



LENGUAJE

- SEMANA N°: 3
- CLASE: N° 1
- CURSO: Cuarto Año Medio
- DOCENTE: Daniel Mora M. /Pamela Varas
- CORREO ELECTRÓNICO: dmora@americanacademy.cl/ pvaras@americanacademy.cl
(solo será contestado en días y horarios hábiles)

OBJETIVOS: Reconocer las características del discurso argumentativo, identificando sus distintas formas y modos de argumentación.
CONTENIDOS DE LA SEMANA: Repaso de Argumentación.

A continuación, se presenta una síntesis de todos los contenidos vistos en las dos últimas semanas. Junto con lo anterior tus profesores han preparado una clase que puedes visitar en el siguiente enlace que apoya lo que en esta guía verás. Puedes leer esta presentación o ver el enlace primero y después complementar.

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=FCo45eYloSk>

I. EL TEXTO ARGUMENTATIVO

El **texto argumentativo** tiene como objetivo expresar opiniones o rebatirlas con el fin de persuadir a un receptor. La finalidad del autor puede ser **probar o demostrar** una idea (o tesis), **refutar**¹ la contraria o bien **persuadir o disuadir** al receptor sobre determinados comportamientos, hechos o ideas.

La argumentación, por importante que sea, no suele darse en estado puro, suele combinarse con la exposición. Mientras la exposición se limita a **mostrar**, la argumentación intenta **demostrar, convencer o cambiar** ideas. Por ello, en un texto argumentativo además de la **función apelativa** presente en el desarrollo de los argumentos, aparece la **función referencial**, en la parte en la que se expone la tesis.

La argumentación se utiliza en una amplia variedad de **textos**, especialmente en los científicos, filosóficos, en el ensayo, en la oratoria política y judicial, en los textos periodísticos de opinión y en algunos mensajes publicitarios. En la lengua oral, además de aparecer con frecuencia en la conversación cotidiana (aunque con poco rigor), es la forma dominante en los debates, coloquios o mesas redondas.

La situación de enunciación de este tipo de discurso implica que los interlocutores no comparten el mismo punto de vista con respecto a un tema determinado. Es importante destacar que generalmente los contenidos que se desarrollan en la argumentación son polémicos, es decir, no hay consenso claro sobre ellos.

El hecho de que no exista acuerdo sobre un tema requiere que los interlocutores establezcan un diálogo, esto es, tanto el emisor como el receptor son activos, pues, por un lado, el hablante debe desarrollar una serie de estrategias discursivas que demuestren y apoyen sus puntos de vista (una estrategia fundamental es que los argumentos seleccionados sean adecuados para el receptor) y, por otro, el oyente decide si acepta o no las ideas defendidas por el emisor.

Es importante destacar que el poder de decisión por parte del oyente y la necesidad del hablante de elaborar estrategias para convencerlo o persuadirlo evidencian que la relación establecida entre ellos es **simétrica**. Si, por el contrario, fuera una relación asimétrica, el emisor solo impondría su punto de vista, revelando su jerarquía frente al receptor

¹ **Refutar**: 1. Contradecir, rebatir, impugnar con argumentos o razones lo que otros dicen. 2. Rechazar, rehusar. Diccionario de la Real Academia Española versión electrónica www.rae.es

II. ELEMENTOS DE LA ARGUMENTACIÓN:

- * **Objeto:** es el tema sobre el cual se argumenta, que debe tener un carácter polémico y Ejemplo: la situación política por la salida al mar para Bolivia
- * **Tesis:** postura o idea que defiende el argumentador.
- * **Argumentos:** razones, opiniones y datos concretos que justifican la tesis.
- * **Carácter dialógico:** se produce una confrontación entre el emisor actual y un receptor.
- * **Finalidad:** promover adhesión mediante estrategias de convencimiento o persuasión.

III. ESTRUCTURA DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO

El discurso argumentativo presenta tres etapas o fases:

- Introducción** (se plantea el tema y la tesis),
- Desarrollo** (se exponen los argumentos, razones o premisas que apoyan la tesis).
- Conclusión** (se resume el tema y/o repite la tesis).

CASO 1: En una conversación informal entre amigos aficionados a la arqueología, se inicia el siguiente diálogo argumentativo:

a) INTRODUCCIÓN: Se presenta el tema y propone la tesis: las excursiones no se organizan.	- Ramón: ¡Estupendo!, ahora que ya sabemos quiénes van en esta excursión arqueológica, ¿Cómo la organizamos?... - Miguel: ¡basta con que decidamos el sitio y la fecha y ya está!
b) DESARROLLO: Se debate sobre el tema: Ramón se muestra escéptico, entonces Miguel deberá argumentar: Base: Lo que se planifica no funciona. Garantía: Así lo demuestra mi experiencia personal. Respaldo: Así lo demuestran estudios serios.	- Ramón: ¿Estás seguro? - Miguel: Sí, siempre que se piensa mucho algo, sale mal. Cuando vamos de paseo con mi familia nos decidimos de un momento a otro y salimos no más. Y lo pasamos muy bien. Es más, el otro día leí en un reportaje que el 90% de los viajes que los viajeros califican de inolvidables y exitosos son emprendidos sin mucha planificación
c) CONCLUSIÓN: Ramón se convence, lo que implica que ambos amigos realicen una acción.	- Ramón: ¡tienes razón Miguel!, decidamos cuál será el sitio y la fecha y listo. - Miguel: ¡Entonces, vamos!

TIPOS DE ARGUMENTACION:

El caso anterior corresponde a una **argumentación secuencial**, es decir, sigue las etapas señaladas (introducción-desarrollo-conclusión) sin que haya objeciones de parte del interlocutor.

La argumentación secuencial puede ser deductiva (la tesis se presenta en la introducción y luego se proporcionan las bases, garantías y respaldos que sustentan la argumentación) o puede ser inductiva (se proporcionan primero los respaldos, garantías y bases, para luego enunciar la tesis en la conclusión).

Si tenemos en cuenta que la argumentación se realiza como parte de un proceso de interacción comunicativa, en el que los roles de emisor y receptor se alternan, es posible que en algún momento los hablantes estén en desacuerdo con el mensaje emitido y, por ende, se produzca una "disputa". En este caso, el receptor responderá con un **CONTRAARGUMENTO**, es decir, con un argumento para refutar el punto de vista y las razones esgrimidas por el emisor. Se establece así una situación dialéctica.

En este otro caso, cuando se incluye la contratesis (o antítesis) y su consiguiente defensa (contraargumentación) se está en presencia de una **argumentación dialéctica**. Teniendo en cuenta el ejemplo anterior, Ramón pudiera haber objetado: "no organizar es riesgoso" (contratesis). Además,

podría agregar que tiene antecedentes de los inconvenientes que ha sufrido la familia de Miguel en cada uno de sus viajes (contraargumento que objetaría la garantía presentada por Miguel). La tesis y contratesis se suelen plantear en la introducción; los argumentos y contraargumentos se entregan en el desarrollo de la argumentación; y la síntesis en la conclusión.

CASO 2: En una conversación informal entre amigos aficionados a la lectura, se inicia el siguiente diálogo argumentativo dialéctico:

a) INTRODUCCIÓN:	Paula: La mejor forma de adquirir cultura es leer (TESIS). Mario: No estoy de acuerdo, la mejor forma es viajar (CONTRATESIS).
b) DESARROLLO:	Paula: Pero es más barato leer y por lo tanto está al alcance de más personas. Por eso, la mejor forma es leer (CONTRAARGUMENTO). Mario: No obstante, mucha gente lee y olvida lo que lee (CONTRAARGUMENTO). Paula: no es así cuando se toma la lectura como un viaje interior (CONTRAARGUMENTO).
c) CONCLUSIÓN:	: Mario: Sí, en realidad, tienes razón, también viajamos con la lectura (SÍNTESIS).

ESTRUCTURA INTERNA DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO

1- Tesis: Es una opinión sostenida por alguien y que sirve de punto de partida a la argumentación, puede ser una aseveración que sirve para defender o demostrar un punto de vista

2- Bases (Razones): El argumento es un razonamiento que se hace con el propósito de conseguir la aceptación o el rechazo de una tesis propuesta. El primer tipo de argumento que se esgrime en defensa de una tesis es su **base**. La base es el argumento que sustenta la *posibilidad de mi tesis* y que responde a la pregunta ¿por qué?, planteada inmediatamente después de la tesis.

3- Garantía, regla general o premisas. Se trata de afirmaciones de valor general, tales como: normas, leyes, principios generalmente aceptados, que garantizan la valoración de los razonamientos; estableciendo también una relación entre tesis y base.

4- Respaldo (Fuentes): fundamento de la garantía, datos ulteriores para sostener la tesis. **Es un principio o dato documentado entendido como muy aceptable o fácilmente aceptable.**

TESIS ¿Qué sostengo?	BASE ¿Por qué?	GARANTIA ¿Qué tiene que ver?	RESPALDO ¿Cómo lo corroboro?
Felipe no debería manejar.	Está borracho.	Borracho no se puede manejar bien.	Informes médicos acreditan que con el consumo de alcohol se deterioran los reflejos y esto resulta peligroso al manejar.
Es bueno que se prohíba fumar.	El tabaco es dañino para la salud.	A menor consumo de tabaco menores índices de cáncer.	Los informes médicos señalan el alto índice de cáncer en consumidores y el bajo índice de cáncer en no fumadores.