



GUÍA DE APRENDIZAJE N° 1 UNIDAD 2. CIUDADANOS Y OPINIÓN (TEXTO ARGUMENTATIVO)

1. TEXTOS ARGUMENTATIVOS

Los textos o discursos argumentativos se producen cuando utilizamos el lenguaje con el fin de **convencer** o **persuadir** al interlocutor de un determinado punto de vista. Para lograr este propósito se desarrollan las razones o argumentos en los que se sustenta dicho punto de vista, los cuales deben satisfacer algunas condiciones.

La argumentación forma parte de la vida cotidiana y se produce en ámbitos de interacción públicos o privados en las intervenciones de parlamentarios y autoridades, en los medios de comunicación, en asambleas, en la publicidad, en entrevistas de trabajo, en la conversación cotidiana, entre otros.

Siempre que intentamos a través del discurso que nuestro interlocutor comparta o acepte nuestra opinión, que cambie de punto de vista o adopte una determinada conducta, estamos frente a una manifestación del discurso argumentativo.

2. LA SITUACIÓN DE ENUNCIACIÓN DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO

La argumentación se produce a propósito de **temas controversiales**, problemáticos o dudosos, que aceptan diversas formas de ser tratados o abordados, es decir, que admiten distintas posiciones o enfoques. Que la fruta conocida como *naranja* tiene un sabor dulce y poco ácido, posiblemente no suscitará distintos puntos de vista. En cambio, las formas de generar energía para el consumo y desarrollo humano despierta, en todas partes del mundo, posiciones diversas que llegan incluso a oponerse entre sí.

A partir de la presencia de un tema controversial, la situación de enunciación del discurso argumentativo presenta las siguientes características:

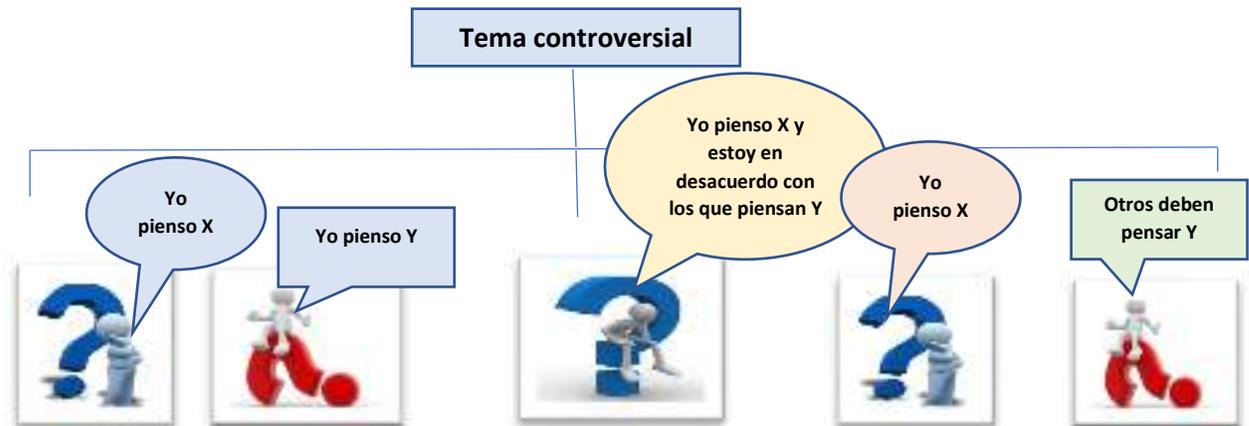
-El **emisor** asume una posición respecto del tema, una forma de verlo e interpretarlo. Esta visión subjetiva se imprime en el discurso a través de expresiones modalizadoras (palabras, diminutivos, locuciones, etc, que evidencian el modo en el que el emisor se aproxima al tema), las cuales pueden comunicar diversos grados de certeza, necesidad, valoración, etc.

-El lenguaje se utiliza con el propósito o finalidad de suscitar la adhesión del interlocutor, es decir, convencerlo de que comparta un punto de vista o, al menos, de que acepte la idea sostenida o forma de ver el tema en discusión. En este sentido, la argumentación es un medio que se emplea habitualmente para resolver diferencias de opinión o disputas y, por lo tanto, cumple un rol muy importante en la vida y la interacción social.

-Dadas las características anteriores, el discurso argumentativo posee un carácter eminentemente dialógico, ya que la asunción de una determinada postura frente a un tema supone la existencia de una postura contraria o, al menos, distinta de la que se formula el



emisor. Esta visión o postura distinta puede estar o no presente en el discurso. Está presente en las argumentaciones dialogales, como debate y discusiones, y en las argumentaciones monologales dialécticas, en las que el propio emisor refuta en su discurso una postura contraria. Cuando el emisor no hace alusión a otra postura, generalmente esta queda subentendida en el discurso mismo y el receptor (lector o auditor) puede inferirla. Este carácter dialógico del discurso argumentativo se muestra en el siguiente esquema:



Es importante distinguir la argumentación de la justificación personal. Mientras esta última tiene un componente personal y no pretende necesariamente convencer a otro de una decisión o visión individual, la argumentación supone un razonamiento basado en datos o hechos objetivos que conducen a una conclusión razonada a través de la argumentación. Por ejemplo:



La argumentación, por tanto, supone un desarrollo razonado de argumentos que permiten obtener una conclusión, tesis o propuesta, la cual es capaz de suscitar una posición contraria. En cambio, la justificación (sea de un gusto, una visión personal, un sentimiento, etc.) no admite una contratesis o contrapropuesta por parte del interlocutor. En el caso del ejemplo anterior, ¿es



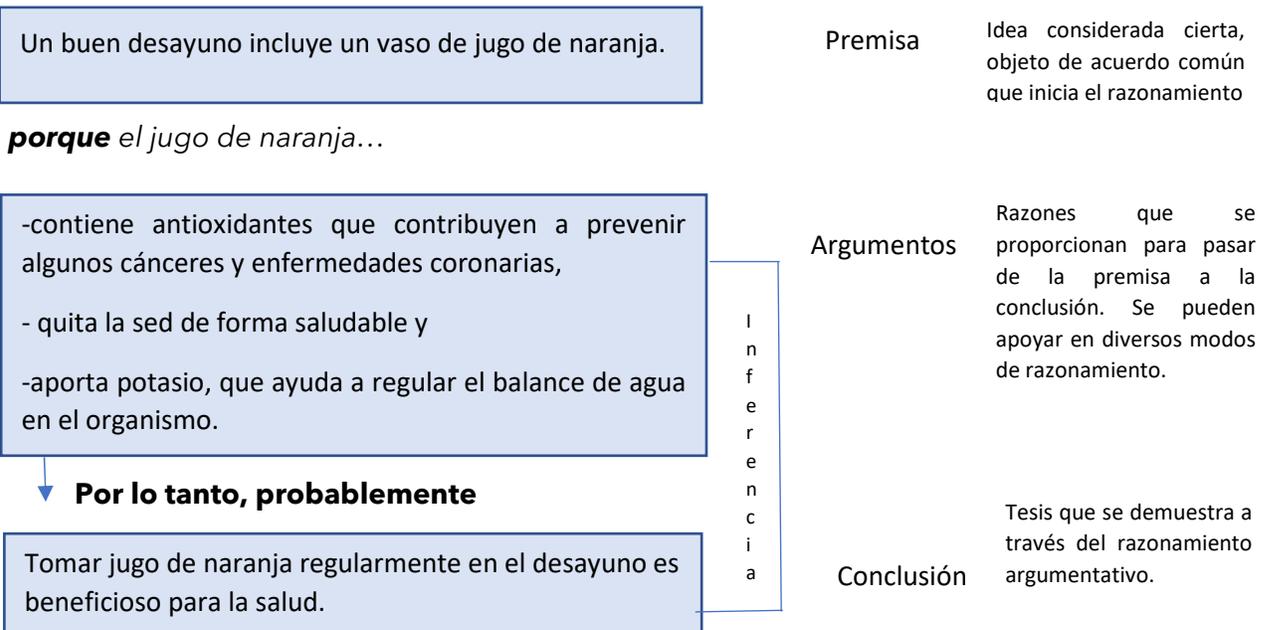
posible elaborar ideas que se opongan al gusto de Amelia por el jugo de naranja? Queda claro que no, o bien que estas serán absurdas y sin fundamento (del tipo: "está mal que te guste el sabor del jugo de naranja" o "es imposible que el jugo de naranja te ayude a despertar"). En cambio, frente a la tesis de que "tomar jugo de naranja todas las mañanas es beneficioso para la salud", podría contraargumentarse que esto no siempre es así, esgrimiendo argumentos como los siguientes:

- un vaso de jugo de naranja aporta cerca de 210 calorías, por lo que consumida a diario puede hacerte engordar;
- al hacerla jugo, la naranja pierde el 90% de la fibra de la fruta;
- un estudio publicado en *British Medical Journal* revela que consumir la fruta como jugo parece aumentar el riesgo de contraer diabetes.

Como se ve, la argumentación constituye una manifestación de la racionalidad humana: establecer asociaciones entre factores, ideas o hechos y generar una conclusión a partir de ellos es una actividad de razonamiento. Como receptores, debemos comprender y analizar las asociaciones y razonamientos que propone un texto argumentativo con el fin de identificar la postura expresada, las razones en que apoya y formula un juicio tanto sobre el razonamiento argumentativo como sobre el tema controversial propuesto.

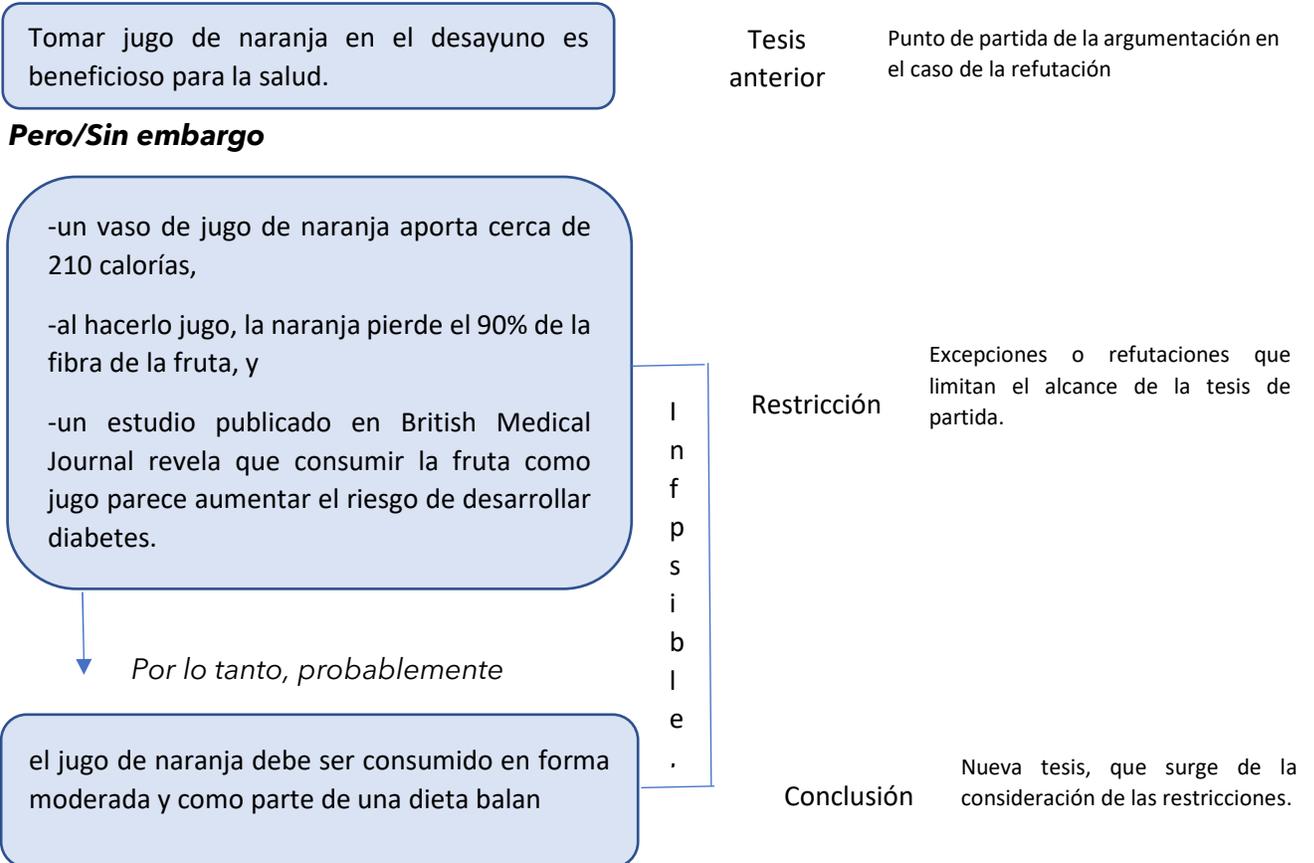
3. ESTRUCTURA DE LOS TEXTOS ARGUMENTATIVOS

Estos tipos de textos poseen una estructura lógica interna, conformada por varios pasos que dan lugar a un razonamiento argumentativo. Esta se presenta a continuación, siguiendo el ejemplo anterior, respecto del beneficio de tomar jugo de naranja.





Ante toda argumentación, es posible una contraargumentación. Por ejemplo:

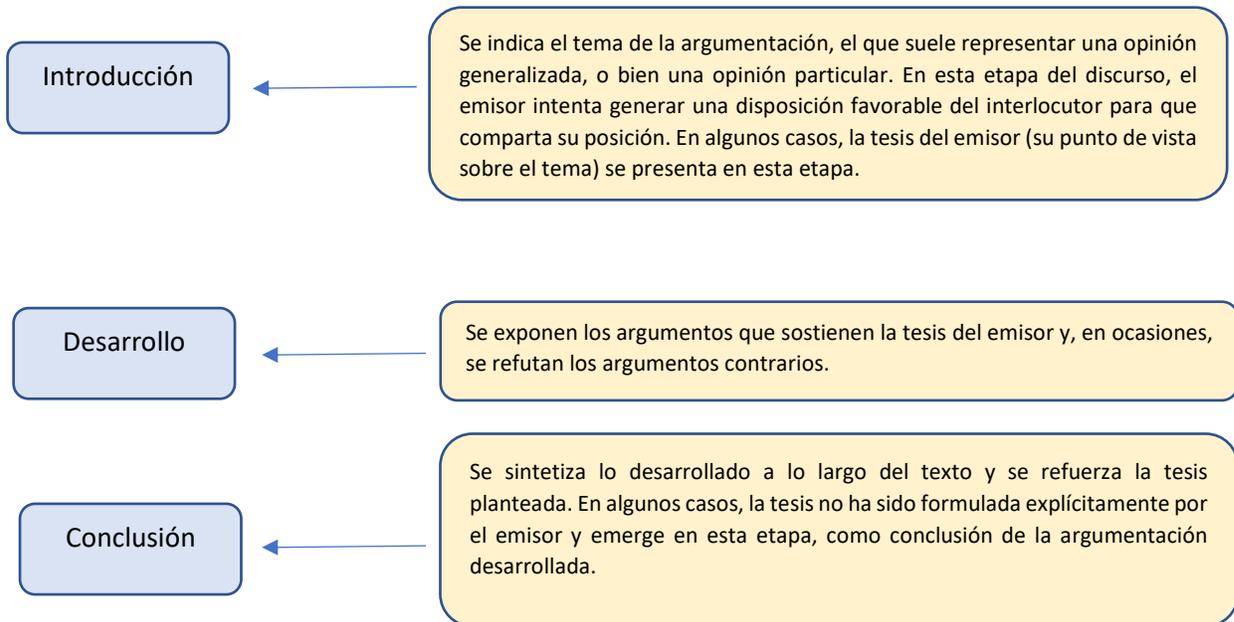


A partir de los esquemas anteriores, es posible identificar dos modos de argumentación:

-Argumentación dialéctica: propia del discurso refutativo, que corresponde al segundo esquema. En este caso, el emisor expone tanto la tesis y la contratesis como los argumentos y los contraargumentos, de modo que va paso a paso refutando los argumentos contrarios con el fin de cuestionar o invalidar la tesis o el razonamiento seguido.

-Argumentación secuencial: que corresponde solo al primer esquema. En este caso, el emisor presenta su tesis y desarrolla los argumentos que la sostienen. Esto, sin embargo, no implica que no exista una contraargumentación posible, sino que esta no se plantea en el discurso.

En relación a la estructura externa o retórica del texto argumentativo, se observa que esta, en general está compuesta por tres partes:



Es importante observar que en los textos argumentativos reales no siempre se explicitan estas tres etapas o todos los pasos que conforman internamente el razonamiento argumentativo, sino que en muchas ocasiones es el **receptor** quien **debe restituir dicho razonamiento y generar, por ejemplo, la conclusión o la tesis.**

Por otra parte, como se infiere de la descripción de estas etapas, **la tesis puede presentarse en distintos momentos del texto.**

-Cuando el razonamiento sigue un **orden progresivo o inductivo**, se exponen en primer lugar los argumentos, cuyo desarrollo conduce a la tesis, que se presenta como conclusión.

-Cuando el razonamiento sigue un orden regresivo o deductivo, se señala explícitamente la tesis (como parte de la introducción o al inicio del desarrollo) y luego se desarrollan los argumentos que permiten probarla o demostrarla. En este caso, la tesis puede retomarse al momento de la conclusión.



4. TIPOS DE ARGUMENTOS

Entre los argumentos o razones que se proporcionan para apoyar, probar o demostrar una tesis es posible reconocer dos grandes clases, que se distinguen por sus propósitos específicos: **convencer y persuadir.**

| Convencer | Persuadir |
|---|--|
| Se dirige a la racionalidad, por lo tanto, trabaja con recursos propios de la inteligencia. | Se dirige a la voluntad, por lo tanto, trabaja con recursos primarios dirigidos a la afectividad y a los sentimientos. |
| ↓ | ↓ |
| Argumentos lógicos-rationales | Argumentos emotivos-afectivos |
| Tienen como propósito convencer razonadamente al receptor. | Tienen como propósito persuadir afectivamente al receptor. |

a. Argumentos lógico-rationales

Se presentan a continuación algunos de los argumentos lógico-rationales más frecuentes.

-Argumento causal: la tesis se fundamenta a través de la relación de un hecho con su efecto o de un hecho con su causa. Por ejemplo:

| | |
|-------------------------|--|
| Este terreno es barroso | Tiene una capacidad de carga casi nula |
| Causa | Efecto |

Por lo tanto, probablemente

Este es un lugar inadecuado para construir un barrio residencial

-Argumento de autoridad: como prueba para apoyar la tesis se utilizan juicios o palabras de personas autorizadas en la materia. Por ejemplo:

La Organización Mundial de la Salud señala que: "La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades (...)

El clima de respeto y protección de los derechos civiles, políticos, socioeconómicos y culturales básico es fundamental para la promoción de la salud mental".

Por lo tanto, probablemente

Las políticas de salud mental de los países no deben ocuparse solo de los trastornos mentales, sino también de reconocer y afrontar los aspectos sociales y culturales que favorecen la salud mental.



-Argumento basado en signos, datos o ejemplos: se llega a una conclusión a partir de indicios, señales, datos o ejemplos que se exponen a modo de prueba para sustentar la tesis. Los siguientes modelos presentan un argumento en signos, otro en datos y otro en un ejemplo.

Ese vehículo emite un humo negro y denso por el tubo de escape.

Por lo tanto, probablemente

Ese vehículo contribuye a la contaminación ambiental de la ciudad.

La importancia de bienes de capital cayó un 9,4% este mes, se produjo una contracción de las exportaciones y el Imacec se mantuvo en el 2%.

Por lo tanto, probablemente

La economía se mantiene en un ritmo de desaceleración y no se vislumbra todavía un punto de inflexión que marque el inicio de un ciclo de reactivación.

Una medida para eliminar la violencia en los estadios en Inglaterra fue prohibir por tres años el acceso a los estadios a quienes hubieran cometido actos violentos.

Por lo tanto, probablemente

En Chile debemos controlar y prohibir efectivamente el acceso al estadio de hinchas con antecedentes violentos.

-Argumento por analogía o comparación: se llega a una conclusión a partir de una relación de semejanza que se establece entre dos o más términos, elementos o realidades, de forma que se concluye que lo que es válido para uno es válido también para el otro. Cuando las realidades comparadas son disimiles, es decir, cuando pertenecen a dominios distintos, se trata de una analogía; cuando el dominio es el mismo corresponde a una comparación.

“Jesús les propuso otro ejemplo: el Reino de los Cielos es semejante al grano de mostaza que un hombre sembró en su campo. Este grano es muy pequeño, pero cuando crece es la más grande de las plantas del huerto y llega a hacerse arbusto, de modo que las aves del cielo se posan en sus ramas”.

(Mateo 13, 31-32)

Por lo tanto, probablemente

“El Reino de Dios debe ser una señal, algo muy notable en el mundo (...) en que todos reconozcan que es buena y llena de vida. (Ibidem)

-Argumento por generalización: se obtiene una conclusión a partir de casos similares que, en ocasiones, se pueden aplicar a un caso distinto del mismo tipo. Por ejemplo:

Las protestas de 2010 que dieron lugar a la llamada primavera árabe causaron fuertes actos represivos, e incluso guerras civiles, y muy pocas reformas democráticas. Lo mismo se observó en Hong Kong en 2014.

Por lo tanto, probablemente

Las revueltas y alzamientos populares no siempre conducen a generar transformaciones democráticas.



b. Argumentos emotivos-afectivos

Se presentan a continuación algunos de los argumentos emotivos-afectivos más frecuentes.

-Argumento afectivo: el emisor apela a los sentimientos del receptor, a sus deseos, temores y dudas. A través de este recurso, se busca lograr la conmoción del destinatario y obtener una respuesta de rechazo o de simpatía. El siguiente afiche de una campaña contra la droga presenta un ejemplo de argumento afectivo, pues utiliza la figura del bebé con la intención de conmover al receptor.



Por lo tanto, probablemente

Si usted consume drogas, le hará daño a los seres más indefensos de su familia.

-Argumento por lo concreto: el emisor utiliza ejemplos familiares para el interlocutor, de modo que se siente identificado porque les afecta directamente. Por ejemplo:

Como padres, todos sabemos lo que cuesta criar un hijo.

Por lo tanto, probablemente

Los padres debiesen tener más apoyo integral en la crianza y formación de los hijos.

-Argumento-eslogan: el emisor utiliza frases hechas, tópicos o palabras recurrentes que sintetizan el tema o el propósito de la argumentación.

La salud es lo primero.

Por lo tanto, probablemente

La cobertura de salud de las personas no puede depender de sus ingresos económicos.



-Recurso a la fama: el emisor utiliza palabras o la imagen de un personaje valorado socialmente para apoyar su tesis. Por ejemplo:

Vendedora (después de dar una muestra de perfume al cliente): "Este perfume es el que usa la reina Letizia de España".

Por lo tanto, probablemente

El perfume X es bueno, exclusivo y proporciona estatus.

-Fetichismo de masas: se utiliza la idea de que si la mayoría escoge, utiliza o piensa algo, esa es la decisión o la creencia acertada. Por ejemplo:

La mitad de la población confía en los servicios de telefonía de la empresa X.

Por lo tanto, probablemente

Los servicios de telefonía de X son los mejores del país.

-Uso de prejuicios: el argumento empleado para sostener una tesis se basa en un prejuicio, es decir, en una opinión o imagen reduccionista que se construye a priori y sin conocer adecuadamente una realidad o aspecto de ella. Por ejemplo:



Por lo tanto, probablemente

Los hombres se interesan en el fútbol y el rock (actividades rudas) y las mujeres se interesan en las artes plásticas (actividades delicadas).

-Recurso a la tradición: la tesis se sostiene con máximas, proverbios y refranes aceptados y conservados por la tradición.

Joaquín no dijo nada al respecto porque como dice el dicho: "El hombre sabio incluso cuando calla, dice más que el necio cuando habla".

Por lo tanto, probablemente

Joaquín es sabio y sabe cuándo hay que hablar y cuándo hay que callar.



5. RECURSOS ARGUMENTATIVOS

La lengua ofrece diversos procedimientos que son empelados para reforzar la argumentación. Entre ellos destacan los conectores argumentativos y la modalización.

a. Uso de conectores

Los conectores permiten relacionar porciones de discurso, sean estas palabras, grupos de palabras, oraciones o párrafos, e indicar el tipo de relación que se establecen entre ellos.

En los textos argumentativos, algunos tipos de conectores en particular cumplen una función muy relevante, tal como explican los siguientes cuadros:

CONECTORES CONTRASTIVOS: Ponen de manifiesto relaciones de

| | |
|---|---|
| Oposición: se afirma la validez de dos ideas, pero la segunda tiene más fuerza argumentativa y su conclusión se impone. | Algunos son: <i>pero, en cambio, sin embargo, ahora bien.</i> Ejemplo: <i>Tiene muchos conocidos, pero ninguno es realmente su amigo.</i> |
| Sustitución: se niega la validez de la primera idea y se afirma la verdad de la segunda. | Algunos son: <i>no...sino (que), en lugar de/en vez de, por el contrario.</i> Ejemplo: La felicidad no es una meta, sino un estilo de vida. |
| Restricción: se niega la relación entre una idea que expresa una totalidad y una de las partes contenidas en ella. | Algunos son: <i>excepto (si), sino, más que, a no ser que, a menos que.</i> Ejemplo: La fauna marina del sector desaparecerá, a menos que se tomen medidas inmediatas. |
| Concesión: se niega el efecto esperado por una causa presentada en la primera idea (causa inefectiva). | Algunos son: <i>aunque, a pesar de (que), no obstante, con todo, de todas formas/modos.</i> Ejemplo: Se han realizado esfuerzos para controlar la contaminación, no obstante, han sido insuficientes. |

CONECTORES CAUSALES Y CONSECUTIVOS: Ponen de manifiesto relaciones de

| | |
|--|--|
| Causa: presentan la causa que permite explicar una determinada consecuencia o efecto, expuesta en la primera idea. | Algunos son: <i>porque, puesto que, ya que, a causa de.</i> Ejemplo: La fauna marina se encuentra bajo una seria amenaza, puesto que, los derrames de petróleo en el sector no le han dado tregua. |
| Consecuencia: presentan la consecuencia o el efecto de una causa presentada previamente. | Algunos son: <i>asi que, por (lo) tanto, por consiguiente, en consecuencia, así entonces, de ahí (que), por eso, ello.</i> Ejemplo: Se han producido derrames de petróleo en la zona, en consecuencia, la fauna marina del sector se encuentra bajo amenaza. |
| Conclusión: introducen la conclusión que se desprende del razonamiento. Habitualmente se | Algunos son: <i>en síntesis, en conclusión.</i> |



utilizan en la parte del texto correspondiente a la conclusión, pero no exclusivamente.

Ejemplo: Segregamos a través de expresiones lingüísticas, de comportamientos proxémicos (alejarse, cruzar la calle), del tipo de trabajo que damos a los inmigrantes. **En síntesis, muchos comportamientos revelan una actitud discriminatoria hacia otros.**

CONECTORES DISTRIBUTIVOS

Permiten organizar textualmente la enumeración de las razones que sostienen el edificio de la argumentación.

Algunos son: *en primer lugar/en segundo lugar/por último*
por un lado/por otro (lado)
además
finalmente

b. La modalización

En el discurso argumentativo la presencia de la subjetividad del emisor se evidencia de formas más transparentes que en otras formas de discurso, ya que este cree en lo que afirma. Esta visión del tema controversial se traslada al lenguaje y se manifiesta a través de diversos mecanismos, más o menos inconscientes. Algunos son:

-Preguntas y exclamaciones retóricas: son preguntas y exclamaciones que se dirigen más al emisor mismo que al receptor y de las que nos espera una respuesta. Pueden cumplir una función enfática, negar la idea planteada a través de la pregunta y conducir a una conclusión, representar al receptor en el discurso, o proporcionar expresividad a las opiniones del emisor. Un ejemplo es la famosa pregunta de Emil Sinclair en la novela de Herman Hesse *Demian*: "Intentaba solamente vivir lo que tendía a brotar espontáneamente de mi interior. ¿Por qué habría de serme tan difícil?"

-Modalidad lógica: algunas palabras y expresiones permiten comunicar la actitud del hablante respecto de lo que comunica en términos de certeza, probabilidad, necesidad. Entre otras: *evidentemente, sin duda, efectivamente, probablemente, tal vez, es imposible que, es necesario que.*

-Modalidad apreciativa: algunas palabras y expresiones comunican juicios de valor del hablante (*sinceramente, lamentablemente*), los que también se expresan a través de la selección léxica que este hace: la selección de la palabra *asesinato* en lugar de *muerte, desgracia, homicidio* o *accidente*, por ejemplo, deja ver un juicio de valor sobre el hecho distinto del que expresaría la selección de los otros términos.