

EL TEXTO ARGUMENTATIVO.

Concepto:

DRAE: argumento.(Del lat. argumentum).1. m. Razonamiento que se emplea para probar o demostrar una proposición, o bien para convencer a alguien de aquello que se afirma o se niega.2. m. Asunto o materia de que se trata en una obra.3. m. Sumario que, para dar breve noticia del asunto de la obra literaria o de cada una de las partes en que está dividida, suele ponerse al principio de ellas.4. m. Gram. Complemento exigido por el significado de la palabra a la que modifica; p. ej., carece de razón; preparar un examen.5. m. p. us. Indicio o señal.~ a contráris.1. m. Fil. El que parte de la oposición entre dos hechos para concluir del uno lo contrario de lo que ya se sabe del otro.~ ad hóminem.1. m. Fil. El que se funda en las opiniones o actos de la misma persona a quien se dirige, para combatirla o tratar de convencerla.~ a pari.1. m. Fil. El fundado en razones de semejanza y de igualdad entre el hecho propuesto y el que de él se concluye.~ Aquiles.1. m. Raciocinio que se tiene por decisivo para demostrar justificadamente una tesis.~ a símili.1. m. Fil. argumento a pari.~ cornuto.1. m. Fil. dilema.~ disyuntivo.1. m. Fil. El que tiene por mayor una proposición disyuntiva; p. ej., el vicio debe ser castigado en esta vida o en la otra; es así que no siempre es castigado en esta, luego ha de ser castigado en la otra.~ negativo.1. m. Fil. El que se toma del silencio de aquellas personas de autoridad que, siendo natural que supiesen o hablasen de una cosa, por ser concerniente a la materia que tratan, la omiten.~ ontológico.1. m. Fil. El empleado por San Anselmo para demostrar a priori la existencia de Dios, partiendo de la idea que tenemos del Ser perfectísimo.apretar el ~.1. fr. Fil. Reforzarlo para dificultar más su solución.desatar el ~.1. fr. Fil. Darle solución.□ V. retorsión del ~

falacia.(Del lat. fallacia).1. f. Engaño, fraude o mentira con que se intenta dañar a alguien.2. f. Hábito de emplear falsedades en daño ajeno

argumentar.(Del lat. argumentāre).1. tr. p. us. argüir (□ sacar en claro).2. tr. p. us. argüir (□ descubrir, probar).3. intr. Aducir, alegar, poner argumentos. U. t. c. tr. y menos c. prnl.4. intr. Disputar, discutir, impugnar una opinión ajena. U. t. c. prn

hipótesis.(Del lat. hypothēsis, y este del gr. ὑποθεσις).1. f. Suposición de algo posible o imposible para sacar de ello una consecuencia.~ de trabajo.1. f. La que se establece provisionalmente como base de una investigación que puede confirmar o negar la validez de aquella

tesis.(Del lat. thesis, y este del gr. θεσις).1. f. Conclusión, proposición que se mantiene con razonamientos.2. f. Opinión de alguien sobre algo.3. f. Disertación escrita que presenta a la universidad el aspirante al título de doctor en una facultad.4. f. Mús. Golpe en el movimiento de la mano con que se marca alternativamente el compás.

Suele estar presente en la vida cotidiana en los medios y en la cultura y el conocimiento, tanto como modalidad principal como formando parte de otras prácticas discursivas.

Pretende convencer, justificar la propia opinión y criticar la opuesta, alabar, tomar decisiones, persuadir (F. Apelativa).

Su **finalidad es convencer al interlocutor** de la veracidad y validez de la postura defendida.

Instrumentos para la persuasión:

- ✚ **Exposición-Hipótesis:** Mostrar o exponer razones.
- ✚ **Persuasión:** Defender las razones con argumentos (citas, datos, pruebas, ejemplos, analogías, opiniones de expertos, consecuencias de los hechos).
- ✚ **Disuasión, refutación:** Atacar o rebatir las razones contrarias (citas, datos, pruebas, ejemplos, analogías, opiniones de expertos, consecuencias de los hechos)..

- ✚ **Conclusión-Tesis-Síntesis:** Se concluye recordando o sentando lo que se defiende.

No obstante la tesis puede estar implícita – se deduce de datos o argumentos - o explícita.

En la argumentación tiene un papel importante la **organización de las partes del discurso**. La argumentación puede ser:

Objetiva o científica: demostración	Subjetiva
Discurso científico y académico	Discursos sociales y familiares
Convenciones científico y académico	Ningún esquema previo
Actitud objetiva ante el tema y tono formal.	Tono informal, recurso humorísticos e irónicos.
Fórmulas impersonales y de modestia, explicaciones, definiciones, exposiciones	Elementos modalizadores , actitud y valoraciones del emisor.
Lenguaje culto,	Registro estándar.
Argumentos objetivos, pruebas, datos ejemplos, analogías, documentación, investigación	Tópicos o ideas generalmente aceptadas, remite a su sistema particular de pensamiento.

Los **conectores** deberán llevar fácilmente de unas ideas a otras *dirigiendo* el pensamiento del receptor. También de unas de las macropartes del discurso a otras.

Utiliza **argumentos basados en la razón o el razonamiento** para lograr su finalidad.

- ✚ **Objetivos:** se basan en datos, cifras o hechos comprobables, que o dependen de la opinión.
- ✚ **Ejemplificación:** ofrecen ejemplos concretos que apoyan la tesis defendida.
- ✚ **Autoridad:** utilizan la opinión de personas de prestigio reconocido. O la opinión de la mayoría.

Tipos de argumentaciones:

- ✚ **Argumento de la regla de justicia:** Exige la aplicación de un mismo tratamiento a seres o situaciones que se integran en una misma categoría.
- ✚ **Argumento de reciprocidad:** Aplica el mismo tratamiento a dos situaciones que forman pareja.
- ✚ **Argumento de transitividad:** Es una propiedad formal de ciertas relaciones que permiten pasar de la afirmación de que existe la misma relación entre los términos a y b y entre los términos b y c, a la conclusión de que también existe entre los términos a y c: dos cosas iguales a una tercera son iguales entre sí.
- ✚ **Argumento del sacrificio:** Es uno de los argumentos de comparación más utilizados y se vale del sacrificio que se está dispuesto a sufrir para obtener cierto resultado.
- ✚ **Argumento de sucesión:** Consiste en relacionar un hecho con sus causas o sus consecuencias.

- ✚ **Argumento pragmático:** Este argumento permite apreciar un acto o acontecimiento por sus consecuencias pragmáticas favorables o desfavorables.
- ✚ **Argumento del despilfarro:** Se suele aducir para convencer a alguien de que prosiga en lo iniciado, ya que su abandono supondría la pérdida de un esfuerzo.
- ✚ **Argumento de autoridad:** No basa la demostración en premisas, sino en la autoridad de algún personaje que antes ha defendido esa hipótesis.
- ✚ **Argumentación por el ejemplo:** El ejemplo se emplea en las ciencias y en la argumentación general.
- ✚ **Argumentación por la ilustración:** La ilustración se distingue del ejemplo debido al estatuto de la regla que utilizan para fundarla. Mientras el ejemplo se encarga de fundamentar la regla, la ilustración busca reforzar la adhesión a una regla conocida y admitida proporcionando casos particulares.
- ✚ **Argumentación por el modelo y el antimodelo:** Pueden servir de modelos las personas o los grupos cuyo prestigio confiera valor a sus actos. No se imita a cualquiera. El modelo indica la conducta que se ha de seguir y asegura que la conducta adoptada es la correcta.
- ✚ **Argumentación por analogía:** Consiste en sugerir que existe analogía entre los aspectos y la estructura interna de un hecho en discusión y los aspectos de la estructura interna de hechos o acontecimientos conocidos y aceptados por el auditorio.

Suele tratar **temas controvertidos, polémicos o susceptibles de controversia**. Hay una serie de tópicos en la cultura de cada lugar más propios a la controversia. El texto argumentativo presenta una opinión razonada sobre un tema controvertido e influir en la forma de pensar del destinatario.

Los argumentos engañosos se conocen como **falacias**:

- ✚ **De autoridad:** tomar rumores o consejos como autoridad: "Mi papá dice..."
- ✚ **De la generalización:** aplicar características generales a un caso específico: *Todos los españoles son bajitos.*
- ✚ **Tautología:** la conclusión no aporta información al planteamiento: *Este texto es expositivo-argumentativo porque expone y argumenta.*

Tipos de falacias:

- ✚ **Ad populum:** Consiste en dirigirse a una multitud para que adopte determinado punto de vista apelando a sus sentimientos. Es lo que se conoce como demagogia, y aparece frecuentemente en política y publicidad.
- ✚ **Ad hominem:** Es el argumento dirigido contra el hombre. Consiste en rebatir un argumento atacando y descalificando a la persona que lo sustenta. Es un procedimiento que está más cercano a la demagogia y al insulto que a la actividad racional de argüir.
- ✚ **Ad ignorantiam:** Consiste en afirmar la verdad de alguna proposición infiriéndola del hecho de que nadie haya demostrado su falsedad o al revés; algo es falso porque no se ha probado que es verdad.

- ✚ **Petito principii** (petición de principios): Consiste en presentar como demostrado aquello que se debe demostrar. Es un tipo de argumento muy utilizado por los políticos y la publicidad.
- ✚ **Tu quoque** (tú también): Son los argumentos en los que no se replica una acusación sino que se devuelve la ofensa. Es muy frecuente en las discusiones en las que la pasión se sobrepone a la razón.

Persuasión en sentido restringido significa convencer apelando a la emoción en lugar de a la razón, tal como haría la publicidad y el discurso político. (*te gusta conducir, todo por la patria*)

Características Fonético-fonológicas

Figuras

Características Morfo-Sintácticas

Modalidad oracional, predomina la enunciativa, pero son frecuentes los interrogativos, exclamativos y dubitativos que muestran la actitud personal del emisor.

Predomina la subordinación, especialmente la supeditación de unas ideas a otras, Son frecuentes causales, consecutivas, condicionales.

Sintaxis ordenada y lógica.

Presente de indicativo

Verbos de opinión en tercera persona o en primera en función de la subjetividad.

Periodos oracionales extensos.

Subordinadas causales, consecutivas, condicionales, concesivas.

Predominan enunciativas e interrogativas en la modalidad oracional.

Figuras

Características Léxico-Semánticas

Verbos de voluntad, de lengua y de pensamiento junto con los que introducen la opinión propia o ajena,

Designan causalidad o consecuencia "producirá".

Sustantivos abstractos referidos a procesos.

Adjetivos y expresiones valorativas.

Figuras:

Características Pragmático-Discursivas

Elementos discursivos:

Funciones del lenguaje:

Argumentar es dirigir a un interlocutor una buena razón (F. Emotiva) para que admita (F. Apelativa) una conclusión o para que adopte (F. Apelativa) un comportamiento adecuado.

La argumentación es un trayecto discursivo que va del planteamiento a la conclusión, pasando por el argumento o razón.

Alusiones directas al destinatario

Ámbito de uso:

Pueden aparecer en cualquier tipo de situación comunicativa: conversación cotidiana, discurso literario, periodístico, artículo de opinión, carta al director, crítica de libros o espectáculos, escritos de carácter filosófico, político, social, económico, debate, anuncio publicitario, conversación, ensayo, carta, tesis o demostraciones científicas.

Emisor: propósito de convencer o persuadir al destinatario o destinatarios. Suele imponer un carácter dialógico de conversación figurada con un receptor (1ª plural, interrogaciones retóricas).

Destinatario: persona o conjunto de personas que deben cambiar de forma de pensar y adoptar el punto de vista del emisor.

Mensaje: el texto argumentativo,

Recursos:

Organización:

- + Disposición clara y ordenada: facilidad para la comprensión.
- + Disposiciones habituales son:

	Sintética/inductiva	Analítica/deductiva	E enmarcada /abductiva	Paralelística
Introducción: presentar la idea principal y las partes del texto. Planteamiento o premisa.		Hipótesis.	Hipótesis.	Hipótesis-Argumentos
Nudo: defensa de las razones expuestas y rebatir las contrarias. Razones o argumentos, lleva del planteamiento a la conclusión. Excepción o reserva: contraargumentos.	Persuasión: Argumentos Disuasión: Argumentos	Persuasión: Argumentos Disuasión: Argumentos	Persuasión: Argumentos Disuasión: Argumentos	Hipótesis-Argumentos
Desenlace: resumir los aspectos principales de la exposición y reafirmar la posición que se defiende, extraer consecuencias o recordar conclusiones parciales que se han ido obteniendo.	Tesis.		Tesis.	Hipótesis-Argumentos

Conectores o nexos:

Relacionan las partes del discurso y facilitan el asentimiento y la asunción de las ideas. Se encuentran entre los distintos periodos dentro de cada parte y entre las partes. Sirven para contraponer ideas, expresar causas y consecuencias Pueden ser:

- + **De orden:** *en primer lugar, en segundo lugar, por una parte, para empezar, finalmente.*
- + **De causa:** *porque, pues, puesto que, en efecto, ya que, considerando que, dado que, ya que.*
- + **De consecuencia:** *en conclusión, por tanto, en definitiva, de manera que, a sí pues, luego, entonces, en efecto, de ahí.*
- + **Contrastivos:** *pero, aunque, contrariamente, en cambio, no obstante, ahora bien.*
- + **Elementos introductorios de la opinión:** *entiendo, creo, a mi modo de ver, desde mi punto de vista.*
- + **De refuerzo:** *en realidad, de hecho.*
- + **De conclusión:** *en resumen, en definitiva para concluir.*

Atención y erudición:

- ✚ **Preguntas retóricas:** preguntas con respuesta evidente o sin respuesta.
- ✚ **Citas de autoridad:** aportar autores que confirmen nuestras ideas.
- ✚ **Juegos verbales:** analogía, paradoja, humor

Funciones del lenguaje:

- ✚ **Función emotiva o expresiva (emisor):** se revelará en las marcas lingüísticas que nos indiquen cuál es el interés o beneficio del mismo emisor en la argumentación que expone, también se puede conocer este por presuposiciones o implicaciones de los que se ha dicho-mostrado-demostrado en el texto..
- ✚ **Función apelativa (receptor):** será importante en el texto argumentativo en la medida en que la ilocución consiste en adherir al receptor al parecer del emisor; se revelará en marcas lingüísticas de varios tipos:
 - ✚ deícticos propios del receptor, pronombres personales, terminaciones verbales;
 - ✚ modalidades interrogativas, imperativas u optativas;
 - ✚ procedimientos para la captación y mantenimiento de la atención (pe. Figuras);
 - ✚ interrogaciones para buscar asentimiento;
 - ✚ adulación si cabe para disponerlo favorablemente (pe. tratamiento, repeticiones del nombre),
 - ✚ argumentación basada en falacias de uso común, repetidas de boca en boca, pero nunca reflexionadas que vienen muy bien al receptor para no tener que adoptar una actitud determinada (pe. si todos los alumnos suspenden el profesor ha fallado ¿?...)
- ✚ **Función metalingüística (código):** es habitual en los textos argumentativos definir, cuestionar, establecer o matizar el significado de una palabra o un grupo de ellas. Esto se puede producir tanto en el periodo argumentativo, con vistas a proponer un punto de partida de un argumento, como puede ser el mismo asunto de la argumentación. También pudiera ser que el mismo tema sea definir algo.
- ✚ **Función poética (mensaje):** cuando se trata de un artículo de fondo, (como es probable que aparezca en la prueba de la PAU), el autor siempre tiene una vocación de estilo, unas características personales que ponen de manifiesto la función poética. Esto se manifestará en sus preferencias por determinados procedimientos. A la hora de elegir cómo expresarse habrá una tensión entre el estilo del autor y la ilocución del texto (objetivo del texto) y esta tensión se resolverá en una forma particular de argumentar. Esta forma particular es la que pertenece a la función poética. La forma en que se dice algo está determinada por: ILOCUCIÓN + ESTILO PERSONAL = FORMAS USADAS ÷ ESTILO PERSONAL = FORMAS USADAS - ILOCUCIÓN
- ✚ **Función fática (canal):** en un texto argumentativo podemos situar la función fática en los momentos (marcas lingüísticas) en los que el emisor trata de obtener concesiones del receptor ante su argumentación, el receptor deberá asentir a cada uno de los argumentos (puede que esto deje marcas en el texto antes o después del argumento: pe. ...estarás de acuerdo conmigo..; ...¿o no es como yo digo?...) si se quiere llegar acompañado al convencimiento o asentimiento final. No es estrictamente una función fática, puesto que el receptor no está presente y no se puede comprobar el canal de la misma forma que en una conversación cara a cara o telefónica. Sin embargo, aunque el receptor no esté físicamente, el texto lo proyecta como una imagen que va haciendo-asintiendo como el emisor desearía.

- ✚ **Función representativa (contexto):** es muy probable que si se trata de un tema de cierta actualidad aparezca mención de hechos recientes o históricos, nombres propios de personas de la actualidad. Lugares habituales o ciudades, actitudes comune

Ejemplos: