

EL TEXTO ARGUMENTATIVO

→ Definición

El texto argumentativo es aquel que el emisor utiliza cuando tiene como finalidad comunicativa la de exponer sus ideas y convencer al receptor.

La función del lenguaje predominante en este tipo de textos es la apelativa, ya que se trata de persuadir a un receptor, pero también está presente la función representativa en cuanto se transmite una información y, en momentos en los que se quiere aportar subjetividad, aparece la función expresiva.

El texto argumentativo tiene un carácter polémico, puesto que suele basarse en la contraposición de, al menos, dos posturas. Para defender cada postura, el emisor emplea **argumentos** o estrategias de persuasión y convencimiento.

→ Elementos básicos

Aunque hay gran cantidad de estructuraciones posibles, en todo texto argumentativo podemos observar tres elementos básicos que han de aparecer necesariamente:

1. Tesis: es la idea que se quiere defender con los argumentos. No hay que confundir tesis con tema: la tesis es la toma de postura del autor sobre una idea principal o tema (ej. Tesis: opinión de un emisor sobre el tema de la tauromaquia). La tesis puede aparecer al principio, en el medio o al final del texto, o incluso puede no hacerse explícita para que sea el destinatario quien la deduzca (tesis implícita). La tesis puede ser simple o compleja (cuando contiene varias ideas que se van encadenando a lo largo del texto).
2. Cuerpo argumentativo: está formado por el conjunto de argumentos, razones, datos, ejemplos y pruebas que apoyan la tesis.
3. Conclusión: resume las ideas planteadas y propone una solución. Cuando la argumentación está organizada de modo inductivo, la conclusión coincide con la tesis.

→ Tipos de argumentos

1. Según su capacidad persuasiva. Los argumentos deben ser adecuados para convencer al receptor. Deben cumplir tres características: pertinencia, validez y fuerza argumentativa.
 - a. Un argumento es **pertinente** si está relacionado con la tesis y contribuye a reforzarla.
 - b. Son argumentos **válidos** aquellos que, siendo pertinentes, están bien contruidos y conducen a la conclusión deseada. Los argumentos no válidos se denominan **falacias** y pueden ser rechazados con razón por el receptor.
 - c. Según puedan ser rebatidos o no con facilidad (**fuerza argumentativa**), distinguimos entre argumentos **sólidos** y **débiles**. Está también el argumento **irrefutable**, que es aquel que no puede rebatirse porque no admite discusión.
2. Según su función.
 - a. Argumentos de apoyo. Aquellos argumentos que redundan en la defensa de la tesis.

- b. Argumentos contrarios. En ocasiones, el autor cita argumentos que van en contra de la tesis que defiende para poder desmontarlos.
 - c. Contraargumentos. Refutación. Son objeciones a los argumentos contrarios.
3. Según su contenido. Se llama **tópico** al concepto o valor en que se apoya un argumento para establecer su fuerza argumentativa. Hay muchos, tantos como conceptos y valores puedan convertirse en razones para apoyar una tesis:
- a. De la existencia: argumento de lo existente.
 - b. De la utilidad: argumento de utilidad.
 - c. De la moralidad: argumento moral.
 - d. De la cantidad: argumento de la mayoría.
 - e. De la calidad: argumento de calidad.
 - f. De la belleza: argumento estético.
 - g. De la tradición: argumento de la tradición.
 - h. Del progreso y la novedad: argumento de progreso.
 - i. Del placer: argumento hedonista.
4. Según su finalidad.
- a. Argumentación racional:
 - i. Argumentación lógica: basada en los principios básicos del razonamiento humano: relaciones causa-efecto, concreto-abstracto, individual-general, acto-finalidad, condición-resultado, etc. La forma básica del razonamiento es el **silogismo**, un razonamiento que consta de dos premisas (*Los hombres son mortales; Sócrates es hombre*) y de una conclusión que se deduce necesariamente de ellas (*Luego Sócrates es mortal*). En los textos argumentativos, sin embargo, no suele aparecer completo, es normal que falte alguna de las premisas, por considerarse que el destinatario la acepta implícitamente: *Sócrates es un hombre y por lo tanto mortal*.
 - ii. Hechos probados (estadísticas, porcentajes, datos o enumeración). Se trata de cifras u otra información objetiva (rasgos, cualidades,...) relacionada con las afirmaciones realizadas. “*Sólo en EEUU el nº de enfermos de cáncer de pulmón es de X personas*”.
 - iii. Ejemplificaciones. Las ideas abstractas se entienden mejor usando casos concretos, que pueden presentarse como pruebas para confirmar o negar algo. *Aquí tenemos estos pulmones, dañados por el tabaco*.
 - iv. Experiencia propia.
 - v. Generalización: a partir de varios casos semejantes se extrae una tesis que se aplica a otros casos individuales.
 - vi. Citas o argumentos de autoridad. Son citas de personas o instituciones de prestigio, creíbles de por sí. *El tabaco es perjudicial para la salud, como afirma la OMS*.
 - vii. Proverbios y refranes. Enunciados breves de tradición culta o popular que encierran una enseñanza.
 - viii. Contraste. *A diferencia del polvo de las minas, la carencia del tabaco genera ansiedad*.
 - ix. Argumentación analógica. Por medio de analogías o semejanzas se conecta lo explicado con otras realidades, para mayor comprensión. Se establecen diferencias y semejanzas. Se usan comparaciones y metáforas. En el caso de la argumentación, se hace ver que la postura

que se defiende es similar a la de algo familiar. *El tabaco daña los pulmones de la misma manera que lo hace el polvo que respiran los mineros.*

- b. Argumentación afectiva. Se pretende provocar en el destinatario determinadas reacciones emocionales que condicionan su apreciación de la tesis: simpatía, pena, admiración, horror, temor, etc. Su forma es semejante a la argumentación racional, sin embargo, existe un diferente uso del lenguaje, que se carga de expresividad a través del empleo de determinados recursos lingüísticos: los mismos que los empleados en la lengua literaria: figuras estilísticas y tropos.

→ Características lingüísticas.

1. Suelen aparecer términos técnicos correspondientes a la disciplina que se trata (*átomo, bomba de neutrones*) o palabras propias del lenguaje ordinario y polisémicas cuyo significado se restringe mediante un modificador (*sistema salarial, banco de pruebas*).
2. En cuanto a la sintaxis, suele ser compleja, con largos periodos oracionales. Predomina la subordinación, más acorde con la expresión del razonamiento. La supeditación de una idea a otra, la comparación o la expresión de una condición.
3. Se emplea la modalidad enunciativa cuando se quiere poner de manifiesto la objetividad. Las modalidades exclamativa, dubitativa e interrogativa aparecen en los textos en los que prima la subjetividad del autor.
4. Suelen ser frecuentes los nexos consecutivos (*en definitiva, en consecuencia, de este modo*) que introducen la conclusión a la que se ha llegado tras el razonamiento.

→ Falacias y refutación.

Las razones o argumentos expuestos en un texto no tienen por qué ser válidos por el hecho de estar escritos. Descubrir una falacia equivale a invalidar la conclusión por incorrecta.

1. Falacia de *secundum quid* (regla inquebrantable). No admitir excepciones a lo que se considera una regla inquebrantable.
2. Falacia del ataque personal: invalidar a la persona y olvidarse de los argumentos (*tú lo que eres es un facha/radical/machista/feminista/rojo, etc*)
3. Falacia de la falsa autoridad. Se recurre a una persona o grupo que carece de autoridad o que no la tiene demostrada (anuncios: bata blanca).
4. Falacia *ad baculum* (a base de palos). Imponer las ideas propias mediante la amenaza o el miedo (*Usted no sabe con quién habla*).
5. Falacia por ausencia de prueba. Quien afirma algo debe probarlo, la fuerza de una idea está en los argumentos que la sostienen (*Esto está bien porque sí*).
6. Falacia del embudo. Rechazo a la aplicación de una norma general apelando a excepciones sin fundamento (*No ha pagado la multa porque es policía*).
7. Falacia casuística. Intentar que la excepción invalide la regla, cuando es todo lo contrario.
8. Falacia de opción. No introducir todas las opciones posibles para inducir la respuesta favorable a nuestros argumentos (*¿Quedamos el martes o el jueves? No se contempla no quedar*).

9. Falacia por confusión de causas. Se toma como condición única y suficiente una condición accesoria y parcial para el resultado (*Es inteligente, luego tiene que aprobar*).
10. Falacia de las preguntas múltiples. Incluir en una misma pregunta cuestiones diversas de tal forma que la respuesta no pueda darse de forma individualizada (firmas de apoyo).
11. Falacia de la falsa ilusión. Confundir deseos con la realidad apoyando y creyendo sólo en las opciones positivas entre las posibles (cuento de la lechera).
12. Falacia del efecto dominó o la pendiente resbaladiza. Llegar a una conclusión contundente, normalmente catastrófica, a partir de una concatenación de argumentos en relación causa-efecto (*La vida es un bien sagrado (...) uso de armas de fuego libre*).
13. Falacia por eludir el asunto. Demostrar (o intentarlo) un asunto distinto al tema que se discute.
14. Sofisma patético. Se olvidan los argumentos racionales y se trata de apelar a los sentimientos del oyente (*Si haces eso te voy a querer mucho*).
15. Falacia del espantapájaros. Repetir el discurso del adversario pero con leves modificaciones que nos hagan más fácil refutarlo (discurso político en debate).
16. Petición de principio. Se intenta hacer pasar como válida una premisa que no ha sido demostrada, con lo que los argumentos ligados a ella no tienen por qué ser válidos (*La mujer es menos inteligente que el hombre por lo que accede a menos puestos de responsabilidad y su sueldo es menor*).
17. Sofisma populista. Afirmar algo como cierto y demostrado porque así lo opina la mayoría (juicio por asesinato con falso culpable).