

ESTRUCTURA INTERNA Y EXTERNA DE ARGUMENTACIÓN

:

RECORDEMOS: ¿QUÉ ES LA ARGUMENTACIÓN?



SEGÚN SU PERCEPCIÓN ¿ POR QUÉ PARA MUCHOS EL ARGUMENTAR RESULTA UNA TAREA DIFÍCIL?

- ▶ La argumentación tiene por objetivo convencer (persuadiendo o disuadiendo) a otros sobre la opinión o punto de vista que tenemos acerca de un tema en particular. Esto implica que hay un emisor (una persona o grupo de personas) que sostiene un punto de vista y un receptor o audiencia (una persona, un grupo o público) a la que se trata de convencer.



- ▶ Además, emisor y receptor se hallan en un contexto, es decir, son parte de una determinada realidad social: viven en una época, en un lugar, pertenecen a un grupo etario, participan en alguna institución, son de un sexo específico, etc.

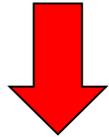


- ▶ Es el contexto el que hará que ciertos temas sean relevantes o irrelevantes e influirá en la validez de los argumentos que entregue el emisor y también en la evaluación que haga el receptor.

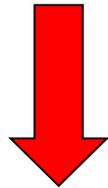


La argumentación está presente en gran parte de las actividades discursivas que realizamos diariamente, en forma oral o escrita, formal o informalmente. En definitiva, se argumenta en cualquier situación en la que el emisor busca convencer o persuadir a su receptor.

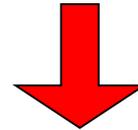
Se argumenta en una entrevista de trabajo



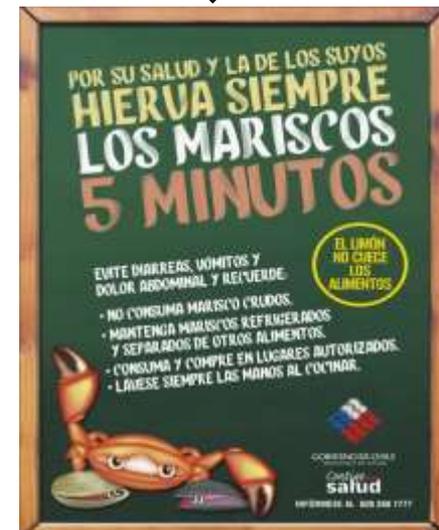
En un juicio



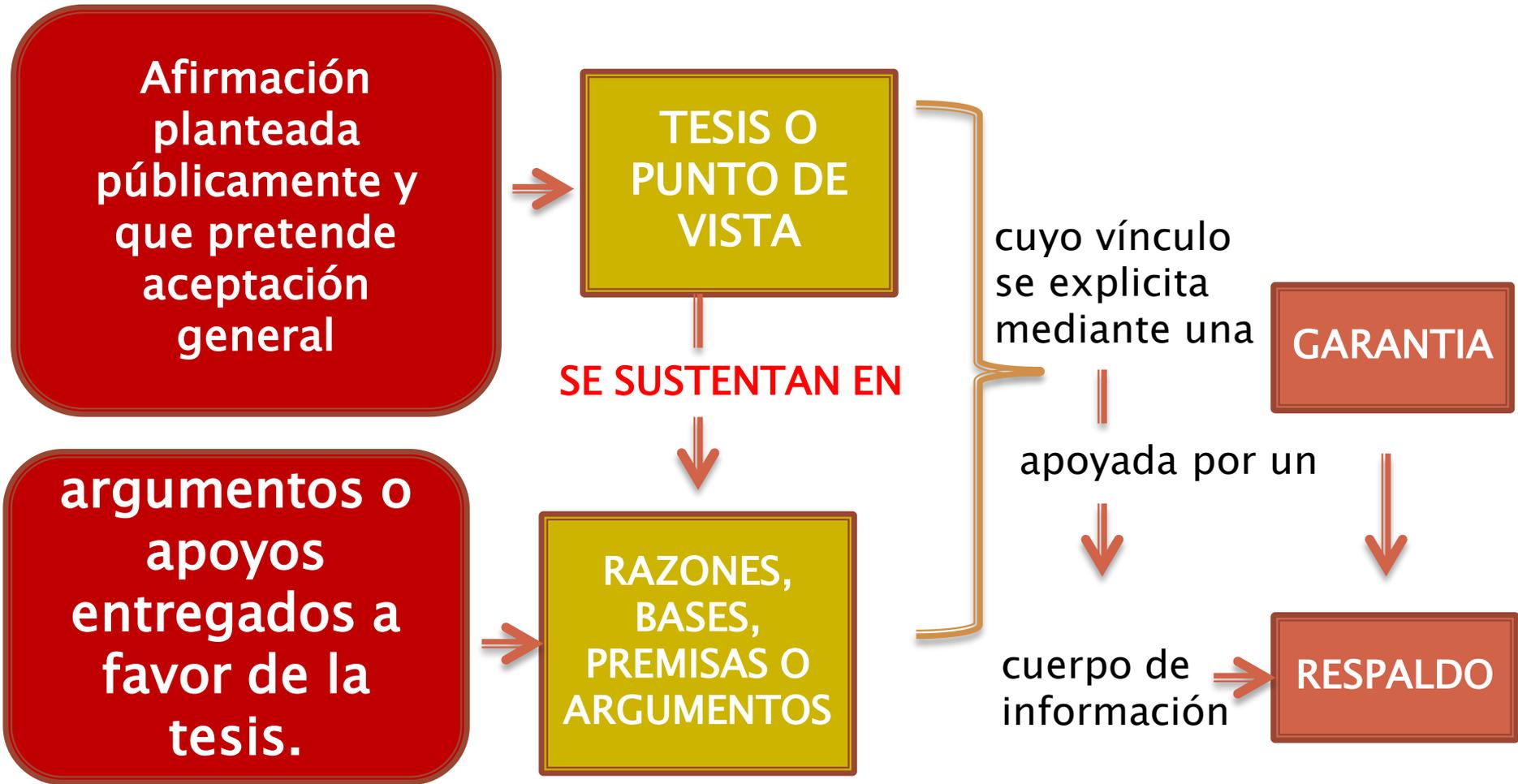
En una conversación espontánea



En un afiche publicitario



ANALICE Y COMENTE EL SIGUIENTE ESQUEMA QUE EXPLICA EN QUÉ CONSISTE LA ARGUMENTACIÓN



ESTRUCTURA INTERNA DE ARGUMENTACIÓN

LA CONTRA ARGUMENTACIÓN

Si tenemos en cuenta que la argumentación se realiza como parte de un proceso de interacción comunicativa, en el que los roles de emisor y receptor se alternan, es posible que en algún momento los hablantes estén en desacuerdo con el mensaje emitido y, por ende, se produzca una “disputa”. En este caso, el receptor responderá con un **CONTRA ARGUMENTO**, es decir, con un argumento para refutar el punto de vista y las razones esgrimidas por el emisor.

Actividad: Lea atentamente el siguiente diálogo entre Peter y Juan y luego reconozca la estructura interna de argumentación

Peter saltó de la cama y se paseó por el cuarto

- “Tengo que tener un abrigo de mapache”, dijo apasionadamente. “¡Tengo que tenerlo!”
- Pero, ¿por qué, Peter? Míralo desde una perspectiva racional. Los abrigos de mapache son insalubres. Echan pelos. Huelen mal. Pesan demasiado. Son desagradables de ver. Son...
- Tú no entiendes --me interrumpió con impaciencia--. Es lo que hay que hacer. ¿No quieres estar en boom?”

Entonces ¿cuál es la tesis y razonamientos de ambos?

Juan:

Tesis: _____

R1. _____

R2. _____

R3. _____

R4. _____

R5. _____

Peter:

Tesis: _____

R1. _____

R1.1.

Revisemos:

Juan:

Tesis: “No es necesario tener un abrigo de mapache”

R1. “Son insalubres”

R2. “Echan pelos”

R3. “Huelen mal”

R4. “Pesado demasiado”

R5. “Son desagradables de ver”

Peter:

Tesis: “Es necesario tener un abrigo de mapache”

R1. Es la forma de estar en el boom.

R1.1. Todos queremos estar en el boom*

Análisis del contexto

- ▶ Para entender completamente la argumentación necesitamos analizar el contexto: probablemente se trata de dos jóvenes, en una situación informal, en cuya época era socialmente valorado tener un abrigo de mapache, por lo tanto, la necesidad de tenerlo, se transforma en un tema de debate.



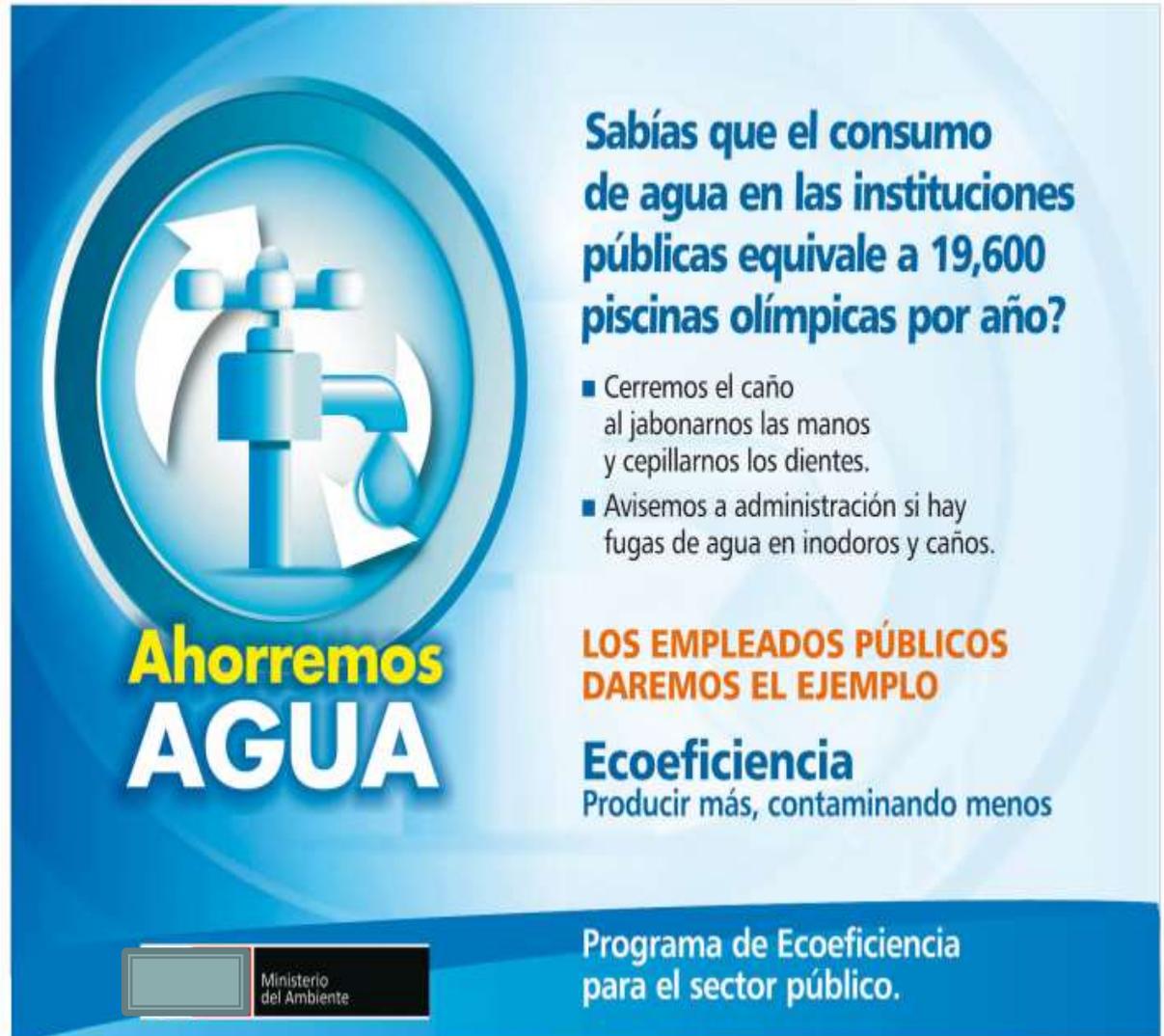
Sin embargo, en el contexto podría ser más relevante el fundamento de Peter si para ambos jóvenes fuera demasiado importante el reconocimiento social.



Actividad: Lea atentamente el siguiente afiche y luego reconozca la estructura interna de argumentación

¿CUÁL ES LA TESIS?

Garantía



Sabías que el consumo de agua en las instituciones públicas equivale a 19,600 piscinas olímpicas por año?

- Cerremos el caño al jabonarnos las manos y cepillarnos los dientes.
- Avisemos a administración si hay fugas de agua en inodoros y caños.

Ahorremos AGUA

LOS EMPLEADOS PÚBLICOS DAREMOS EL EJEMPLO

Ecoeficiencia
Producir más, contaminando menos

Programa de Ecoeficiencia para el sector público.

Ministerio del Ambiente

Es necesario destacar que los receptores o grupo objetivo de esta campaña son los empleados públicos:



Ahorremos AGUA

Sabías que el consumo de agua en las instituciones públicas equivale a 19,600 piscinas olímpicas por año?

- Cerremos el caño al jabonarnos las manos y cepillarnos los dientes.
- Avisemos a administración si hay fugas de agua en inodoros y caños.

LOS EMPLEADOS PÚBLICOS DAREMOS EL EJEMPLO

Ecoeficiencia
Producir más, contaminando menos

Programa de Ecoeficiencia para el sector público.

Ministerio del Ambiente

Garantía

TESIS:
DEBEMOS
AHORRAR
AGUA

RESUMEN:

- ✓ La argumentación constituye un discurso que tiene como fin convencer o disuadir a un interlocutor en un contexto determinado.
- ✓ Todo discurso argumentativo tiene una estructura interna, formada por un Punto de Vista (PV) o Tesis y por Premisas o Razones (R) o Bases, que sirven para validar la posición del emisor en su intención de convencer.

RESUMEN:

- ✓ Este PV puede ser entendido como la Tesis, o sea, la opinión sostenida por alguien que sirve de punto de partida o de llegada de un argumento.
- ✓ Toda Tesis necesita de Bases o Razones que sirven de apoyo a lo que se plantea.
- ✓ A lo anterior se agrega la Garantía, que es el vínculo que dice por qué es pertinente esa base para esa tesis.
- ✓ Por último contamos con el Respaldo, que puede ser entendido como aquellos elementos de información general que apoyan a las garantías.