la primera y que se obtiene a partir de algún tipo de procedimiento lógico, dando así fin al argumento. Por ejemplo: “Yo entonces soy mortal”.

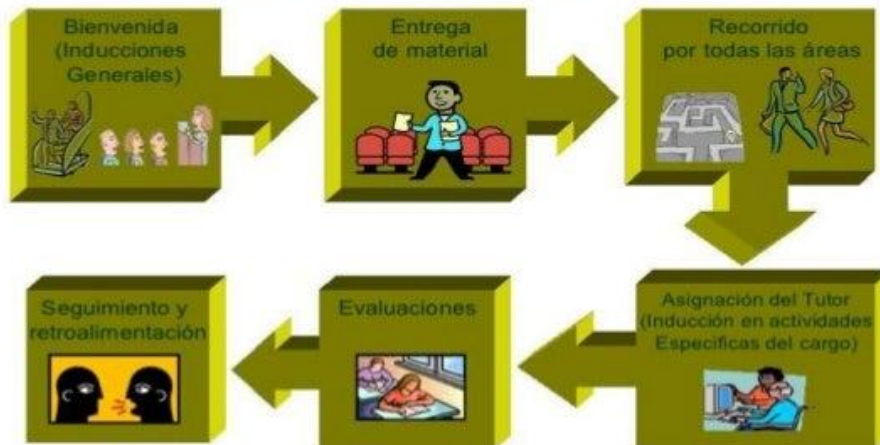


Razonando por inducción

El razonamiento inductivo es un proceso lógico en el que se combinan premisas múltiples, todas consideradas verdaderas o que son verdaderas la mayor parte del tiempo, para obtener una conclusión específica.

INDUCCIÓN

PROCESO DE INDUCCIÓN



La antítesis para anteponer ideas

¿QUÉ ES LA ANTÍTESIS?



La **antítesis** es una figura retórica que consiste en contraponer ideas, palabras o frases con significados opuestos o contradictorios en una misma estructura gramatical, lo que crea un contraste llamativo y enfatiza la diferencia entre ambos elementos.

Esta figura se utiliza para resaltar la oposición entre conceptos y generar un impacto en el lector o audiencia.

Por ejemplo, la famosa frase de Charles Dickens, "Fue el mejor de los tiempos, fue el peor de los tiempos", es un **ejemplo de antítesis**, ya que contrasta las ideas de lo mejor y lo peor en la misma oración.

Glosario de términos educativos de © www.proferecursos.com | Material con derechos de autor



"Anti" (Contra)
"Tesis" (Afirmación)



LA EJEMPLOPEDIA