



LICEO AUGUSTO SANTELICES VALENZUELA
Dpto. Lengua y Literatura
3° Medio- Unidad 0
Profesora: Bárbara Saavedra

Nombre:	
Curso:	
Fecha:	

Formas de Organización del Discurso Argumentativo.

“La inspiración existe,
pero tiene que encontrarte trabajando”.
Picasso

Objetivo: Reconocer las características del discurso argumentativo, identificando sus distintas tipologías.

Texto Argumentativo: la argumentación se basa en defender una idea por medio de datos y razones o argumentos que justifiquen nuestra postura. La capacidad de argumentar correctamente suele ir emparejada con la capacidad de influir sobre las personas y es un reflejo de la organización del pensamiento.

Elementos de teoría de la argumentación

¿Cómo se construye un texto argumentativo en forma adecuada?

En general, la argumentación es el acto mediante el cual intentamos convencer a otro de la certeza de nuestras ideas u opiniones acerca de un determinado asunto o persuadirlo de que lleve a cabo una determinada acción. El escritor intenta convencer al lector de la veracidad de su tesis, para ello presenta información de apoyo (argumentos o razones) que respalda o justifica su tesis como la opción correcta.

Existen tres aspectos a considerar en relación con una argumentación: el marco general, la estructura interna y las etapas de la argumentación. Respecto del marco general, es decir, la situación comunicativa en que se desarrolla la argumentación hay que distinguir:

1. **modalidad:** bajo este término se considera el canal mediante el cual se comunica la argumentación y su carácter (espontáneo o no espontáneo; argumentación escrita u oral; planificada o improvisada, etc.)
2. **tema:** se trata del asunto sobre el que se argumenta. Existen temas más polémicos que otros, es decir, que suscitan mayor discusión o debate. A pesar de ello se pueden discutir múltiples temas dependiendo del desacuerdo que se genere en un determinado contexto.
3. **participantes:** se refiere a las personas que intervienen en la argumentación. En este caso como en todo proceso comunicativo hay un emisor que es quien argumenta o intenta convencer a un receptor. Es muy importante que el emisor

considere las características del receptor de manera de acomodar su lenguaje y estrategia argumentativa.

4. **contexto:** se trata de una serie de factores externos variados que inciden en la situación argumentativa como, por ejemplo, las características del lugar donde se efectúa, el tiempo del que se dispone, el nivel de formalidad, etc.

En cuanto a la estructura interna del acto argumentativo cabe señalar los siguientes constituyentes:

1. **tesis:** consiste en la opinión sostenida por el emisor y que constituye el punto de partida y llegada de la argumentación. Se trata de una afirmación enunciada en público y que se espera alcance aceptación general o adhesión por parte del auditorio. Es necesario que tal afirmación tenga carácter polémico, esto es, que se mueva en el ámbito de lo probable y no de lo que tiene fácil comprobación, puesto que no se argumenta acerca de lo que es obvio.
2. **bases:** son los argumentos o razones que sirven de apoyo a la tesis. Por consiguiente se trata de un elemento trascendental en el acto argumentativo, puesto que la adhesión o éxito del mismo dependerá en gran medida de la fuerza de las bases.
3. **garantía:** se trata de la regla general que sirve de vínculo entre las bases y la tesis. La garantía provee una justificación que relaciona la opinión con los argumentos. Frecuentemente, la garantía o justificación no aparece de manera explícita en el acto argumentativo, sobre todo, cuando forma parte del conocimiento compartido entre los participantes.
4. **respaldo:** consiste en información general y datos específicos que respaldan la garantía. Es importante que de utilizarse esta información de respaldo se consigne con claridad la fuente de donde proviene.

Ejemplos:

Tesis: Es muy probable que tiemble.

Base: Porque el clima ha estado raro (abochornado).

Garantía: Por lo general, cuando el clima está raro (abochornado), tiembla.

Respaldo: El saber popular.

Tesis: El fuero parlamentario es una medida antidemocrática

Base: Porque le atribuye derechos excepcionales a los parlamentarios, privilegios de los que no se beneficia el resto de la población.

Garantía: La democracia es el gobierno del pueblo, todo lo que instaure un grupo privilegiado es antidemocrático.

Respaldo: Las afirmaciones de filósofos griegos.

Con respecto a las etapas en las que se verifica la argumentación hay que diferenciar:

1. *introducción*: planteamiento del tema y la tesis u opinión.
2. *desarrollo*: presentación detallada de los argumentos o bases que respaldan la tesis.
3. *conclusión*: resumen del planteamiento y, en ocasiones, formulación o repetición de la tesis.

Tipos de argumentación

La argumentación escrita, que es la que aquí nos interesa, plantea una serie de diferencias respecto de la oral derivada de la naturaleza misma de la comunicación escrita (dilatada en el tiempo y en el espacio), de manera que el escritor se encuentra imposibilitado de ajustar o cambiar su estrategia argumentativa y, por consiguiente, debe organizar su discurso reconstruyendo las características del destinatario y adelantando posibles objeciones (expectativas).

Existen dos tipos básicos de argumentación:

argumentación secuencial: en este caso se acumulan argumentos a favor de una sola tesis. Se presenta en primer lugar la tesis y luego se la apoya por medio de diferentes fases argumentativas, cada una marcada por un conector de tipo secuencial.

Pueden presentarse dos ordenaciones textuales diferentes. En la argumentación deductiva la tesis se presenta al principio y posteriormente se proporcionan las bases que la respaldan:

ORDEN DEDUCTIVO: TESIS → ARGUMENTO 1, ARGUMENTO 2, ARGUMENTO n

En la argumentación inductiva-progresiva, por el contrario, se proporcionan primero las bases y luego se enuncia la tesis en la conclusión:

ORDEN INDUCTIVO: ARGUMENTO 1, ARGUMENTO 2, ARGUMENTO n TESIS

A veces, algunos textos combinan ambas posibilidades enunciando la tesis al principio como presentación y al final a modo de refuerzo.

argumentación dialéctica: en este caso se presenta no solo la tesis defendida sino que también la contratesis de aquellos que no comparten el punto de vista del autor. Se trata de una argumentación más compleja donde el autor se plantea de manera crítica respecto de su propia opinión. En este caso, primero se presenta el problema y luego la tesis y la contratesis seguida de la demostración. En el momento de presentar los argumentos que respaldan la contratesis el autor debe mostrar una actitud de humildad y respeto para refutar o aceptar estos contraargumentos.

Una buena manera de planificar un texto argumentativo es enunciar los argumentos (pro) y contrargumentos (contra) en una tabla. En la introducción es recomendable proporcionar un marco general que entregue información acerca del origen del problema y su debate antes de enunciar la tesis u opinión del ensayo que constituye la posición fundamental que se va a defender. En el desarrollo se presentan los argumentos o razones que justifican esta tesis central. Respecto a su ordenamiento, existen dos opciones:

1. Desarrollar brevemente primero la posición contraria (contra) y después en detalle la opinión defendida (pro).

2. Desarrollar en cada párrafo brevemente la posición contraria y luego la opinión defendida. Por lo general, se plantea un desarrollo progresivo colocando los argumentos de menor peso al principio y los más fuertes al final. La conclusión reitera la posición fundamental del escritor, destaca la importancia del tema y el impacto de la opinión asumida.

Tipos de Argumentos:

- **Prueba:** consiste en presentar argumentos que respalden nuestra postura ante el tema objeto de la argumentación.
- **Refutación:** consiste en aportar argumentos que sirvan para rechazar los argumentos contrarios a nuestra postura.
- **Secuencial:** en este caso se trata de una sola tesis y una serie de argumentos que la apoyan. Está constituido por una serie de fases argumentativas o una suma de elementos probatorios.
- **Dialéctica:** es más compleja, ya que presenta tesis y contratesis, argumentos y contraargumentos; lo que indica que el autor ha tomado una actitud muy crítica.

Clases de Argumentos:

- **Racionales:** son aquellos que se basan en las ideas y verdades admitidas y aceptadas por el conjunto de la sociedad.
Ejemplo: para la tesis «No hay que contaminar el mar» sería el siguiente:
El mar es una fuente de vida.
- **De hecho:** son aquellos que se basan en pruebas observables.
Ejemplo: para la tesis «Este año ha llovido muy poco» puede sustentarse en un argumento de hecho como el siguiente:
Los pantanos están a un tercio de su capacidad.
- **De ejemplificación:** son aquellos que se basan en ejemplos concretos.
Ejemplo: para la tesis «La mayoría de los países desarrollados aprovechan sus residuos», se puede apoyar en argumentos de:
Alemania recicla su papel usado desde hace muchos años. Japón fabrica objetos de plástico a partir de plástico ya usado.
- **De autoridad:** son aquellos que están basados en la opinión de una persona de reconocido prestigio.
Ejemplo: para la tesis «En todas las épocas, el dinero ha tenido un gran poder», se puede apoyar en el siguiente argumento de autoridad: *Ya dijo Quevedo: «Poderoso caballero es don dinero».*
- **Por analogía:** se establece una semejanza entre dos conceptos, seres o cosas diferentes y se deduce que lo que es válido para uno es válido para el otro: «Las vasijas encontradas en este sector son similares en figura y materiales a los empleados en esta otra, por lo tanto, pertenecen a la misma cultura».
- **Por generalización:** a partir de varios casos similares, se generaliza una tesis común, que es aplicada a un nuevo caso del mismo tipo.

“Todas las personas que trabajan en horario nocturno presentan déficit de vitamina D. Amelia trabaja de noche, debe tomar suplemento vitamínico”.

- **Argumentos incorrectos** se derivan de la mala utilización de la lógica argumental, y son especialmente frecuentes en las personas inexpertas. Entre ellos destacan los siguientes:
 - **Elevar lo particular a la categoría de general:** este error se basa en hacer generalizaciones a partir de uno o varios datos que resultan insuficientes. Por ejemplo: *Tengo un vecino alemán que ha aprendido español en dos meses, luego a todos los alemanes les resulta muy fácil aprender español.*
 - **Incurrir en círculos viciosos:** es un error que consiste en utilizar dos hechos indistintamente como causa y consecuencia. Quien cae en este error no hace más que dar vueltas a las ideas sin aclarar nada. Por ejemplo: *Mi hermana no viene a verme porque no me quiere, luego mi hermana no me quiere porque no viene a verme.*
 - **Establecer falsas relaciones de causa–efecto:** Por ejemplo: *He pasado por debajo de una escalera y después me he caído, luego pasar por debajo de una escalera da mala suerte.*
- **Falsos argumentos** son, en realidad, modos de persuasión ajenos a la lógica argumental. Los más utilizados son los siguientes:
 - **Apelar a los sentimientos del destinatario:** Este procedimiento persuasivo va desde el halago hasta la compasión pasando por la amenaza. Por ejemplo: *Como ustedes son personas inteligentes y muy preparadas científicamente, sabrán comprender la importancia que tiene la teoría que defiendo.*
 - **Apelar a la importancia, al prestigio o a la autoridad del emisor:** este tipo de argumentación trata de captar la adhesión incondicional del destinatario o del auditorio no por la tesis en sí, sino por la persona que la defiende. Se utilizan, por ejemplo, cuando el argumentador emplea falsos argumentos como éste: *Ustedes saben que yo nunca defendería nada que no fuera cierto...*

Tipos de técnicas

Probablemente estarás de acuerdo con que toda discusión corresponde a un intercambio argumentado, de ideas y opiniones; sin embargo, la forma en que discutimos puede variar considerablemente, dependiendo de una serie de factores, entre los que cabe destacar la presencia o no de un público-audiencia, la existencia de coordinación ejercida por una persona, el grado de formalidad de la situación, el número de interlocutores, etc. Considerando estos y otros factores, se han desarrollado varias técnicas de discusión que pueden ser empleadas con finalidades diferentes, dependiendo de los objetivos que se persigan y las características del contexto. El esquema que sigue sintetiza muchas de ellas:

En este caso hemos empleado dos criterios fundamentales para clasificar:

a) Presencia o no de un público-audiencia: La presencia de la audiencia es un factor fundamental, indica que la finalidad de la discusión probablemente no

será sólo el intercambio de ideas y opiniones, sino también la entrega de un marco de información que permita al público reflexionar sobre un tema y asumir un punto de vista.

b) Existencia de coordinación: se entiende por discusión dirigida aquella en la que participan los interlocutores y una persona coordinadora y por discusión libre la que sólo requiere de los interlocutores. El/la coordinador/a es fundamental cuando la discusión se debe llevar a cabo en forma ordenada, con limitaciones de tiempo, objetivos muy precisos, etc. Toda discusión con audiencia requiere de coordinación.

- ✓ **Diálogo simultáneo o cuchicheo:** en parejas o tríos se discute un tema libre e informalmente, se resuelve un problema o se contesta una pregunta breve formulada con antelación. La discusión no debe durar más de 10 ó 15 minutos y el tema debe ser específico.
- ✓ **Coloquio:** consiste en una discusión espontánea entre un número indeterminado de participantes. Cada uno aporta libremente sus teorías y debate las de los demás.
- ✓ **Pequeño grupo de discusión:** un grupo pequeño (máximo 15 personas) trata un tema, conducido por un/a coordinador/a. La discusión es informal y espontánea, pero no al azar, ya que el coordinador o la coordinadora controla los tiempos y turnos para hablar. Luego de los quince minutos se formulan conclusiones por acuerdo o consenso, las que son registradas por una persona que hace de secretario.
- ✓ **Foro:** un grupo numeroso discute informalmente un tema, participando libremente todos los asistentes. Al igual que en el pequeño grupo de discusión, existe un/a coordinador/a, característica que lo diferencia del coloquio.
- ✓ **Debate:** tipo de discusión formal en la que se trata de contraponer dos o más opiniones expertas sobre un tema polémico. Por ello el rasgo fundamental del debate es la controversia y los interlocutores tienen el carácter de oponentes. El tema, además de ser polémico y de interés, sigue un plan controlado por el coordinador o la coordinadora.
- ✓ **Panel:** tipo de discusión en el que un pequeño grupo, también de expertos, dialoga ante la audiencia en torno a un tema determinado. En dicho diálogo se puede generar una controversia, pero no necesariamente tendrá que ser así. La discusión también se desarrolla bajo la dirección de un/a coordinador/a.
- ✓ **Mesa redonda:** tipo de discusión en que un grupo de expertos expone un tema desde distintos puntos de vista. Al igual que el panel, no necesariamente tiene que ser controversial, puesto que cada especialista puede tener una mirada no opuesta pero sí divergente con la del otro. Tras la exposición, el/la coordinador/a resume las ideas principales expuestas y si lo desea invita a los expositores a un coloquio o foro. Finalmente, la audiencia puede hacer preguntas. Se diferencia del panel en que en aquél se dialoga y en éste se expone y dialoga.

1. Calificaciones y restricciones

Muchas veces, cuando argumentamos, hacemos afirmaciones muy tajantes, como «Definitivamente, Colo-Colo va a ganar el campeonato de este año», «En Chile nadie ayuda para las colectas nacionales» o «Esta radio es la de mayor duración en el mercado». Si bien **con** frecuencia contamos con bases que apoyan nuestros puntos de vista (por ejemplo, puede ser el caso que Colo-Colo tenga la mejor defensa y el mejor ataque de esta temporada), no siempre éstas garantizan con la misma fuerza nuestra tesis. Cuando un vendedor dice que la radio que me ofrece es la que más dura en el mercado, su afirmación tiene, por lo general, una validez estadística y es posible que la radio específica que yo he comprado tenga una duración menor que la del promedio. Contrasta esta situación con una suma matemática donde dos más dos **necesariamente** da cuatro. En el caso de las argumentaciones cotidianas, es muy frecuente que las bases apoyen sólo en cierto grado mi tesis. En el ejemplo de la radio, las bases que entrega el vendedor, de ser ciertas, sólo me permiten concluir que **probablemente** mi radio durará más que el promedio del mercado, pero no que necesariamente lo haga. De ahí que el esquema de un argumento completo deba incluir también el grado de certeza o la «fuerza» de nuestra tesis y los casos en que ésta no se cumple. Para considerar estos aspectos, hablas remos de **calificaciones** y **restricciones**.

a) Calificaciones: Se trata de expresiones que aumentan o disminuyen la fuerza de una tesis, como *necesariamente, probablemente, hasta cierto punto, hasta donde sabemos, aparentemente, etc.*

En la mayor parte de las argumentaciones, sin embargo, se requiere de calificaciones que disminuyan la fuerza de las tesis. Por ejemplo, parece más adecuado afirmar que «Colo-Colo **probablemente** ganará el campeonato», que «**probablemente** en Chile, poca gente ayuda para las colectas nacionales» o que «**hasta donde sabemos, no hay vida en Marte**».

b) Restricciones: Aquí se incluyen excepciones y situaciones que limitan el alcance de mi tesis. Por ejemplo, puedo afirmar que «probablemente Colo-Colo ganará el campeonato, **a menos que Marcelo Salas vuelva a Universidad de Chile**».

c) Otras calificaciones: Existen otros tipos de calificaciones que nos permiten explicitar que nuestras afirmaciones son justamente una tesis (opinión) y no un hecho objetivo. Así, cuando planteamos una tesis podemos introducirla por medio de una expresión como «a mi juicio», «yo creo que», «me parece que», etc.