



GUÍA TEXTO ARGUMENTATIVO

Nombre: _____ Curso: _____

Objetivos: Dominar mecanismos de argumentación para el desarrollo de este tipo de discursos.

¿QUÉ ES ARGUMENTAR?

Se entiende por argumentación el procedimiento dialéctico por el cual un autor mantiene determinados principios o ideas basándose en el razonamiento. Argumentar es, por tanto, aportar razones para defender una opinión

La argumentación es un modo del discurso que pretende conseguir la adhesión de un auditorio a las tesis que le presenta un emisor; o bien llevar al interlocutor a cierta conducta. La argumentación se utiliza normalmente para desarrollar temas que se prestan a cierta controversia.

¿Por qué es necesario argumentar?

Todos, de modo respetuoso y pacífico, debemos ser capaces de articular con coherencia nuestras ideas y nuestros sistemas de valores, con el objetivo de exponer razonadamente nuestro punto de vista o modificar la conducta o creencias del interlocutor. De este modo, la palabra podrá sustituir a las situaciones de fuerza y violencia.

¿Cuáles son los textos argumentativos?

Son textos argumentativos aquellos en los que se defienden principios o ideas con predominio de técnicas argumentativas, es decir, **mediante la comparación y contraposición de razonamientos de base lógica**. La argumentación, por importante que sea en un texto, suele combinarse con otras técnicas, como la exposición o la descripción, en aras de la eficacia, brillantez y dinamismo del discurso. Así ocurre en el **ensayo**, en el que predomina el procedimiento argumentativo en combinación con la exposición. Otros textos en los que se emplea con profusión la argumentación son los **científicos, los jurídicos** y en algunas modalidades de **textos técnicos**.

Ejemplo de un texto argumentativo

¿Hay un lenguaje literario hispanoamericano distinto al de los españoles? Lo dudo. Por encima de las fronteras y del océano se comunican los estilos, las tendencias y las personalidades. Hay familias de escritores, pero esas familias no están unidas ni por la sangre ni por la geografía, sino por los gustos, las preferencias, las obsesiones. Más de un escritor hispanoamericano descende de Valle Inclán, que a su vez descende de Darío y que aprendió mucho en Lugones. ¿Entonces? Debemos distinguir entre las influencias literarias, los parecidos involuntarios y las diferencias irreductibles. Las primeras han sido recíprocas y profundas. Los estilos, las maneras y las tendencias literarias nunca son nacionales. Los estilos son viajeros, atraviesan los países y las imaginaciones, transforman la geografía literaria tanto como la sensibilidad de autores y lectores.

Otavio Paz, Inmediaciones. Seix Barral.

CARACTERÍSTICAS DE LA ARGUMENTACIÓN

1. La finalidad de toda argumentación es influir en el interlocutor-destinatario. Si dicha influencia se realiza mediante la razón (argumentos, pruebas...) se producirá un convencimiento. Si se apela a la vía de los sentimientos buscaremos la persuasión del destinatario.
2. Toda argumentación tiene un carácter dialógico: un diálogo con el pensamiento del otro para transformar su opinión. De aquí se deduce la necesidad de tener en cuenta al destinatario (identificarlo, conocer sus gustos y valores, prever su opinión...) para seleccionar los argumentos más adecuados y eficaces, y para contraargumentar (exponer razones que contrarresten o invaliden los razonamientos ajenos).
3. Los textos argumentativos adoptan, también, una estructura lógica, en la que se confrontan varios elementos racionales (argumentos) para llegar a una conclusión. Como mínimo deben aparecer:
 - El objeto o tema sobre el que se argumenta.
 - La tesis que se defiende o la postura que el emisor adopta ante el tema.
 - Los argumentos o razones en que se basa el emisor. Son los medios básicos de la argumentación.

4. Al defender una opinión suele adoptarse una de estas tres posturas argumentativas:

- 1) Postura positiva: el emisor-argumentador aporta argumentos que apoyan su tesis (argumentación positiva o de prueba).
- 2) Postura negativa: se ofrecen razones que refutan o rechazan argumentos contrarios al propio punto de vista (argumentación negativa o de refutación).
- 3) Postura ecléctica: se aceptan algunas razones ajenas (concesiones) y se aportan argumentos propios.

5. En todo texto argumentativo aparece la función referencial del lenguaje (todo texto transmite una información), pero predomina, sobre todo, la función conativa o apelativa (por cuanto se debe convencer o persuadir). Algunos textos argumentativos (los propagandísticos) emplean también variados recursos retóricos (funciones expresiva y poética).

6. Tanto el emisor como el receptor de la argumentación pueden ser individuales o colectivos.

7. Las situaciones más comunes en que se emplea la argumentación son:

- a) Las de carácter interpersonal: vida cotidiana (pedir permiso a los padres, solicitar un aumento de sueldo...). Utilizan un discurso y lenguaje informal.
- b) Las de carácter social: cartas al director, artículos de opinión, manifiestos, anuncios publicitarios, debates, mesas redondas... Emplean un discurso más pensado y estructurado, con un lenguaje más elaborado y preciso.
- c) Situaciones técnicas: ámbito científico, jurídico y administrativo... (tratados, instancias, alegatos, sentencias, demandas...). Usan estructuras muy formalizadas, con un lenguaje técnico.

8. Casi siempre se produce una mezcla de la exposición y de la argumentación. De hecho, como veremos más adelante, uno de los componentes de la estructura argumentativa es la exposición de la tesis, de los datos.

ESTRUCTURA DE LOS TEXTOS ARGUMENTATIVOS

Los textos argumentativos, como los expositivos, basan una parte importante de su efectividad en la buena organización de las ideas, con las que se pretende convencer o persuadir.

Todo texto argumentativo se articula en torno a cuatro partes fundamentales que analizaremos a continuación:

1. Presentación o introducción
2. Exposición de la tesis.
3. Cuerpo argumentativo.
4. Conclusión

PRESENTACIÓN O INTRODUCCIÓN

Tiene como finalidad presentar el tema sobre el que se argumenta, captar la atención del destinatario y despertar en él interés y actitud favorable.

EXPOSICIÓN DE LA TESIS

De modo claro y breve, para informar al destinatario, se expone la tesis central o los hechos que constituyen el tema de la argumentación.

CUERPO DE LA ARGUMENTACIÓN

Una vez expuesta la tesis, empieza la argumentación propiamente dicha. Se trata de justificar la tesis con la presentación de pruebas y argumentos variados (argumentación positiva), o de refutar la tesis contraria o admitir algún argumento contrario (concesión) para contraargumentar. Es el centro del discurso persuasivo y se articula en torno al uso de los variados tipos de argumentos que veremos después.

CONCLUSIÓN

Se recuerda al interlocutor la tesis, las partes más relevantes de lo expuesto y se insiste en la posición argumentativa adoptada.