Qué es la argumentación

La argumentación es un **proceso discursivo** utilizado para defender una postura o demostrar una proposición, mediante la exposición de razonamientos.

Su **objetivo**es influir en la persona a quien va dirigida, de manera que cambie su opinión y acepte la postura defendida. Pretende llegar a un consenso a través del entendimiento.

Para ello, es importante que el autor (u orador) tenga receptores a los que dirigirse, es decir, lectores u oyentes a quienes expresar su argumento.

Además, es necesario que exista una dialéctica, una disparidad de opiniones que generen un motivo de discusión, algo de lo que persuadir al auditorio.

El **contexto de la argumentación** es el conjunto de circunstancias en el que esta se desarrolla. Es decir, la situación que propicia el proceso argumentativo, el código lingüístico empleado por el emisor, los juicios y opiniones previamente concebidas por el receptor, etc.

La argumentación se utiliza habitualmente en ámbitos como el científico, el académico, el político o el jurídico, tanto por escrito como de forma oral.

## **Características de la argumentación**

* La argumentación se basa en la dialéctica, en la diferencia de opiniones. Si nadie está en desacuerdo con la postura defendida, no hay nada que argumentar.
* Dentro de la argumentación participan diferentes **elementos**: objeto de la argumentación, emisor, receptor, argumentos, marco o contexto, etc.
* La argumentación tiene una **estructura**definida, integrada por una tesis o postura a defender, unos argumentos que sostienen esa postura a través de premisas que derivan en una conclusión.
* El discurso argumentativo se caracteriza por ser **coherente**, es decir, las ideas que expresa van enlazadas y mantienen una relación lógica, no se contradicen.
* Para conectar las distintas partes del discurso se vale de **recursos lingüísticos** como nexos, conectores textuales y figuras retóricas.
* El lenguaje en la argumentación cumple una**función apelativa**, es decir, la intención del emisor es influir en el receptor, modificar su opinión.

## **Tipos de argumentación**

La argumentación puede variar en función del objeto o la intención de esta, de sus elementos, su estructura y su lenguaje. Existen diferentes tipos de argumentación que se ajustan a los diferentes escenarios.

### **Argumentación científica o demostrativa**

Es el tipo de argumentación utilizada para defender y demostrar nuevas teorías o descubrimientos dentro de la comunidad científica.

La argumentación científica o demostrativa se basa en el pensamiento racional para elaborar argumentos irrefutables, que son tan sólidos como complejos. Emplea argumentos deductivos para alcanzar conclusiones verdaderas a través de premisas que también lo son.

### **Argumentación probable o persuasiva**

Es la argumentación empleada para manifestar ideas u opiniones, como contraposición a la demostración científica.

Esta modalidad es aplicable a temas o discusiones menos formales, el objeto de la argumentación, en este caso, no necesita de la lógica o el pensamiento racional. Los argumentos empleados no se valen del conocimiento, sino de criterios probables o comúnmente admitidos.

## **Teoría de la argumentación**

La Teoría de la argumentación estudia la **esencia argumentativa** del lenguaje. Analiza el lenguaje, desde el punto de vista pragmático, semántico y estructural, y su naturaleza argumentativa.

Aunque este concepto ya fue contemplado por Aristóteles en su retórica, la Teoría de la argumentación lingüística fue elaborada a partir de los estudios de autores como Chaim Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, Stephen Toulmin, Jean-Claude Anscombre y Oswald Ducrot.

Según la Teoría de la argumentación, todas las frases encierran un significado que conlleva determinadas conclusiones.

Aristóteles ya identificó una serie de **tópicos** sobre los que se construyen los argumentos y que se caracterizan por ser aceptados de forma general.

Los tópicos establecen relaciones entre una frase y su significado. Tienen en cuenta aspectos como el propio enunciado, la actitud o intención del emisor, los juicios preconcebidos del receptor, o el contexto en que dicho enunciado tiene lugar.

Por**ejemplo**, no tiene el mismo valor semántico "Ya te llamaré" que "Te llamaré el jueves", aunque en apariencia son enunciados similares.

"Ya te llamaré" desprende un valor semántico negativo. Dependiendo de la entonación utilizada por el emisor y de las circunstancias que rodean la frase, el receptor puede llegar a la conclusión de que esa llamada nunca tendrá lugar.

En "Te llamaré el jueves", por el contrario, se deduce un valor positivo. El receptor puede percibir con mayor seguridad que el jueves recibirá esa llamada.

Estas diferencias son perceptibles también en enunciados con mayor carácter argumentativo, como el siguiente**ejemplo**:

"Ustedes deben votar al Partido X" frente a "Por el bien común, votemos al Partido X"

En el primer enunciado, "Ustedes deben votar al Partido X", se desprende una imposición, tiene poco de argumentativo y bastante de imperativo. Además, se percibe por parte del orador poca empatía, no mantiene una postura cercana hacia su auditorio.

"Por el bien común, votemos al Partido X", en cambio, ofrece de antemano una razón para votar a dicho partido. El orador se incluye en el discurso como un votante más, se muestra cercano a sus oyentes, les anima a tomar una decisión, pero de forma voluntaria, sin exceso de autoridad.