



Mecanismos lingüísticos de la persuasión [: cómo convencer con palabras /

Fuentes Rodríguez, Catalina.

Arco Libros - La Muralla,
2020.

Recurso Electrónico

La argumentación forma parte de nuestra vida, de nuestra actividad lingüística. Necesitamos convencer a los otros de lo que pensamos o queremos, tanto en nuestro devenir cotidiano como en situaciones más "formales": en nuestro trabajo académico, en lo jurídico, en lo político, en la publicidad... Nos pasamos gran parte de nuestro tiempo "argumentando". En esta obra nos hemos acercado a los mecanismos lingüísticos para ello. Estos no solo nos muestran la interdependencia de la lengua con el entorno comunicativo y social (enfoque pragmático), sino que nos lleva a la conclusión de que tenemos que tener en cuenta esta dimensión argumentativa para definir muchas de estas estructuras. Si no, corremos el riesgo de no hacer una Lingüística completa. Para el análisis se trabaja con todo tipo de textos (periodísticos, publicitarios, políticos, orales ...), que nos permiten un diseño amplio de la realidad social de la comunicación. En ellos encontramos las distintas estructuras que utilizamos para convencer, así como elementos altamente rentables como los atenuativos, los medios de aserción tajante, conectores y operadores que indican la orientación de nuestra argumentación y aumentan o disminuyen la fuerza operativo de lo dicho. Desde procedimientos de organización textual hasta diminutivos, entonación, relacionantes, elementos léxicos diversos..., colaboran para llevar al receptor a una determinada conclusión. [Fuente: Digitalia]

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMzc1OTk2MzA>

Título: Mecanismos lingüísticos de la persuasión [Recurso electrónico] : cómo convencer con palabras Catalina Fuentes Rodríguez, Esperanza R. Alcaide Lara.

Edición: 2ª ed.

Editorial: Madrid Arco Libros - La Muralla 2020.

Descripción física: 1 archivo il., b. y n.

Mención de serie: Bibliotheca Philologica

Bibliografía: Bibliografía: p. 537-545.

Contenido: Prólogo -- I. La argumentación: 1. Las claves de la argumentación ; 2. Elementos de la argumentación ; 3. La figura del emisor en la argumentación ; 4. Receptor y argumentación. ¿a quién nos dirigimos y por qué? ; 5. La influencia del contexto, los topoi y los cambios sociales -- II. Mecanismos argumentativos: 1. Estructura

informativa y argumentación ; 2. La organización secuencial ; 3. Léxico y argumentación -- III. Marcadores argumentativos: Operadores y conectores: 1. La atenuación argumentativa ; 2. La aserción tajante ; 3. Conectores concesivos ; 4. Recapitulación y reconsideración ; 5. El salto a lo concreto y la ejemplificación -- Anexo -- Referencias bibliográficas

Restricciones de acceso: Acceso restringido a los usuarios de la Universidad Nebrija. Limitaciones de impresión, copia y descarga.

Detalles del sistema: Ordenador con navegador de Internet

Copyright/Depósito Legal: M-24334-2020

ISBN: 978-84-7635-536-7 9788476355367 ed. electrónica)

Materia: Persuasión (Retórica)- En línea.

Autores: Alcaide, Esperanza R.

Baratz Innovación Documental

- Gran Vía, 59 28013 Madrid
- (+34) 91 456 03 60
- informa@baratz.es