

**¿Cómo hacer una
buena
argumentación?**

Argumentar...

¿Qué es eso?



Argumentar significa defender una idea o una opinión aportando un conjunto de razones que justifiquen nuestra postura.

¿Y para qué
me sirve saber
argumentar?

Justificar nuestros pensamientos
o comportamientos

Persuadir a los demás de
nuestros puntos de vista

Influir sobre el
comportamiento de los otros

Como base para la
toma de decisiones



Secuencia Argumentativa

Expresa opiniones o las rebate para persuadir al lector. Prueba o demuestra una tesis o refuta la **contraria**; persuade o disuade al receptor sobre determinados comportamientos, hechos o ideas.

Las partes en las que se desarrolla: introducción, cuerpo argumentativo y conclusión.

Secuencia Argumentativa

MARCAS DE LAS SECUENCIAS ARGUMENTATIVAS

Procedimientos textuales:

- Definiciones
- Comparaciones y analogías
- Referencias, citas o argumentos de autoridad.
- Enumeraciones acumulativas (varios argumentos en serie)
- Ejemplificaciones

¿Cómo se construye una argumentación?

1. Identificando el **Objeto** de la argumentación

El interés de los jóvenes en la política



¿Cómo se construye una argumentación?

2. La **tesis** es la postura que adoptamos frente al objeto de la argumentación

El interés de los jóvenes en la política

Los jóvenes **no tienen interés** en la política.

Los jóvenes **tienen interés** en la política.



¿Cómo se construye una argumentación?

3. Los **argumentos** son las razones en las que basamos nuestra postura

El interés de los jóvenes en la política

Los jóvenes **no tienen interés** en la política.

- La **escasa participación** de los jóvenes en los procesos electorarios.
- La falta de **credibilidad** de los jóvenes en los políticos.
- La pobre o nula transmisión de los padres hacia los jóvenes del **valor de la política** como factor de equilibrio de la sociedad.



Tipos de argumentos...

Hay dos razones por las argumentamos generalmente:

- Para **defender** una idea u opinión propia o aceptada por nosotros (argumentación positiva)
- Para mostrar nuestro **desacuerdo** con una postura diferente a la nuestra (argumentación negativa)

Y a la hora de preparar nuestro discurso se pueden utilizar diferentes clases de argumentos.

racionales

Los argumentos racionales son aquellos que se basan en las **ideas y verdades** admitidas y aceptadas por el conjunto de la sociedad.

según su contenido

La mayoría de los argumento se apoyan en **valores, creencias o premisas** que se suponen aceptados por el receptor.

Tales premisas compartidas permiten clasificar los argumentos según su contenido.

Tipos de argumentos...

según su contenido

De la mayoría

Lo mayor es preferible a lo menor,
y pueden partir con un ejemplo.

La película ha tenido más de dos millones de espectadores, así que debe ser muy buena.

Todo el mundo está de acuerdo con que hay que proteger a los menores, sin embargo....qué hacer en los casos de violencia escolar. Hoy existe todo un vacío legal, que impide actuar en muchos casos.

La pertenencia a un grupo social es motivo suficiente de discriminación. Ese es el sentir que se basa en el miedo debido al bombardeo continuo de los medios de comunicación que hablan de la inseguridad ciudadana. Y este hecho es el que hace la mayoría de la gente rechace a los inmigrantes.

Tipos de argumentos...

según su contenido

De utilidad

Se basa en el tópico de que lo útil. Lo útil es preferible a lo que no lo es

Preocuparse por el calentamiento de la Tierra, nos ayudará a todos.

Las leyes son inútiles desde el momento que existe un vacío legal como es el caso del nudismo. Lo útil sería revisar las leyes, pero parece ser que eso no interesa a la sociedad.

Tipos de argumentos...

según su contenido

Argumento hedonista

se basa en el tópico del placer "Lo que provoca placer, o la felicidad"



Los hijos buscan salir hasta las tantas, beber sin moderación. Ese tipo de actos les hace feliz, se trata del placer de sentirse libres sin que nadie los controle.

Punta Sal: el paraíso en la Tierra.

Tipos de argumentos...

según su contenido

De Argumento ético

Se basa en el tópico de lo que se considera moral

Lo ético sería que ayudásemos a los inmigrantes a integrarse. ¿Desde cuándo una persona es ilegal. Lo ilegal es la situación actual: la pobreza, la discriminación, etc. Eso es lo que hay que corregir. Por eso en nuestra ONG estamos por las personas.

Tipos de argumentos...

racionales

Argumento de autoridad

... o cita de autor. Son aquellos que están basados en la opinión de una persona de reconocido prestigio, que se hace generalmente a partir de máximas o refranes

Por ejemplo, la tesis *«En todas las épocas, el dinero ha tenido un gran poder»*, se puede apoyar en el siguiente argumento de autoridad:

Ya dijo Quevedo: «Poderoso caballero es don dinero».

Tipos de argumentos...

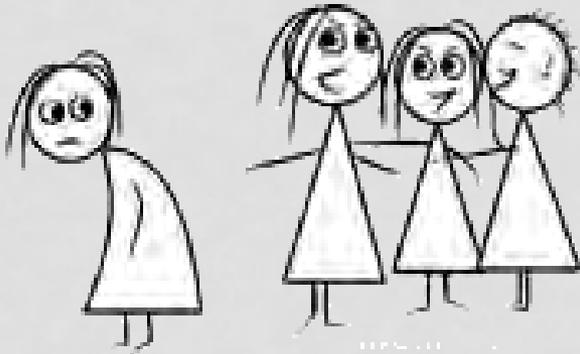
racionales

Argumento de ejemplificación

Son aquellos que se basan en ejemplos concretos.

Para la tesis «*La mayoría de los países desarrollados aprovechan sus residuos*», se puede apoyar en argumentos como los siguientes:

*Alemania recicla su papel usado desde hace muchos años.
Japón fabrica objetos de plástico a partir de plástico ya usado.*



En el caso de la violencia escolar, quienes la sufren son los niños en las aulas: Pongamos un ejemplo, ocurrido en Lima, donde un alumno de la I. E. Santa Rosa puso una denuncia por continuas agresiones.

Tipos de argumentos...

racionales

Argumento de hecho

dan al argumento un carácter comprobable, de verificación



La tesis:

«*Este año ha llovido muy poco*»

puede sustentarse en un argumento de hecho como el siguiente:

Los pantanos están a un tercio de su capacidad.

Tipos de argumentos...

racionales

Argumento por analogía o comparación

Se establece una relación entre aquello que se quiere demostrar y una realidad distinta pero semejante.

Tanto en el atentado de Tarata como en el de las Torres gemelas los que sufrieron fueron los inocentes.

Con la discriminación sexual ocurre lo mismo que con la discriminación racial: en ambos casos estamos atacando a la persona.

Tipos de argumentos...

racionales

Argumento basado en datos y estadísticas
dan al argumento un carácter comprobable, de verificación.



Según los últimos datos extraídos de una organización tan importante como El Instituto de la mujer, la mayoría de las mujeres que sufren agresiones no lo denuncia, hecho que pone en evidencia el terror que sienten.

Tipos de argumentos...

racionales

Argumento de causa – efecto

dan al argumento un carácter comprobable, de verificación

Para colaborar en esa ONG es necesario saber japonés. Tú no sabes japonés, por lo tanto no puedes colaborar en la ONG

El efecto invernadero está provocado por el calentamiento de la tierra. Esto es debido a que estamos continuamente desaprovechando los recursos naturales, pero también al modo en que los utilizamos.

Tipos de argumentos...

racionales

Argumento basado en verdades evidentes



Fumar es malo, porque nadie niega que perjudica gravemente la salud.



El texto argumentativo

Es un tipo de discurso que se fundamenta en dar motivos y razones para **defender o rebatir** un punto de vista, o bien, para **convencer** a un interlocutor de la autenticidad de una idea o tema determinado, por medio de un razonamiento.

Este tipo de texto habitualmente combina partes **expositivas** y **argumentativas**

La presentación de unos hechos
(función referencial)

Las razones que justifican una determinada postura frente a esos hechos
(función apelativa)

Estructura del texto argumentativo

Presentación

Hay que dar a conocer el tema sobre el cual se va a hablar, de manera clara y atractiva para despertar el interés del otro.



Tesis

Se exponen los hechos fundamentales que ayudan a presentar la postura que tiene frente al tema.

Argumentación

Se entregan los argumentos que ayudan a sostener o a entender la postura o tesis que se presenta.

La conclusión

Es la parte final en la que se resume lo expuesto, recogiendo la tesis y los principales argumentos planteados en el discurso. Es la oportunidad que tenemos de terminar de convencer al destinatario de nuestras ideas u opiniones.

Estructura del texto argumentativo

“El acto solidario de la donación de órganos”

Si bien los trasplantes se han convertido en una práctica habitual, aún persisten fuertes temores en la población para donar órganos. Lograr su superación es la clave para aumentar el número de los dadores solidarios que hacen falta para salvar miles de vidas.

Las razones que dificultan la decisión de ser donante son múltiples. En muchos casos, arraigan en convicciones de índole religiosa, moral o filosófica que cuestionan la donación. En otros, se fundan en el temor a la existencia de traficantes de órganos, o en la desconfianza en el sistema de salud, que llevan a pensar que alguien podría no ser asistido bien o a tiempo para obtener sus vísceras. También está el caso frecuente de quienes no pueden sentirse solidarios en el momento en que atraviesan el dolor por la muerte de un ser querido, que es cuando se les requiere que dispongan la entrega de los órganos para prolongarle la vida a otro ser humano.

Es preciso, entonces, que se aclaren algunas cuestiones. Primero, que la complejidad del procedimiento de ablación y trasplante, en el que intervienen varios equipos médicos altamente especializados, torna muy improbable la existencia de circuitos clandestinos. Segundo, que la necesaria compatibilidad entre donante y receptor también aleja la posibilidad de manipulaciones que pudieran derivar en muertes “a pedido”. La última cuestión es la más compleja. Porque hasta el presente, aunque alguien haya manifestado expresamente su voluntad de donar, es a la familia a la que se consulta en el momento en que aquélla puede efectivizarse. Y tal consulta llega en un momento crucial, en general poco propicio para las reflexiones profundas, máxime si tienen que llevar a la toma de una decisión rápida. Cuando esté vigente el consentimiento presunto previsto en la ley, que implica que sólo deba manifestarse expresamente la negativa a donar, muchos de estos problemas se evitarán. Mientras tanto, las campañas públicas deben esclarecer sobre la naturaleza de los procedimientos técnicos, para disipar fantasmas. Pero, esencialmente, deben apuntar a que se tome conciencia de lo que significa salvar otra vida. Porque para decidirlo en un momento límite es menester que la idea se haya considerado y discutido previamente, con calma y en profundidad.

Nadie está exento de que la vida a salvar pueda ser la propia o la de un ser querido. Por eso debería destacarse que es más fácil lamentar el no haber consentido una donación a tiempo que arrepentirse por haberlo hecho.'

Presentación

Tesis

Argumentación

Conclusión

Lo que debes evitar...

al argumentar



Para que una argumentación sea correcta, los razonamientos deben estar sujetos a las leyes de la lógica. Sino estamos frente a una **mala argumentación**

Una mala argumentación se produce:

- Por la ignorancia o **inexperiencia** del argumentador.
- Por la **intención consciente** de convencer al destinatario de un mensaje por medios no racionales.



Elevar lo particular a la categoría de general

Este error se basa en hacer generalizaciones a partir de uno o varios datos que resultan insuficientes.

Tengo un vecino alemán que ha aprendido español en dos meses, luego a todos los alemanes les resulta muy fácil aprender español.

Incurrir en círculos viciosos

Es un error que consiste en utilizar dos hechos indistintamente como causa y consecuencia. Quien cae en este error no hace más que dar vueltas a las ideas sin aclarar nada.



Mi hermana no viene a verme porque no me quiere, luego mi hermana no me quiere porque no viene a verme.



Falsa analogía

Se basa en una comparación que no es válida.

El coche Z es un signo de categoría social, si lo compro conseguiré el estatus.

Establecer falsas relaciones de causa–efecto



He pasado por debajo de una escalera y después me he caído, luego pasar por debajo de una escalera da mala suerte.



Falsa generalización

Se generaliza algo que es válido en algún caso pero no siempre

Todos los políticos buscan únicamente su provecho (opinión personal del emisor no válida).



Apelar a los sentimientos del destinatario

Este procedimiento persuasivo va desde el halago hasta la compasión pasando por la amenaza.

Como ustedes son personas inteligentes y muy preparadas científicamente, sabrán comprender la importancia que tiene la teoría que defiende.

Apelar a la importancia, al prestigio o a la autoridad del emisor



Se trata de captar la adhesión del destinatario no por la tesis en sí, sino por la persona que la defiende.

Ustedes saben que yo nunca defendería nada que no fuera cierto...

