

Elementos de Teoría de la Argumentación¹

¿Cómo Se Construye un Texto Argumentativo?

En general, la argumentación es el acto mediante el cual intentamos convencer a otro de la certeza de nuestras ideas u opiniones acerca de un determinado asunto o persuadirlo de que lleve a cabo una determinada acción. El escritor intenta convencer al lector de la veracidad de su tesis, para ello presenta información de apoyo (argumentos o razones) que respalda o justifica su tesis como la opción correcta.

Existen tres aspectos a considerar en relación con una argumentación: el **marco general**, la **estructura interna** y las **etapas de la argumentación**.

Respecto del marco general, es decir, la situación comunicativa en que se desarrolla la argumentación hay que distinguir:

1. **Modalidad:** bajo este término se considera el canal mediante el cual se comunica la argumentación y su carácter (espontáneo o no espontáneo; argumentación escrita u oral; planificada o improvisada, etc.)
2. **Tema:** se trata del asunto sobre el que se argumenta. Existen temas más polémicos que otros, es decir, que suscitan mayor discusión o debate. A pesar de ello se pueden discutir múltiples temas dependiendo del desacuerdo que se genere en un determinado contexto.
3. **Participantes:** se refiere a las personas que intervienen en la argumentación. En este caso como en todo proceso comunicativo hay un emisor que es quien argumenta o intenta convencer a un receptor. Es muy importante que el emisor considere las características del receptor de manera de acomodar su lenguaje y estrategia argumentativa.
4. **Contexto:** se trata de una serie de factores externos variados que inciden en la situación argumentativa como, por ejemplo, las características del lugar donde se efectúa, el tiempo del que se dispone, el nivel de formalidad, etc.

En cuanto a la estructura interna del acto argumentativo cabe señalar los siguientes constituyentes:

1. **Tesis:** consiste en la opinión sostenida por el emisor y que constituye el punto de partida y llegada de la argumentación. Se trata de una afirmación enunciada en público y que se espera alcance aceptación general o adhesión por parte del auditorio. Es necesario que tal afirmación tenga carácter polémico, esto es, que se mueva en el ámbito de lo probable y no de lo que tiene fácil comprobación, puesto que no se argumenta acerca de lo que es obvio.
2. **Bases:** son los argumentos o razones que sirven de apoyo a la tesis. Por consiguiente se trata de un elemento trascendental en el acto argumentativo, puesto que la adhesión o éxito del mismo dependerá en gran medida de la fuerza de las bases.

¹ Tomado del "Taller de escritura de ensayo académico" de la Facultad de Filosofía y Humanidades del Departamento de Lingüística (Universidad de Chile, Departamento de Pregrado).

3. Garantía: se trata de la regla general que sirve de vínculo entre las bases y la tesis. La garantía provee una justificación que relaciona la opinión con los argumentos. Frecuentemente, la garantía o justificación no aparece de manera explícita en el acto argumentativo, sobre todo, cuando forma parte del conocimiento compartido entre los participantes.
4. Respaldo: consiste en información general y datos específicos que respaldan la garantía. Es importante que de utilizarse esta información de respaldo se consigne con claridad la fuente de donde proviene.

Ejemplos

Primer ejemplo:

Tesis: Es muy probable que tiemble.
Base: Porque el clima ha estado raro (abochornado).
Garantía: Por lo general, cuando el clima está raro (abochornado), tiembla.
Respaldo: El saber popular.

Segundo ejemplo:

Tesis: El fuero parlamentario es una medida antidemocrática
Base: Porque le atribuye derechos excepcionales a los parlamentarios, privilegios de los que no se beneficia el resto de la población.
Garantía: La democracia es el gobierno del pueblo, todo lo que instaure un grupo privilegiado es antidemocrático.
Respaldo: Las afirmaciones de filósofos griegos.

Con respecto a las **etapas en las que se verifica la argumentación** hay que diferenciar:

1. Introducción: planteamiento del tema y la tesis u opinión.
2. Desarrollo: presentación detallada de los argumentos o bases que respaldan la tesis.
3. Conclusión: resumen del planteamiento y, en ocasiones, formulación o repetición de la tesis.

Tipos de Argumentación

La argumentación escrita, que es la que aquí nos interesa, plantea una serie de diferencias respecto de la oral derivada de la naturaleza misma de la comunicación escrita (dilatada en el tiempo y en el espacio), de manera que el escritor se encuentra imposibilitado de ajustar o cambiar su estrategia argumentativa y, por consiguiente, debe organizar su discurso reconstruyendo las características del destinatario y adelantando posibles objeciones (expectativas).

Existen dos tipos básicos de argumentación:

1. Argumentación secuencial: en este caso se acumulan argumentos a favor de una sola tesis. Se presenta en primer lugar la tesis y luego se la apoya por medio de diferentes fases argumentativas, cada una marcada por un conector de tipo secuencial.

Pueden presentarse dos ordenaciones textuales diferentes. En la argumentación deductiva la tesis se presenta al principio y posteriormente se proporcionan las bases que la respaldan:

Orden deductivo: Tesis & argumento 1, argumento 2, argumento n

En la argumentación inductiva-progresiva, por el contrario, se proporcionan primero las bases y luego se enuncia la tesis en la conclusión:

Orden inductivo: Argumento 1, argumento 2, argumento n & tesis

A veces, algunos textos combinan ambas posibilidades enunciando la tesis al principio como presentación y al final a modo de refuerzo.

2. Argumentación dialéctica: en este caso se presenta no solo la tesis defendida sino que también la contratesis de aquellos que no comparten el punto de vista del autor. Se trata de una argumentación más compleja donde el autor se plantea de manera crítica respecto de su propia opinión. En este caso, primero se presenta el problema y luego la tesis y la contratesis seguida de la demostración. En el momento de presentar los argumentos que respaldan la contratesis el autor debe mostrar una actitud de humildad y respeto para refutar o aceptar estos contraargumentos.

Consejo

Una buena manera de planificar un texto argumentativo es enunciar los argumentos (pro) y contrargumentos (contra) en una tabla. En la introducción es recomendable proporcionar un marco general que entregue información acerca del origen del problema y su debate antes de enunciar la tesis u opinión del ensayo que constituye la posición fundamental que se va a defender. En el desarrollo se presentan los argumentos o razones que justifican esta tesis central. Respecto a su ordenamiento, existen dos opciones:

1. Desarrollar brevemente primero la posición contraria (contra) y después en detalle la opinión defendida (pro).
2. Desarrollar en cada párrafo brevemente la posición contraria y luego la opinión defendida. Por lo general, se plantea un desarrollo progresivo colocando los argumentos de menor peso al principio y los más fuertes al final. La conclusión reitera la posición fundamental del escritor, destaca la importancia del tema y el impacto de la opinión asumida.

Conectando el texto argumentativo

En el texto argumentativo es característica la presencia de una serie de conectores o marcadores de diferente función que presentamos a continuación:

Conectores textuales: Son elementos que sirven para marcar el ordenamiento interno del texto argumentativo.

- ✓ Ordenadores: En primer lugar (término), Para comenzar, En primera instancia; En segundo lugar (término), Por otra parte (otro lado); Por último, Finalmente, Para terminar, Para concluir.
- ✓ Indicadores de conclusión: En conclusión, Por lo tanto, De este modo, Por lo tanto, Así. Indicadores de resumen: En síntesis, En resumen, Para resumir.
- ✓ Indicadores de continuación de la idea anterior: Asimismo, Del mismo modo, Igualmente.

Conectores argumentativos: Son elementos que introducen los constituyentes de una argumentación y sus respectivas funciones.

- ✓ Introducen tesis: Por consiguiente, Por (lo) tanto, Por eso, Así pues.
- ✓ Introducen base: Puesto que, Ya que, Porque, Dado que, Considerando (el hecho) que.
- ✓ Introducen garantía: A partir de (del hecho que), Dado que, Porque según señala (dice, afirma).
- ✓ Introducen respaldo: Según, Como dice (señala, afirma), Porque. Introducen restricción o reserva: A no ser que, Salvo que, A menos que, Excepto que.

Recursos de calificación: Son elementos que sirven para marcar la fuerza (alto o bajo grado de certeza) de la tesis o proposición. Además se pueden evaluar otras afirmaciones, posiciones ajenas e, incluso, contrarias como en la argumentación dialéctica.

- ✓ Reducen o aumentan el grado de veracidad de la tesis: Posiblemente, Probablemente, Es probable que, Indudablemente Obviamente, Necesariamente, Es preciso que, Sin duda.
- ✓ Valoran un enunciado o una posición ajena en términos negativos o positivos: Lamentablemente, Francamente, Se equivocan al decir, Dicen erróneamente, Aciertan cuando afirman que, Como bien señalan.
- ✓ Indican cita de autoridad o de conocimiento general: Según, Para muchos, Los expertos afirman que, Todo el mundo reconoce que, Es por todos sabido que.

Vocabulario útil para la argumentación

La lista incluye: a causa de, los conocedores han señalado que es evidente que, los estudiosos del tema han concluido que es lógico pensar que, los investigadores, peritos dar por sabido, sentado, los partidarios, contrincantes opinan que está claro que, según, de acuerdo con los expertos, estar de acuerdo con los proponentes, coincidir con, concordar con, mantener, opinar, proponer que discrepar de afirmar, señalar, destacar que.