

# EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

por Oscar Subiabre



# Argumentación

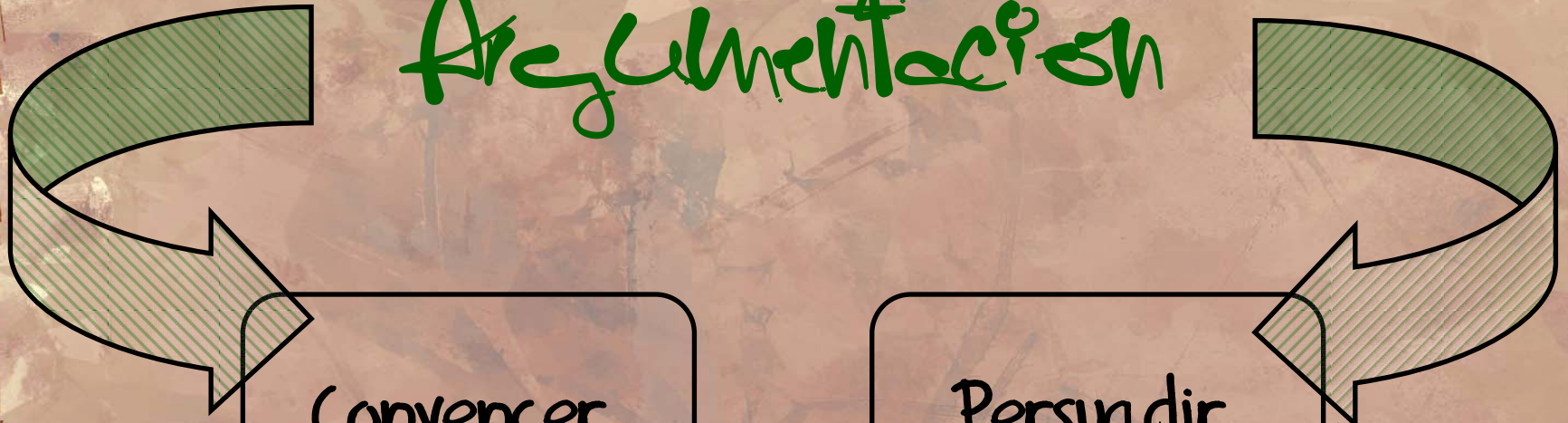
Argumentar consiste en dar razones para defender o atacar una opinión o idea (tesis) con el fin de persuadir o convencer a alguien sobre algo; es, por lo tanto, una práctica discursiva orientada hacia el receptor (función apelativa o conativa) con el propósito de lograr su adhesión.

# El argumento

- Es el razonamiento por medio el cual se intenta probar o refutar una tesis, convenciendo a alguien de su verdad o falsedad.
- En una argumentación siempre existe la intención de convencer *razonadamente* o de persuadir *afectivamente*.

En la argumentación el hablante puede convencer o persuadir.

# Argumentación



Convencer

Persuadir

Recurrir a elementos  
lógico racionales

Recurrir a elementos  
emotivo afectivos

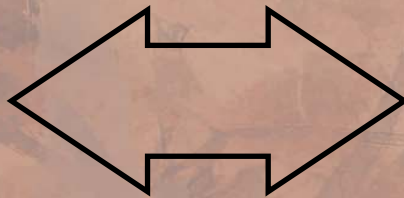
# Características principales

- **Objeto:** un tema controversial que admita distintos puntos de vista o enfoque.
- **Emisor:** quien manifiesta una posición determinada frente al objeto
- **Carácter dialógico:** se produce una confrontación entre el emisor actual y un receptor, presente o representado textualmente, lo que genera polémica
- **Finalidad:** promover la adhesión, mediante estrategias de convencimiento o persuasión

El discurso argumentativo posee tanto una estructura externa como una estructura interna. La primera, está referida a la forma y ordenamiento general que puede tomar una argumentación y, la segunda, a sus elementos constituyentes básicos.

# Discurso argumentativo

Estructura  
externa



Estructura  
interna

Puede ser:

- Secuencial
- Dialéctica

Compuesta por:

- Tesis
- Base
- Garantía
- Respaldo



# Estructura externa

## Tipos de argumentación

- Argumentación secuencial
- Argumentación dialéctica

# I. Argumentación secuencial

Argumentación  
secuencial

1º PRESENTACIÓN

2º TESTIS

3º DEMOSTRACIÓN

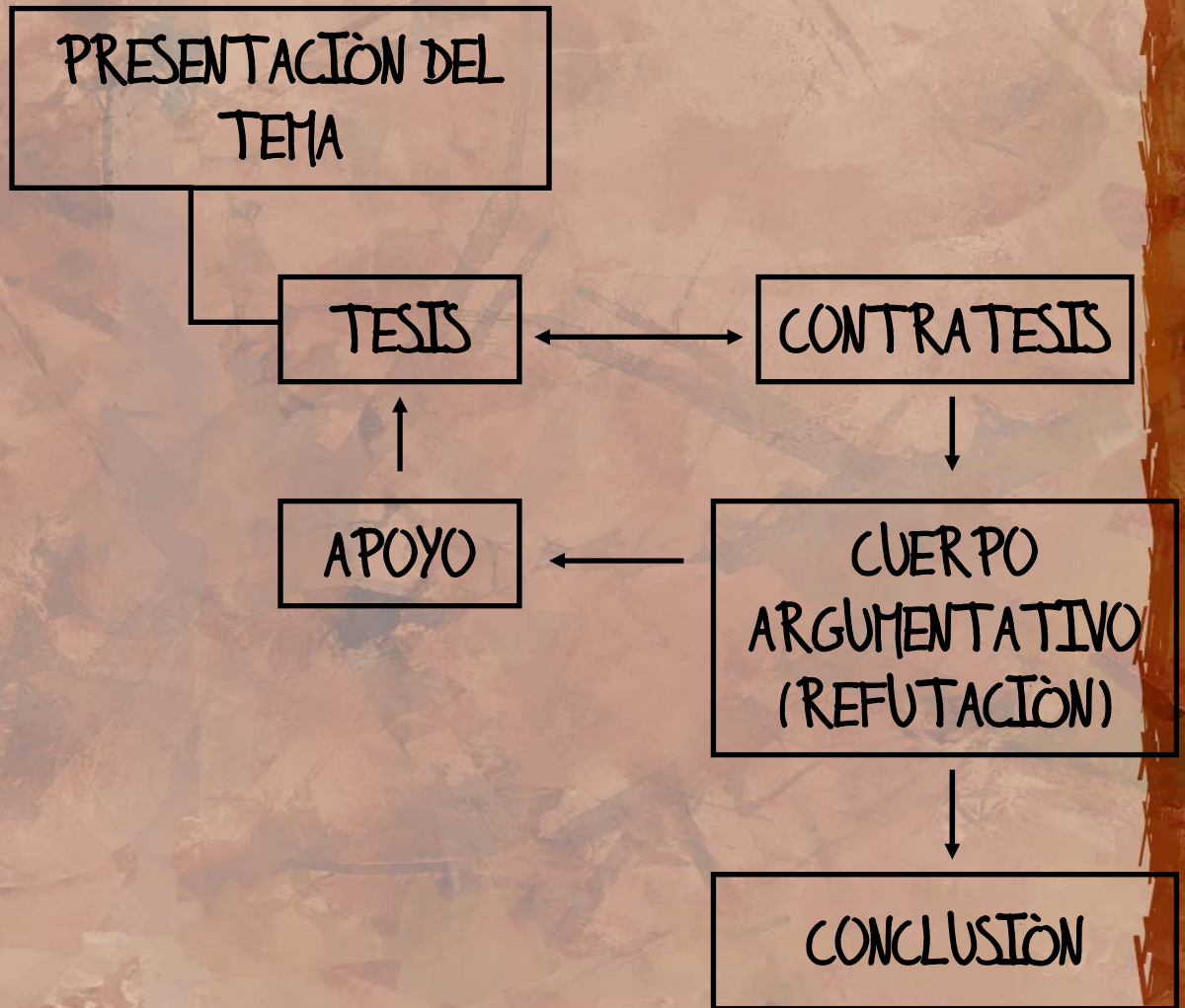
a) SECCIÓN 1:  
argumento 1

b) SECCIÓN 2:  
argumento 2

c) SECCIÓN 3:  
argumento 3

# II. Argumentación dialéctica

Argumentación dialéctica



# Estructura interna

La estructura interna contempla lo que son los componentes básicos de la argumentación (tesis, bases, garantía y respaldo). De ellos, derivarán lo que son los modos de razonamiento, es decir, formas de distribuir mentalmente los componentes básicos en pos de una argumentación más efectiva de acuerdo al contexto y al receptor.

# Estructura interna

## a) Estructura interna:

- Tesis
- Premisa o base
- Garantías
- Respaldos

## b) Tipos de argumento según el modo de razonamiento

- Razonamiento por analogía
- Razonamiento por generalización
- Razonamiento por signos
- Razonamiento por causa
- Uso del criterio de autoridad

La tesis es la opinión o punto de vista que es defendida por el emisor y que pretende que acepte el receptor.  
Parte de un tema controversial.

1. Tesis

La base es el argumento en el cual "se basa" la tesis. Responde al "por qué" es convincente una postura determinada.

2. Base

Se define garantía como la unión de la tesis con la base. Más concreto es sostener que es poner de manifiesto la pertinencia de por qué la base que se plantea es adecuada en la argumentación de acuerdo a la tesis. En palabras simples, es explicitar qué tiene que ver la base con la tesis.

### 3. Garantía



El respaldo corresponde a toda aquella información anexa que sirve para "respaldar" lo anteriormente dicho. Pueden ser datos específicos, estadísticas, índices, ejemplos, etc.

4. Respaldo

# Estructura interna

TESIS

a. Julia no debería beber alcohol.

BASE

b. Julia está embarazada.

GARANTÍA

c. Una mujer embarazada debe cuidar su alimentación, ya que el bebé recibe todo lo que la madre ingiere.

RESPALDO

d. De acuerdo con las estadísticas de la OMS, el 80% de los hijos de madres que han bebido alcohol durante el embarazo presenta problemas de peso y/o tamaño al momento de nacer.

# Modos de razonamiento

Los modos de razonamiento son criterios de carácter lógico con los cuales enmarcamos nuestros razonamientos dentro de lo que es el elemento racional. Son tipos de relaciones que se pueden presentar entre las bases y las conclusiones.

# 1. Sintomático o razonamiento por signos

Las razones se presentan en forma de indicios, signos o síntomas que conducen a una conclusión. Se usa en casos en que existe una asociación confiable entre un fenómeno y su señal.

- Ej.: No sería extraño que Juan tuviese un infarto. Come, bebe y fuma en exceso. Además trabaja demasiado.
- Ej.: Este individuo presenta malestar, sensación de frío, fiebre ligera, dolor de espalda y muscular, dolor de garganta y tos, por lo tanto, padece una bronquitis aguda

## 2. Instrumentales o de nexos causales

Las razones se presentan como la causa que provoca la conclusión o como un medio para lograrla. Se establece una conexión causal entre dos hechos. Se afirma que las bases o razones son la causa de la tesis. Esta conexión es bastante más fuerte que la anterior, pues ya no afirma sólo la relación entre dos elementos, sino que uno causa el otro.

- Ej.: La madre de Juanito fumó durante su embarazo, por eso él es un niño débil y con bajo peso.
- Ej.: Esta prueba es algo infernal: no mide las verdaderas habilidades que se requiere y tensiona al estudiante

## 3. Analógicos

Una analogía es el razonamiento basado en la existencia de atributos semejantes en seres o cosas diferentes. La conclusión se establece comparando dos situaciones diferentes, pero que son semejantes en algún aspecto.



- Ej.: Las vasijas encontradas en este sector son similares en figura y materiales a los empleados en esta otra, por lo tanto, pertenecen a la misma cultura
- Ej.: Debe haber una preocupación permanente por el medio ambiente, igual que por un auto. Éste se debe mantener limpio, repararlo cuando lo requiere y usar de modo racional sus beneficios.

## 4. Por generalización o razonamiento mediante ejemplos

A partir de varios casos similares, se puede generalizar una tesis común a todos ellos, proyectándola a otros casos del mismo tipo.

Para que este razonamiento sea válido siempre es necesario que se den varios ejemplos.

- Ej.: Hace algunos años, al hablar de cine chileno, nos costaba recordar títulos de películas para dar como ejemplo, ahora nos vienen a la mente de inmediato películas como "La Frontera", "La Luna en el Espejo", "El Desquite", "Coronación", "Sangre Eterna", "El Chacotero Sentimental" y "Sexo con amor", las que no sólo han tenido éxito de crítica, sino también de taquilla. Por lo tanto, podemos afirmar que el cine chileno ha mejorado en el último tiempo.

- Ej.: Todas las personas que trabajan en horario nocturno presentan déficit de vitamina D. Amelia trabaja de noche, debe tomar un suplemento vitamínico

# 1. Razonamiento por autoridad

Se puede fundar una tesis citando una autoridad sobre la materia o valiéndose del prestigio de alguien conocido.

El citar fuentes como apoyo para una tesis requiere de:

- a) Deben ser citadas claramente
- b) Deben ser calificadas y con reconocido dominio del tema
- c) Deben ser imparciales

- Ej.: Afirmamos que la Tierra gira alrededor del Sol, porque, basándonos en la teorías de Copérnico, lo podemos probar.
- Ej.: Esta crema dental realmente elimina el sarro, lo certifica el Colegio de cirujano-dentistas de Chile

# Manifestación del discurso argumentativo

Situaciones no argumentativas:

- Conversaciones, conferencias, artículos informativos, disertaciones, informes, etc.

Situaciones propiamente argumentativas:

- Discusiones, deliberaciones, debates, foros, paneles, mesas redondas

También en medios de comunicación:

- Editoriales, artículos de opinión y crítica, avisos y spots publicitarios

# Recomendaciones para formular una tesis

- Brevedad, concisión y sencillez, eludiendo la ambigüedad
- Sentido afirmativo
- Oraciones completas semántica y sintácticamente correctas
- Objetividad (evitar expresiones como: "yo pienso", "yo creo", "me parece")



# Recomendaciones para formular argumentos

- Deben sustentarse en ejemplos, datos o cifras comprobables
- No deben incluirse excepciones o afirmaciones que contradigan el argumento
- Los fundamentos deben ser concretos
- Los fundamentos no deben repetirse entre sí

# Recursos verbales en la argumentación

- Utilización de un léxico culto
- Recurrencia de tecnicismos
- Utilización de conectores adecuados para organizar ideas

# Recursos no verbales en la argumentación

- Gestos faciales
- Uso de proxémica para denotar uso de territorialidad, orientación, etc.
- Vocalizaciones

# DISCURSO ARGUMENTATIVO



para  
ello  
puede

- A) Convencer: elementos lógico-racionales
- B) Persuadir: elementos emotivo-afectivos

es

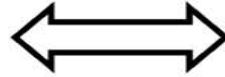
Práctica discursiva orientada hacia el receptor con el propósito de lograr su adhesión

sus  
caracteris-  
ticas son

- A) Tema controversial
- B) El *emisor* manifiesta una *tesis*
- C) Posee *carácter dialógico*
- D) Su *finalidad* es promover la adhesión mediante estrategias de convencimiento o persuasión
- E) Tanto el *canal* como el *contexto* determinan la forma de la argumentación

posee

## ESTRUCTURA EXTERNA



## ESTRUCTURA INTERNA

puede ser

### SECUENCIAL

- Presentación del tema
- Tesis
- Demostración
- Conclusión

### DIALÉCTICA

- Presentación del tema
- Tesis
- Contratesis
- Demostración
- Conclusión

compuesta por

- A) Tesis
- B) Base
- C) Garantía
- D) Respaldo

dependiendo del  
proceso intelectual  
se distinguen

### MODOS DE RAZONAMIENTO

- Analogía
- Generalización
- Autoridad
- Causa
- Signos



la argumentación utiliza recursos


### VERBALES

- Utilización de un léxico culto
- Recurrencia de tecnicismos
- Utilización de conectores adecuados para organizar ideas

### NO VERBALES

- Gestos faciales
- Uso de proxémica para denotar uso de territorialidad, orientación, etc.
- Vocalizaciones



The image shows a book cover with a complex, layered texture. The background is a mix of brown and gold tones, with a rough, torn-paper-like appearance. In the center, there is a white rectangular area with a fine grid pattern. The word "FIN" is printed in a bold, black, sans-serif font on this grid.

**FIN**