



LENGUAJE Y COMUNICACIÓN

- SEMANA N°: 1
- CLASE: N°: 2
- CURSO: IV° A y IV° B
- DOCENTES: Pamela Varas y Daniel Mora
- CORREOS
ELECTRÓNICOS: pvaras@americanacademy.cl
dmora@americanacademy.cl

(solo será contestado en días y horarios hábiles)

OBJETIVOS: Identificar la situación enunciativa de la argumentación

CONTENIDOS DE LA SEMANA: Tipos de argumentación: secuencial y dialéctica.

*En la clase anterior, estudiamos el tipo de **argumentación secuencial**, su organización y el modo en que se estructura.*

*En esta clase, estudiaremos la **argumentación dialéctica**, que supone un grado más de dificultad en comparación con la secuencial.*

Argumentación dialéctica

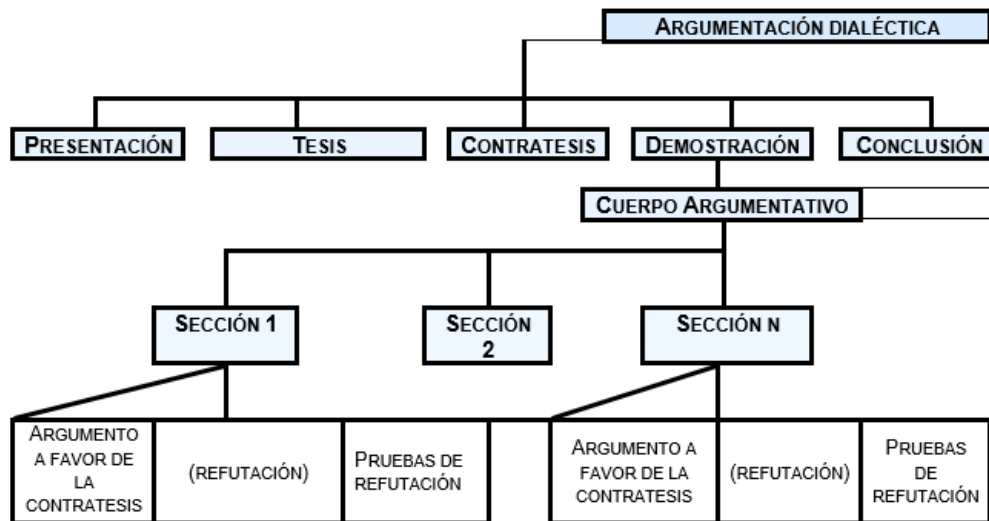
Este tipo de argumentación es más compleja, puesto que no sólo se presenta la tesis (o las tesis) que defiende el escritor, sino también las contratesis defendidas por los que no son partidarios del punto de vista que se intenta justificar en el proceso argumentativo.

Un buen autor de este tipo de argumentaciones debe exponer los argumentos que favorezcan tanto a la tesis como a la contratesis, de modo que su postura sea más bien crítica consigo mismo y el proceso de persuasión no implique minusvalorar al lector. Desde este punto de vista, la presentación de la contratesis no es un recurso ornamental y engañoso sino un medio para justificar con conocimiento la propia postura.

En este tipo de argumentación el autor suele comenzar con la **presentación del problema**. Luego puede seguir con la **tesis** o bien con la **contratesis** (lo importante es que se expliciten ambas), para continuar con la demostración.

Hay diversas maneras de presentar el cuerpo argumentativo. Una de las más comunes consiste en organizar éste en secciones, cada una de las cuales presenta un argumento a favor de la tesis, la refutación hecha por los contrarios y las pruebas que demuestran la validez de la tesis y la invalidez de la refutación.

Después de presentar las secciones con los argumentos a favor de la tesis, el autor expone los argumentos que favorecen a la contratesis. En este punto del momento argumentativo, el autor debe caracterizarse por una humildad suficiente que le permita ya sea refutar esos *contraargumentos* o aceptarlos como válidos. Su actitud, básicamente, debe ser de respeto, puesto que, si el lector es una persona informada del tema, una actitud contraria se transformará en un arma en contra para el autor.



Analiza el siguiente ejemplo de argumentación dialéctica:

Existe un proverbio popular que afirma que los ojos son el reflejo del alma. Quizás por eso muchas personas creen que si miras a los ojos a alguien, podrás descubrir si este dice una verdad o una mentira. En fin, podrás leer sus verdaderos sentimientos.

Algunos expertos en lenguaje extraverbal afirman que cuando las personas diestras mueven sus ojos hacia arriba y la izquierda, es que están evocando una imagen real. Por el contrario, si los ojos se mueven a la derecha es que están accediendo a la parte creativa del cerebro; por ende, existen grandes probabilidades de que esté contando una mentira.

Esta teoría data de la década del '70 y se encuentra muy extendida, sobre todo en los cursos de entrenamiento neuro-lingüístico. No obstante, la verdad es que no existen suficientes evidencias científicas que soporten esta idea. De hecho, en un estudio publicado en la revista PLoS One, investigadores británicos afirmaron que no existe un patrón de movimiento de los ojos que permita detectar las mentiras. El primer estudio se realizó en 32 personas diestras, a los cuales se les monitorizó los movimientos de los ojos mientras decían mentiras o contaban historias reales de sus vidas.

Otra pista es la forma de mantener la mirada. En el imaginario popular está asentada la idea de que la persona que miente no mira a los ojos. Esto es verdad pero solo en parte ya que muchos mentirosos miran directamente a los ojos para convencer a la otra persona. Es una técnica sencilla para convencer al otro. La clave está en la duración de la mirada. En una conversación normal, los ojos se entrecruzan, se bajan, se desvían. Todos estos son movimientos normales. Sin embargo, cuando la mirada se mantiene fija durante mucho tiempo, existen grandes posibilidades de que la persona esté intentando convencerte de algo, que puede o no ser una mentira.

En resumen, que el movimiento de los ojos no es el indicador más adecuado para detectar una mentira. En vez de ello, nos debemos fijar en la dilatación de las pupilas, un cambio que puede indicar miedo pero también deseo o incluso una mentira.

Finalmente, vale aclarar que en Psicología lo más importante es no asumir un indicador a rajatabla y basar toda una teoría en un solo aspecto. La dirección de la mirada es tan solo un factor más que se debe analizar dentro de un conjunto mucho más amplio de señales donde deberás tener en cuenta desde las características de personalidad hasta el contexto en que se desarrolla la conversación.

C. El lenguaje de la argumentación

Los textos argumentativos se caracterizan por distintos rasgos lingüísticos, entre los que cabe destacar:

- El frecuente uso de sustantivos abstractos (por ejemplo, *sistematización, dignidad, justicia, etc.*).
- Con frecuencia, el uso de léxico culto y de tecnicismos.
- El uso de frases nominales para referirse a procesos complejos (por ejemplo, «el alza del costo de la vida»).
- El uso de expresiones intercaladas para precisar, explicar o aclarar (por ejemplo, «Los casos, *entre varios otros*, de ... »).
- El empleo del modo subjuntivo (por ejemplo, «*Quisiéramos* aceptar la posición de nuestro contradictor, sin embargo ... »).
- El empleo de cláusulas adjetivas y adverbiales; entre estas últimas, destacan las comparativas, condicionales, causales, consecutivas y concesivas.

Especial importancia para la producción de textos argumentativos tienen los conectores y los recursos de calificación:

- **Conectores textuales:** Se emplean para introducir cada una de las secciones del cuerpo argumentativo.

Ejemplo de conectores textuales

Sección 1:	« <i>En primer lugar / término</i> » « <i>El primer punto que.</i> »	« <i>Para comenzar/ iniciar</i> » « <i>En primera instancia</i> »
Sección 2	« <i>En segundo término</i> » « <i>La segunda observación que</i> »	« <i>A lo dicho anteriormente se suma</i> » « <i>Por otra parte</i> »
Sección n	“ <i>Por último ...</i> ”	« <i>Para terminar</i> » « <i>Finalmente</i> »
Conclusivos	“ <i>Por todo lo dicho es que ...</i> ” “ <i>Por lo tanto...</i> ”	“ <i>De este modo ...</i> ” “ <i>Así ...</i> ” “ <i>En conclusión...</i> ”
Resumidores	“ <i>Para ser sucintos...</i> ” “ <i>Resumiendo...</i> ”	“ <i>Para resumir ...</i> ” “ <i>En síntesis ...</i> ”

- **Conectores argumentativos:** Introducen las diferentes partes de un argumento.

Ejemplo de conectores argumentativos

Introducen tesis	“ <i>Por consiguiente...</i> ” “ <i>Por tanto ...</i> ” “ <i>Por eso ...</i> ” “ <i>Así pues ...</i> ” “ <i>He aquí que...</i> ” “ <i>Por lo cual puede sostenerse que...</i> ” “ <i>Se sigue que...</i> ”
Introducen bases	“ <i>Puesto que...</i> ” “ <i>Ya que...</i> ” “ <i>Porque...</i> ” “ <i>Considerando que...</i> ” “ <i>Dado que...</i> ” “ <i>Partiendo del hecho que...</i> ” “ <i>La prueba es que...</i> ”
Introducen garantías	« <i>A partir de ...</i> » « <i>Yeso porque ...</i> » « <i>Dado que ...</i> » « <i>Porque ...</i> » « <i>Dice que ...</i> »
Introducen respaldos	: « <i>Según ...</i> » « <i>Como dice ...</i> » « <i>Porque ...</i> »
Introducen restricciones	« <i>A no ser que ...</i> » « <i>Salvo que ...</i> » « <i>A menos que ...</i> » « <i>Excepto que ...</i> »

Recursos de calificación: Sirven para aumentar o reducir la fuerza de aserción de la tesis. En los textos de argumentación dialéctica también se emplean recursos de calificación para valorar las posiciones ajenas.

Recursos de calificación:

Reducen o aumentan el grado de aserción de la tesis	«Posiblemente» «Lamentablemente» «Francamente» «Es preciso que» «Quizás» «Es necesario que» «Sin duda» «Indudablemente» «Probablemente» «Es probable que» «Necesariamente » «Deber de + infinitivo » «Puede + infinitivo »
Valoran posiciones ajenas:	«Se equivocan al decir.. » «Dicen erróneamente ... » «Acertan cuando afirman que ... »

Ejemplo:: Paula: La mejor forma de adquirir cultura es leer (TESIS)

Mario: No estoy de acuerdo, lo mejor es viajar (DESACUERDO: CONTRA ARGUMENTO)

Paula: Pero es más barato leer y por lo tanto está al alcance de más personas. Por eso, la mejor forma es leer (DESACUERDO: CONTRA ARGUMENTO)

- RECURSOS EDUCATIVOS ADICIONALES:

<https://www.youtube.com/watch?v=H0cquqzsimQ>