

ANEXO 8e. IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LOS GÉNEROS DISCURSIVOS: *SECUENCIAS ARGUMENTATIVA*.

La **argumentación y la exposición** están estrechamente relacionadas: se expone para informar de algo y esta exposición se puede argumentar para convencer y persuadir de alguna propuesta. Ambas se pueden presentar de forma independiente. Sin embargo, frecuentemente se unen para formar textos expositivo-argumentativos: editoriales, reportajes, ensayos, críticas, informes, solicitudes, alegaciones, opiniones, tesis, sentencias...

TEXTOS ARGUMENTATIVOS	
INTENCIÓN COMUNICATIVA	<p>Aportar razones para defender una opinión y convencer así a un receptor para que piense o actúe de una determinada forma.</p> <p>Provocar o aumentar la adhesión de un auditorio hacia la tesis que se le presenta. No parte de que sea cierto o falso, sino de lo que pueda resultar más o menos verosímil; las conclusiones son, por tanto, refutables.</p> <p>RESPONDEN A LAS PREGUNTAS: Qué pienso u opino.</p>
TIPOS DE ARGUMENTACIÓN	<p>La argumentación subjetiva. La defensa de la propia opinión se hace desde el particular sistema de pensamiento y valores del argumentador. Se utilizan argumentos más informales, ironías, apreciaciones personales y procedimientos retóricos.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Forma oral: la conversación informal, la discusión, el debate, la entrevista, los discursos de radio y televisión, el debate, el foro... ■ Forma escrita: las cartas personales, y algunos editoriales, artículos de opinión y columnas, foros y blogs. <p>La argumentación científica. Los argumentos se basan en hechos bien establecidos y que obedecen a determinadas leyes. El argumentador habla con objetividad, basándose en datos, pruebas o hechos que le proporciona la investigación (evidencias, estudios de campo, análisis) o la documentación (soluciones aportadas por otros autores: citas, bibliografía...). Este tipo de argumentación aparece en los textos científicos y frecuentemente unida y combinada con estructuras expositivas y explicativas.</p>
TIPOS DE ARGUMENTOS	<p>■ TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y DE REFUTACIÓN. Para fortalecer la opinión defendida o para refutar la contraria, se emplean los siguientes recursos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Argumentos lógicos: basados en la relación <i>Causa / Consecuencia. Condición / resultados</i>. El argumento es la causa y la conclusión, la consecuencia. También puede presentar la forma de finalidad o de condición. <ul style="list-style-type: none"> • <i>Como está lloviendo, no vamos al cine.</i> • <i>Estudio mucho para trabajar en lo que me gusta.</i> • <i>“Si quieres descansar toda la noche y dormir como un lirón, usa colchones Dormilón”.</i> 2. Argumentos de autoridad. La argumentación se apoya normalmente en testimonios fidedignos y citas que manifiestan la opinión sobre el tema de personas famosas, de expertos conocidos. Su objetivo es reforzar la idea sostenida, o bien adelantarse a posibles argumentos contrarios. <ul style="list-style-type: none"> - Los refranes son dichos populares, anónimos, muy pegadizos y de gran fuerza expresiva, que resumen reflexiones generales apoyadas en la experiencia vital y que son compartidas por mucha gente. <ul style="list-style-type: none"> • <i>En boca cerrada no entran moscas.</i> - Máxima. Regla, principio o sentencia de autor conocido y de carácter más culto que el de los refranes. Presentan un valor de verdad comúnmente aceptado y admitido sin reservas. <ul style="list-style-type: none"> • <i>Esto sólo sé: que no sé nada</i> (Sócrates). • <i>Como dijo Thomas Hobbes, en su libro "El Leviathán", "El hombre es un lobo para el hombre".</i> 3. Argumentos basados en la analogía (el ejemplo, la demostración, la comparación, la metáfora). Se emplean para ilustrar lo que se pretende demostrar y

defender; sirven, por tanto, como factor indispensable para lograr la persuasión.

- *Testimonios de usuarios convencidos en un anuncio de limpieza.*

Las **fábulas** son relatos literarios en prosa o en verso de los que, además de entretenimiento y placer, se puede extraer una enseñanza de tipo práctico. Corresponden al tipo de argumentación por analogía, ya que actúan como ejemplos ficticios.

4. Argumento del beneficio y de la cantidad. Son argumentos apoyados fundamentalmente en la cantidad.

- *El 95% de los encuestados afirman dormir mejor tras haber leído durante un par de horas antes de acostarse.*
- *[9 de cada 10 dentistas recomiendan el uso de la pasta dental P].*

OTROS TIPOS DE ARGUMENTOS

■ Según su capacidad persuasiva.

- ▶ **La pertinencia:** Los argumentos pertinentes están relacionados con la tesis o la refuerzan.
- ▶ **La validez:** Conducen a la conclusión deseada. En caso contrario, son argumentos **falaces**.
- ▶ **La fuerza argumentativa:** Depende de la facilidad con que se rebaten. Se distinguen argumentos **débiles** y argumentos **sólidos**. Si no puede ser rebatido, es un argumento **irrefutable**.

■ Según su función

- ▶ **Argumentos de apoyo** a la tesis propia.
- ▶ **Concesiones** o ideas de la tesis contraria que se admiten provisionalmente.
- ▶ **Refutaciones** o argumentos con los que se rebate total o parcialmente la tesis contraria.
- ▶ **Contraargumentos** que invalidan los argumentos contrarios a la tesis o las concesiones que el propio autor ha admitido previamente.

■ Según su contenido:

El contenido de los argumentos se basa en los **tópicos**: los diferentes valores en que se basa un argumento para establecer su fuerza argumentativa. Son muy variados

- ▶ Lo existente es preferible a lo no existente
- ▶ Lo útil y beneficioso es preferible a lo inútil
- ▶ Lo no perjudicial es preferible a lo perjudicial.
- ▶ Lo moral y ético es preferible a lo inmoral.
- ▶ La cantidad es preferible a la calidad.
- ▶ La calidad es preferible a la cantidad
- ▶ Lo bello es preferible a lo feo
- ▶ Lo tradicional es más valioso que lo reciente
- ▶ Lo novedoso y reciente es más valioso que lo antiguo
- ▶ Lo agradable es preferible a lo desagradable

FALACIAS O FALSOS ARGUMENTOS

I. FALACIAS QUE SE BASAN EN LA MANIPULACIÓN DE LOS HECHOS

- ▶ **Argumentos demagógicos** o basados en la adulación: halagar en exceso al auditorio.
 - *[Ej.: Ya sé que en un instituto como éste, donde se respira paz y armonía, donde apenas se han producido deterioros ni desperfectos, donde la educación parece ser el principio dominante, no sea preciso hablar de disciplina. Pero hoy es preciso hacerlo...]*
- ▶ **Argumentos basados en el ataque** y la descalificación personal.
 - *[Ej.: ¿Cómo te atreves a acusarme a mí cuando tú eres la persona más injusta, ilegal e indigna que he conocido en mi vida!]*
- ▶ **Argumentos basados en el recurso a la misericordia:** pretenden conmovir al receptor con el objeto de suscitar pena.
 - *[Ej.: Papá, te suplico que me creas porque si no lo haces nadie va a creerme nunca. ¡Nadie me quiere, te lo aseguro, ni me cree ¿Puede haber algo peor? Por favor, te ruego que le digas a mamá...]*

	<ul style="list-style-type: none"> ▶ El argumento basado en el abuso del poder. <ul style="list-style-type: none"> • [Ej.: <i>He dicho que no vas a la excursión y punto. ¿Cómo que por qué? ¡Porque soy tu madre y yo soy quien toma las decisiones en esta casa!</i>] ▶ La generalización abusiva. <ul style="list-style-type: none"> • [Ej. 1.: <i>¡Jo, papá, todos mis compañeros tienen teléfono móvil menos yo!</i> • Ej. 2: Se comenta la noticia de que un emigrante ha realizado un robo. <i>¡Todos los extranjeros son unos ladrones!</i> ▶ La falsa relación causa- efecto. <ul style="list-style-type: none"> • Imaginemos que un alumno ha suspendido una sola asignatura y, por ello, no podrá pedir la beca para sus estudios universitarios; éste va a hablar con el profesor de la materia en cuestión y le dice: <i>“Por su culpa no podré ir a la universidad!”</i> ▶ Argumentos basados en una falsa autoridad. <p>2. FALACIAS QUE DEPENDEN DEL JUEGO LINGÜÍSTICO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formas de ambigüedad (ironía, antonimia...): el argumento puede entenderse de varios modos o admitir distintas interpretaciones y dar, por consiguiente, motivo a dudas, incertidumbre o confusión. • Entonación, énfasis, pausas... 						
<p>MODELOS</p>	<table border="0"> <tr> <td>Periodísticos:</td> <td>Publicidad:</td> <td>Otros:</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> 📄 Columna 📄 Artículos de opinión. 📄 Carta al director 📄 Crítica de prensa </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 📄 Anuncio 📄 Campaña publicitaria 📄 Folleto </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 📄 Ensayo 📄 Debate 📄 Discurso </td> </tr> </table>	Periodísticos:	Publicidad:	Otros:	<ul style="list-style-type: none"> 📄 Columna 📄 Artículos de opinión. 📄 Carta al director 📄 Crítica de prensa 	<ul style="list-style-type: none"> 📄 Anuncio 📄 Campaña publicitaria 📄 Folleto 	<ul style="list-style-type: none"> 📄 Ensayo 📄 Debate 📄 Discurso
Periodísticos:	Publicidad:	Otros:					
<ul style="list-style-type: none"> 📄 Columna 📄 Artículos de opinión. 📄 Carta al director 📄 Crítica de prensa 	<ul style="list-style-type: none"> 📄 Anuncio 📄 Campaña publicitaria 📄 Folleto 	<ul style="list-style-type: none"> 📄 Ensayo 📄 Debate 📄 Discurso 					
<p>ELEMENTOS LINGÜÍSTICOS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Similares a los explicativos (vid. supra). ■ La <i>disposición</i>. El orden y disposición de los argumentos es un factor esencial. El orden viene dado por la presentación coherente de los argumentos. ■ Los nexos (además de los expositivos). <p>Ⓜ Opositivos. Expresan diferentes relaciones de contraste entre enunciados</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concesión: <i>con todo, a pesar de todo, aun así, ahora bien, de cualquier modo, al mismo tiempo.</i> - Restricción: <i>pero, sin embargo, no obstante, en cierto modo, en cierta medida hasta cierto punto, si bien, por otra parte.</i> - Exclusión: <i>por el contrario, en cambio.</i> <p>Ⓜ Causativos-Consecutivos. Expresan relaciones de causa o consecuencia entre los enunciados</p> <ul style="list-style-type: none"> - Consecutivos: <i>por tanto, por consiguiente, de ahí que, en consecuencia, así pues, por consiguiente, por lo tanto, por eso, por lo que sigue, por esta razón, entonces, entonces resulta que, de manera que</i> - Causales: <i>porque, pues, puesto que.</i> <ul style="list-style-type: none"> ■ Uso de un léxico abstracto, de acorde con los temas más bien teóricos y no científicos tratados. ■ Frecuente uso de <i>verbos de voluntad</i> (querer, gustar, desear), de <i>lengua</i> (decir, preguntar, hablar) y de <i>pensamiento</i> (pensar, creer, observar, mirar); ■ Son frecuentes los adverbios de evidencia o reafirmación, que actúan poniendo como sustentador de las afirmaciones a un emisor múltiple o público. 						
<p>ESTRUCTURA</p>	<p>ESTRUCTURA INTERNA</p> <ul style="list-style-type: none"> 📄 Tesis. Es la <u>idea fundamental</u> en torno a la que se reflexiona; puede aparecer al principio o al final del texto. Ha de presentarse clara y objetivamente. Puede encerrar en sí varias 						

ideas, aunque es aconsejable que no posea un número excesivo de ellas, pues provocaría la confusión en el receptor y la defensa de la misma entrañaría mayores dificultades.

■ **Cuerpo.** Despliega la idea o ideas que se pretende demostrar desde dos perspectivas: una de defensa de ellas, y otra de refutación contra previsibles objeciones. Esta última actitud no es necesario que esté presente, pero sí la primera. Consta, por tanto, de:

- A. **Argumentos.** Una vez expuesta la tesis, comienza el razonamiento en sí, es decir, se van ofreciendo los argumentos para confirmarla o rechazarla.
- B. **Refutación.** Puede hacerse de una tesis admitida o de las posibles objeciones que podría hacer el adversario a un argumento concreto.

■ **Conclusión.** El autor, en su demostración, reflexiona sobre el tema desde todos los ángulos, hasta llegar al objetivo deseado, que se ofrece como conclusión, a menudo anunciada al comienzo del escrito. Puede presentarse de varias formas:

- A. **Afirmación de una tesis.** El contenido que desarrolla el autor se presta en su final a abstraer de los datos o ejemplos aducidos una idea general, explicativa del problema o de los fenómenos que se traten, la cual asume un rango de tesis.
- B. **Con carácter sugeridor.** Este tipo de conclusiones se distinguen porque el escrito, si bien en el estadio final recoge en síntesis la idea sustancial de la exposición, no llega a hacer como definitivo su razonamiento o a completar su información. El autor apunta sugerencias para futuros trabajos, abriendo Tipos de argumentación.

Una argumentación consta de **premisas y de conclusión:**

1. Premisa primera: *Fumar destruye los pulmones.*
2. Premisa segunda: *Tener los pulmones destruidos es malo para la salud.*
3. Conclusión: *Luego dejo de fumar.*

ESTRUCTURA EXTERNA

1. Deductiva o analítica.

TESIS

Argumentos

Va de lo general a lo concreto. La tesis se expone al comienzo y, a continuación, se ofrecen los argumentos de apoyo. [Ej.: *The Academy es la mejor academia de inglés de Granada (tesis).*
Nos avalan los más de 1400 estudiantes que han conseguido su certificado en el Trinity College (Argumento 1º)
En apenas un mes, Ud. Podrá hablar inglés con una fluidez de 150 palabras por minuto. Asegurado (Argumento 2º).]

2. Inductiva o sintetizante

Argumentos

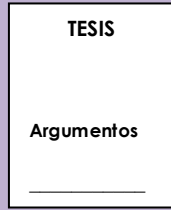
Va de lo particular a lo general. Se empieza por los hechos y argumentos y se coloca la tesis o conclusión al final; es decir, de una serie de consideraciones o datos, se extrae una idea final. [Ej.: *Nos avalan los más de 1400 estudiantes que han conseguido su certificado en el Trinity College (Argumento 1º)*
En apenas un mes, Ud. Podrá hablar inglés con una fluidez de 150 palabras por minuto. Asegurado (Argumento 2º).
Por eso, The Academy es la mejor academia de inglés de Granada. Llámemos]

3. Paralela

Argumentos
Argumentos
Argumentos
Argumentos

No pretende sacar conclusiones ni demostrar hipótesis, sino manifestar de forma encadenada ideas indiscutibles (verdaderas o falsas), que no están subordinadas unas a otras por su contenido. «*De ordinario los jóvenes buscan respuestas en los libros, pero ocurre que cada libro suscita nuevas preguntas. Al que esto le suceda, será ya un lector impenitente a lo largo de la vida.*» (Miguel Delibes)

4. Estructura encuadrada



Se parte de una idea general, con argumentos que generan, como conclusión, otra tesis final.
 [Ej.: *The Academy es la mejor academia de inglés de Granada (tesis). Nos avalan los más de 1400 estudiantes que han conseguido su certificado en el Trinity College (Argumento 1°). En apenas un mes, Ud. Podrá hablar inglés con una fluidez de 150 palabras por minuto. Asegurado (Argumento 2°). No lo dude, The Academy es el mejor método para aprender inglés sin salir de casa y con los mejores nativos.*

5. Estructura repetitiva



Se repite la misma tesis a lo largo del texto.

REGISTROS	Estándar
FUNCIONES LINGÜÍSTICAS	Referencial Apelativa