

ARGUMENTACIÓN



Análisis y Producción del Discurso

Prof. Pedro Díaz

¿Qué es «argumentar»?



- ❑ Es una práctica discursiva;
- ❑ busca la adhesión del interlocutor sobre una postura o cambiar un sistema de creencias;
- ❑ su objetivo puede ser persuadir, convencer, manipular, influir;
- ❑ Se sostiene con argumentos o razones.

Finalidades de la argumentación: persuadir



- ❑ implica lograr que los pensamientos del destinatario de la argumentación coincidan sus sentimientos;
- ❑ Impera más la dimensión emocional que la racional;
- ❑ Se logra cuando se aceptan las propuestas o sugerencias

Finalidades de la argumentación: convencer



- ❑ Dominio de la dimensión racional;
- ❑ se enfoca en el desarrollo de argumentos lógicos;
- ❑ No garantiza que el interlocutor cambie de parecer aunque entienda las razones.

Finalidades de la argumentación: manipular



- ❑ Se lo vincula con la acción de convencer;
- ❑ su intencionalidad no es evidente;
- ❑ Puede omitirse que es una opinión o distorsionar la verdad.

Finalidades de la argumentación: influenciar



- ❑ la intencionalidad no se evidencia;
- ❑ las personas que influyen no se proponen de modificar el comportamiento del interlocutor

Elementos de la persuasión



- ❑ Ethos: cualidades del orador.
- ❑ Logos: el discurso.
- ❑ Pathos: interpretación emotiva del mensaje.

**El argumentador utiliza razonamientos lógicos, pero también
apela a las emociones.**

Formas de imprimir subjetividad al enunciado



- ❑ **Deícticos:** palabras que demuestran la presencia de la primera persona a través de los pronombres o las desinencias verbales.
- ❑ **Subjetivemas:** adjetivos, sustantivo, verbos, adverbios y expresiones que evidencian la postura y la valoración del enunciador.
- ❑ **Modalizadores :**manifiestan la actitud del enunciador sobre el enunciado, muchas veces con el fin de enfatizar o mitigar una idea.
- ☞ Verbos que **revelan la actitud del hablante:**
- ☞ **Verbos que manifiesta seguridad sobre lo expresado:** afirmar, aseverar, confirmar, corroborar, etc.
- ☞ **Verbos que evidencian duda:** creer, suponer, adivinar, presumir, calcular, dudar, estimar, conjeturar, etc.
- ☞ **Verbos que señalan opinión:** pensar, considerar, opinar, etc.

Estructura de la argumentación



- ❑ **Introducción:** presenta el tema a tratar.
- ❑ **Tesis o hipótesis:** es la idea o punto de vista que defiende el enunciador. Puede estar explícita o implícita en el interior del enunciado.
- ❑ **Desarrollo:** es el despliegue de los argumentos.
- ❑ **Conclusión:** es el cierre del tema mediante la reafirmación de la hipótesis demostrada y la síntesis de los argumentos más convincentes.

Recursos argumentativos



- ✓ **Cita de autoridad:** se reproducen las palabras de una autoridad en el tema para reforzar el punto de vista del enunciador. Pueden ser:
 - ∞ **De estilo directo:** se introducen a través de “verbos del decir” (dice”, “asegura”, “afirma”, “sostiene” etc.) en presente o en pretérito perfecto del modo indicativo seguido de dos puntos y comillas.
 - ∞ **Discurso indirecto:** las palabras del otro se introducen con el pronombre “**que**”, que acompaña a “verbos del decir”. Además, al pasar por un enunciado de discurso directo al indirecto se producen cambios: se usa la tercera persona y se modifican los tiempos verbales

Recursos argumentativos



- ✓ **Datos estadísticos:** se brinda información numérica confiable.
- ✓ **Refutación:** se presenta un argumento contrario al suyo con el fin de discutirlo o contradecirlo. Suelen emplearse los conectores adversativos como “pero”, “sin embargo”, “aunque”, etc.
- ✓ **Pregunta retórica:** es un interrogante que no busca ser respondido, sino que trata de poner en evidencia una idea o invitar a la reflexión.
- ✓ **Ejemplificación:** se ofrece un caso particular o puntual que refuerza o aclara una posición. Los conectores que se emplean pueden ser: “por ejemplo”, “tales como”, “como”, etc.

Recursos argumentativos



- ❑ **Concesión**: consiste en admitir parcialmente una idea opuesta, pero se cuestionan los aspectos más importantes. Se usan expresiones como: «**Es cierto que...**» «**Admito/admitimos que...**» y formas similares.
- ❑ **Causas y consecuencias**: es una relación entre dos hechos: uno es la causa y el otro la consecuencia. Pueden utilizarse conectores como “porque” (conector causal), “ya que” (conector causal), “por eso” (conector de consecuencia), “en consecuencia” (conector de consecuencia), etc.
- ❑ **Comparaciones o analogías**: se establecen diferencias o similitudes con otros elementos, situaciones, personas. Uno de los elementos de la comparación es conocido por el lector. Pueden usarse conectores como: “como” o “cual”, “al igual que” para introducir la comparación.

Características de la argumentación



- ❑ **Temáticas:** problemáticas aún no resueltas, controversias, plantea más de un punto de vista.
- ❑ **Objetivos:** convencer, persuadir. Influir.
- ❑ **Función del lenguaje predominante:** conativa o apelativa.
- ❑ Presencia de marcas de subjetividad (deícticos, subjetivemas, modalizadores)
- ❑ **Destinatario:** suele conocer el tema y puede tener una opinión formada.
- ❑ **Relación entre emisor - receptor:** simétrica.
- ❑ Posee interrogante y su respuesta: hipótesis.
- ❑ **Recursos característicos:** preguntas retóricas, refutación, citas de autoridad, etc.
- ❑ **Estructura:** introducción (incluye tesis o hipótesis), desarrollo, conclusión.
- ❑ **Aspectos alcanzados:** cognitivo y emotivo.