Argumentación

Argumentar es exponer el punto de vista propio para hacer que otro lo comparta. La
argumentación está presente en la vida diaria en multitud de situaciones de comunicación, no exclusivamente verbal, en las que alguien intenta justificar un pensamiento o un comportamiento, influir en la actuación ajena, etc.

Lo que determina que se produzca la argumentación es la existencia de un propósito en el
emisor: influir sobre las creencias o la forma de actuar del destinatario. Ese propósito se puede realizar de dos maneras:

• Convenciendo al destinatario para tratar de que comparta una idea o realice una acción. Para ello se apela a la razón.

• Persuadiendo al destinatario para que asuma una idea o realice una acción. Para ello se apela sobre todo a los sentimientos y a veces se emplean conscientemente medios ajenos a la lógica.

Cualquier conducta argumentativa se caracteriza por dos rasgos: su carácter dialógico y su
carácter lógico.



La argumentación es un tipo de exposición que tiene como finalidad defender con razones o argumentos una tesis, es decir, una idea que se quiere aprobar. Argumentar consiste, pues, en aportar razones para defender una opinión y convencer asó a un receptor para que piense de una determinada forma. La argumentación se utiliza normalmente para desarrollar temas que se prestan a debate o discusión, y su objeto fundamental es ofrecer una información lo más completa posible, a la vez que intentar persuadir al lector y oyente mediante un razonamiento.

# Elementos de la argumentación:

Los elementos que constituyen generalmente una argumentación son:

1- El objeto de la argumentación: es el tema sobre el que se argumenta. Puede serlo la situación política actual, el tráfico de las ciudades, el examen de selectividad o el incremento de la violencia urbana.

2- Tesis: es la idea fundamental en torno a la que se reflexiona; puede aparecer al principio o al final del texto. Ha de presentarse clara y objetivamente. Puede encerrar en sí varias ideas, aunque es aconsejable que no posea un número excesivo de ellas, pues provocaría la confusión en el receptor y la defensa de la misma entrañaría mayores dificultades.

3- Cuerpo: Despliega la idea o ideas que se pretende demostrar desde dos perspectivas: una de defensa de ellas, y otra de refutación contra previsibles objeciones. Esta última actitud no es necesario que esté presente, pero sí la primera. Consta, por lo tanto, de:

* ***Argumentación***: Una vez expuesta la tesis, comienza el razonamiento en sí, es decir, se van ofreciendo los argumentos para confirmarla o rechazarla.
* ***Refutación***: Se demuestra la falsedad de ideas contrarias a la defendida en la tesis. Puede hacerse de una tesis admitida o de las posibles objeciones que podría hacer el adversario a un argumento concreto.

4- Conclusión: El autor, en su demostración, reflexiona sobre el tema desde todos los ángulos, hasta llegar al objetivo deseado, que se ofrece como conclusión, a menudo anunciada al comienzo del escrito. Puede presentarse de varias formas:

* ***Afirmación de una tesis***: El contenido que desarrolla el autor se presenta en su final a abstraer de los datos o ejemplos aducidos una idea general, explicativa del problema o de los fenómenos que se traten, la cual asume un rango de tesis,
* ***Con carácter sugerido***: Este tipo de conclusiones se distinguen porque el escrito, si bien en el estado final recoge en síntesis la idea sustancial de la exposición, no llega a hacer como definitivo su razonamiento o a completar su información. El autor apunta sugerencias para futuros trabajos, abriendo caminos hacia otras perspectivas antes de poner punto final a su propio texto.

Dos son los tipos más frecuentes de argumentación

– ***La deductiva***, que parte de la tesis para extraer de ella los argumentos que la sustentan (yendo, por tanto, de lo general – la tesis – a lo particular – los argumentos -)

– ***La inductiva***, que infiere la tesis de los argumentos expuestos (tesis que sirve de colofón a los razonamientos).

# Técnicas de argumentación y de refutación

Para fortalecer la opinión defendida o para refutar la contraria, se emplean los siguientes recursos:

A- Argumentos racionales: Son aquellos que se basan en ideas y verdades admitidas y aceptadas por el conjunto de sociedad.

Se basan en:

– Relaciones causa/consecuencia

– Condición previa/cumplimiento de la condición

– Relaciones basadas en la analogía es el uso de cuentos, fábulas, anécdotas que ilustran un argumento racional llamado, a veces, moraleja.

B- Argumentos de hecho: Son los que se basan en pruebas observables, en datos objetivos comprobables.

– **Datos objetivos**: Ante la tesis “*este año ha llovido muy poco*” se puede usar un argumento como “*los pantanos están a un tercio de su capacidad*”

– **Ejemplos concretos:** Ante una tesis de tipo “*la mayoría de los países desarrollados aprovechan sus residuos*” se puede argumentar “*Alemania recicla su papel usado desde hace muchos años”*o*“Japón fabrica objetos de plástico a partir de plástico ya usado”.*

– **La experiencia:** Se aporta la propia experiencia personal emisor como razón para fortalecer la tesis. Ante una afirmación del tipo “*La redacción del tema de un texto es difícil*” se puede proponer como argumento “*He corregido cientos de ejercicios y en muy pocos de ellos está bien redactado* “.

C- Argumentos de autoridad: La argumentación se apoya normalmente en la opinión sobre el tema de hombres famosos, de expertos conocidos. La cita se denomina “Argumento de autoridad” y su objetivo es reforzar la idea sostenida, o bien adelantarse a posibles argumentos contrarios.

– Una variante es la utilización de refranes, proverbios… basados en la sabiduría popular.

# Referencias

https://tecnicacomunicacionoralyescrita.wordpress.com/k-la-argumentacion/

https://ar.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070925133003AA35591