

C.E.N.S. "Baldes de las Chilcas"

Año: 1°

Área Curricular: Lengua y Literatura

Guía Áulica N°2

El Texto Argumentativo

El texto argumentativo tiene como objetivo principal dar sustento a la tesis formulada por el autor mediante la exposición coherente y lógica de justificaciones o razones, que tienen como propósito persuadir o convencer al lector sobre un punto de vista determinado y muy bien elaborado.

La argumentación hace referencia a la exposición de un conjunto de razones con el propósito de demostrar o justificar una cosa. En consecuencia, la argumentación no suele darse en estado puro y suele combinarse con la exposición. Mientras la exposición se limita a mostrar, la argumentación intenta demostrar, persuadir, 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 representativa, en la parte en la que se expone la tesis.

Una amplia gama de textos, especialmente en los científicos, filosóficos, en el ensayo literario, en la producción política y judicial, en los textos periodísticos de opinión y en algunos mensajes publicitarios, pueden ser considerados textos argumentativos. En la lengua oral, además de aparecer con frecuencia en la conversación cotidiana (aunque con poca cotidianidad), es la forma dominante en los debates, coloquios o mesas redondas.

Los textos argumentativos son aquellos donde el emisor tiene como intención comunicativa prioritaria, ofrecer la visión subjetiva del autor sobre un determinado tema. En tanto que argumentar es, por definición, un procedimiento persuasivo. Aparte de toda la información que a través de estos textos se pueda proporcionar (lo que implica que casi siempre haya también exposición), existe implícitamente en ellos la intención de convencer al receptor acerca de lo que se está exponiendo

Docente Responsable:

Torres Rosa

C.E.N.S. "Balde de las Chilcas"

Año: 1°

Área Curricular: Lengua y Literatura

Estructura interna del texto argumentativo

El texto argumentativo está formado por tres partes importantes para conformarse:

Una tesis inicial (introducción), donde se debe formular de forma clara la idea fundamental que se quiere defender. Es muy importante que la tesis esté formulada correctamente, dado que es el núcleo en torno al cual gira la argumentación que posteriormente vamos a desarrollar.

Un desarrollo argumental, donde se exponen los asuntos y las justificaciones donde se pueden incluir citas textuales que servirán para defender la idea fundamental.

Una conclusión o síntesis que dará lugar al cierre del texto argumentativo. Se trata de la última parte de nuestra argumentación. Agrupa un argumento lógico obtenido previamente de la argumentación preexistente. Es de vital importancia que este final sea coherente con todo lo argumentado expuesto anteriormente.

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 la tesis y que responde a la pregunta ¿por qué?, planteada inmediatamente después de la tesis. Relacionada con la tesis y con la base está la garantía, un dato o información que sostiene aquel vínculo. La garantía se sustenta en un respaldo, un principio o dato documentado entendido como fácilmente aceptable por todos.

Tipos de argumentos

- Razonamiento Lógico: Este argumento consiste en argumentar algo en cuanto a las reglas de la Lógica y hablar claramente para que el receptor entienda perfectamente lo que dice.
- Razonamiento por la analogía: Cuando se establece una semejanza entre dos conceptos, seres o cosas diferentes. Se deduce que lo que es válido para uno es válido para el otro.
- Razonamiento por generalización: A partir de varios casos similares, se genera una tesis común, que es aplicada a un nuevo caso del mismo tipo.
- Razonamiento por signos o sintomático: Se utilizan indicios o señales para establecer la existencia de un fenómeno.
- Razonamiento por causa: Se establece una conexión causal entre dos hechos que fundamentan la tesis.

Docente Responsable:

Torres Rosa

C.E.N.S. "Balde de las Chilcas"

Año: 1°

Área Curricular: Lengua y Literatura

- Argumentos emotivos-afectivos: Se dirige a los sentimientos del auditorio, especialmente a sus dudas, deseos y temores con el fin de conmover y provocar una reacción de simpatía o rechazo.
- Uso del criterio de autoridad: Se alude a la opinión de expertos en el tema o personajes consagrados para sustentar la tesis.
- Argumentos por lo concreto: Se emplean en ejemplos familiares a los oyentes porque les afecta directamente.
- Confianza del emisor: Se apela a la confianza que inspira el mismo emisor y a la credibilidad.
- Argumento eslogan: Es una frase que invita a la acción, normalmente para comprar un producto o servicio.
- Recursos de la fama: Corresponde a la utilización de la imagen pública o palabra de un personaje bien valorado por la sociedad.
- Cita de autoridad: Es el recurso a partir del cual se introducen en el texto las palabras de otro que generalmente es entendido o competente en el tema del cual trata el texto. Generalmente van entre comillas (" ").
- Cita textual a la hipótesis: Dichas palabras serían refutadas o contra argumentadas posteriormente.
- Ejemplificación: Es el recurso a partir del cual se da un caso concreto y específico sobre el tema tratado en el texto con el objetivo.
- Generalización: Es el recurso a partir del cual se habla de manera global con respecto a determinada característica.
- Enumeración: Es el recurso por el cual se dan varios hechos, adjetivos, sustantivos, entre otros a enumerar.
- Oposición: Es el recurso por el cual se oponen dos o más antónimos.
- Argumentativo/retórico: Es parecida a la oposición, es el recurso por el cual se diferencian dos sinónimos.
- Reformulación: Es el recurso por el cual se vuelve a explicar la idea utilizando otras palabras.
- El argumento analógico: Es aquel que establece paralelismos entre lo argumentado y otro hecho, una forma de aclaración que facilita su comprensión por parte de los destinatarios. Este tipo de argumento se basa en la relación de semejanza entre dos hechos.

Docente Responsable:

Torres Rosa

C.E.N.S. “Balde de las Chilcas”

Año: 1°

Área Curricular: Lengua y Literatura

- El argumento mediante ejemplos: Casos particulares como anécdotas, cuentos, metáforas, citas literarias, entre otros. Se utilizan para extraer una regla general.
- El argumento de autoridad: Se fundamenta en el respeto que a todo merece una persona de prestigio social o intelectual que ha opinado sobre el tema objeto de nuestra argumentación. Existen varias formas de expresar los argumentos de autoridad, de forma directa (cuando la persona citada trató precisamente ese tema) o de forma indirecta o por analogía (la opinión empleada no se corresponde exactamente con el tema tratado, pero apoya el problema que planteamos).
- El argumento de presunción: Apoya en ideas que están vinculadas al principio de verosimilitud.
- El argumento de probabilidades: Apoya en datos estadísticos o en el cálculo de probabilidades, y su importancia proviene de estar sustentado sobre bases reales (carácter empírico del argumento).
- El argumento emotivo-afectivo: Se dirige a los sentimientos del auditorio, especialmente a sus dudas, deseos y temores con el fin de conmover y provocar una reacción de simpatía o rechazo. Los argumentos por lo concreto: Se emplean ejemplos familiares a los oyentes porque les afecta directamente.

Marcas que apoyan la argumentación

La lengua utiliza recursos persuasivos para hacer compartir cierto punto de vista con el interlocutor. Son un apoyo a la estructura interna de la argumentación.

Designaciones: expresiones principalmente sustantivas que expresan palmariamente un punto de vista.

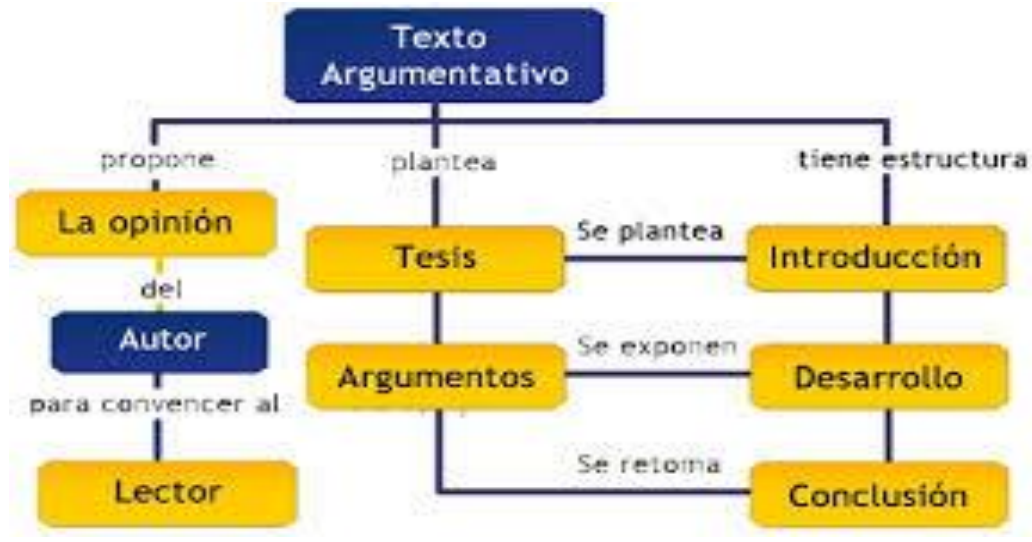
Calificaciones.

Conectores argumentativos.

Docente Responsable:

Torres Rosa

A modo de repaso



Leer con detenimiento el siguiente artículo:

El acto solidario de la donación de órganos

Si bien los trasplantes se han convertido en una práctica habitual, aún persisten fuertes temores en la población para donar órganos. Lograr su superación es la clave para aumentar el número de los dadores solidarios que hacen falta para salvar miles de vidas. Las razones que dificultan la decisión de ser donante son múltiples. En muchos casos, arraigan en convicciones de índole religiosa, moral o filosófica que cuestionan la donación. En otros, se fundan en el temor a la existencia de traficantes de órganos, o en la desconfianza en el sistema de salud, que llevan a pensar que alguien podría no ser asistido bien o a tiempo para obtener sus vísceras. También está el caso frecuente de quienes no pueden sentirse solidarios en el momento en que atraviesan el dolor por la muerte de un ser querido, que es cuando se les requiere que dispongan la entrega de los órganos para prolongarle la vida a otro ser humano. Es preciso, entonces, que se aclaren algunas cuestiones. Primero, que la complejidad del procedimiento de ablación y trasplante, en el que intervienen varios equipos médicos altamente especializados, torna muy improbable la existencia de circuitos clandestinos. Segundo, que la necesaria compatibilidad entre donante y receptor también aleja la posibilidad de manipulaciones que pudieran derivar en muertes "a pedido". La última cuestión es la más compleja. Porque hasta el presente, aunque alguien haya manifestado expresamente su voluntad de donar, es

Docente Responsable:

Torres Rosa

C.E.N.S. "Balde de las Chilcas"

Año: 1°

Área Curricular: Lengua y Literatura

a la familia a la que se consulta en el momento en que aquélla puede efectivizarse. Y tal consulta llega en un momento crucial, en general poco propicio para las reflexiones profundas, máxime si tienen que llevar a la toma de una decisión rápida. Cuando esté vigente el consentimiento presunto previsto en la ley, que implica que sólo deba manifestarse expresamente la negativa a donar, muchos de estos problemas se evitarán. Mientras tanto, las campañas públicas deben esclarecer sobre la naturaleza de los procedimientos técnicos, para disipar fantasmas. Pero, esencialmente, deben apuntar a que se tome conciencia de lo que significa salvar otra vida. Porque para decidirlo en un momento límite es menester que la idea se haya considerado y discutido previamente, con calma y en profundidad. Nadie está exento de que la vida a salvar pueda ser la propia o la de un ser querido. Por eso debería destacarse que es más fácil lamentar el no haber consentido una donación a tiempo que arrepentirse por haberlo hecho."(Clarín. Opinión. Viernes 26 de julio de 2002)

Luego de leer el documento:

- Identifique cual es la situación argumentativa que se plantea
- En el texto aparecen argumentos o puntos de vista en contra de la afirmación principal, enumere cuáles son.
- ¿Cuáles son las estrategias que desarrolla el periodista para convencer a los lectores?
- ¿Cuál es la conclusión de todas las argumentaciones? ¿En qué lugar del texto está?
- Señale en el margen las partes en que se divide este texto (hecho, demostración, conclusión)
- En las secuencias argumentativas hay conectores característicos que indican el avance en la enunciación de las ideas. Señale cuáles emplea el escritor, identifique qué tipo de conector es y fundamente su empleo en cada caso.

Docente Responsable:

Torres Rosa