



UNIDAD 3: Análisis crítico de géneros discursivo en comunidades digitales

GUÍA N°29 Texto No Literario (Texto Argumentativo)

(NO DEVOLVER ESTA GUÍA)

Nombre:	Tercero Medio	Fecha: Semana del 02 al 06 de noviembre 2020	 <p><i>“Yo creo que nada sucede por casualidad. ¿Sabes qué? En el fondo las cosas tienen su plan secreto, aunque nosotros no lo entendamos”.</i></p> <p>De CARLOS RUIZ ZAFÓN LA SOMBRA DEL VIENTO</p> 
		Objetivo de Aprendizaje	
<p>ENVIAR LOS TRABAJOS Y DUDAS, escribiendo un email a la profesora del curso que le corresponda, el día martes, mañana de 9:45 a 13:00 y tarde de 14:30 a 17:00. No olvides incorporar tu nombre, curso y consulta correspondiente.</p> <p>Atte. Profesoras Fabiola y Karina.</p> <p>III° medio A Fabiola Hurtado fhurtado@sanfernandocollege.cl</p> <p>III medio B y C Karina Barrientos kbarrientos@sanfernandocollege.cl</p> <p>También puedes escribirle a la educadora Diferencial Paulette Arenas a parenas@sanfernandocollege.cl</p>		<p>OA 3 Analizar críticamente textos de diversos géneros discursivos no literarios escritos, audiovisuales y orales, considerando:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La influencia de los contextos socioculturales de enunciador y audiencia. - Las características del género discursivo al que pertenece el texto. - La relaciones establecidas entre las ideas para construir razonamientos. - La selección y la verdad de la información. <p>La profesora Paulette, ejemplificará los tipos de textos argumentativos, esta información la puedes encontrar en Material Complementario III medio.</p>	

Estimados estudiantes de Tercero medio A, B y C, está semana continuaremos trabajando el OA 3, enfocado en textos no literarios, específicamente texto argumentativo, por esta razón en esta guía se te explicará la definición y características de este tipo de texto.

Para comenzar y recordar lo trabajado en la guía N°26...

La argumentación es el medio a través del cual expresamos con fundamento nuestras posiciones o puntos de vista sobre las variadas materias que son el objeto de la comunicación, con el propósito de **convencer razonadamente** o **persuadir afectivamente** a los receptores acerca de la validez de nuestras posiciones. El objetivo fundamental del discurso argumentativo es *influir en el receptor* para que éste acepte o adhiera a nuestro punto de vista, realice cierta acción, reafirme alguna convicción ya existente, o la modifique, vale decir, **la argumentación no es sólo una operación lógica, pues el argumentador siempre quiere actuar sobre las opiniones del otro, quiere obtener alguna acción** (física o mental) a partir de su discurso. Se emplean para ello fórmulas que procuran **convencerlo** mediante **argumentos** (ámbito de la racionalidad y razones) y/o **conmoverlo** apelando a sus emociones (ámbito de influencia y motivos). El primer componente está presente como predominante, por ejemplo, en el discurso científico; el segundo, a su vez, en el discurso publicitario.

El discurso argumentativo está formado, entonces, por dos componentes:

- a) el componente **lógico-racional** destinado a convencer (apela al intelecto).
- b) el componente **retórico-afectivo** destinado a persuadir (apela a las emociones y la voluntad).

El componente **lógico-racional** otorga un rol protagónico al lenguaje verbal, ya sea oral o escrito; el componente **retórico-afectivo**, en cambio, presenta junto con el lenguaje verbal una importante presencia del lenguaje no verbal ya en sus aspectos kinésicos (una sonrisa o una mirada), proxémicos (en una argumentación judicial, acercarse al jurado para crear una atmósfera de intimidad y confianza) o icónicos (en el mismo caso anterior, mostrar una fotografía como prueba).

El límite de lo argumentativo está dado por las formas imperativas, como son las órdenes (“¡Cállate!, ¡Es así y punto!”, etc.), o las prohibiciones sin argumento (se prohíbe fumar), pues ante ellas no cabe más que obedecer o acatar. Toda forma de coerción física o de algún otro tipo (social, ética, etc.) también excluye la argumentación. Cuando se obliga por la fuerza no hay discurso posible, así tampoco cuando es el propio discurso el que anula toda discusión, por ejemplo, en el caso de las descalificaciones o amenazas (falacias dirigidas a neutralizar al oponente).

2. Las características del discurso argumentativo

2.1 Carácter polémico

Para que exista la argumentación debe haber un campo problemático o un tema respecto del cual haya diversos puntos de vista. Cuando la posición controversial o discutible se sostiene para defenderla o refutarla se formula una **tesis**.

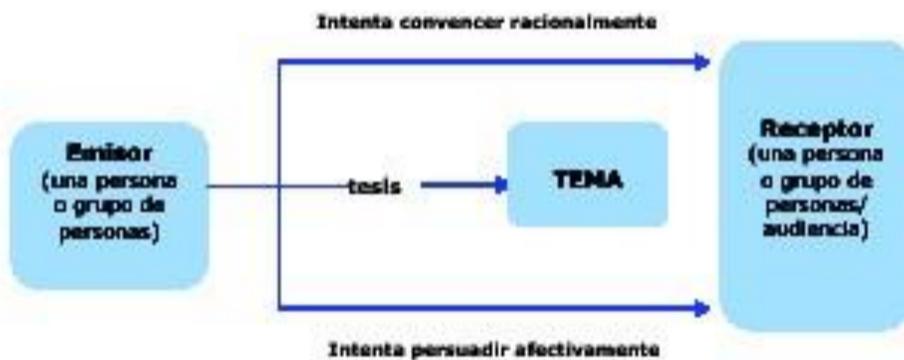
2.2 Carácter dialógico

La argumentación se basa en el intercambio de argumentos para alterar la opinión del receptor **a quien debe suponerse como parte de la situación argumentativa**. Esto significa que en este diálogo se suponen las posibles objeciones de parte del receptor, aunque no las explicita. No obstante lo anterior, el carácter dialógico del discurso argumentativo, **también ocurre en el monólogo**, es decir, el diálogo interno en el cual el emisor, por habla o pensamiento, argumenta o delibera sobre la solución que debe dar a una determinada problemática.

3. La situación comunicativa argumentativa

La situación comunicativa argumentativa se define básicamente por:

1. Un tema respecto del cual existen diferentes puntos de vista u opiniones
2. Una posición o punto de vista que adopta el emisor sobre ese tema.
3. Razones que dan validez y fundamento a una posición.
4. Recursos afectivo-retóricos para persuadir o influir sobre el receptor.



4. Tipos de situaciones de comunicación argumentativas

El discurso argumentativo se utiliza en múltiples situaciones:

privadas	formales	orales	inmediatas
públicas	informales	escritas	mediatas
			diferidas

Los conceptos de privado/público; formal/informal; oral/escrito han sido explicados en materiales anteriores. Se profundizará en los nuevos conceptos.

4.1. Situaciones de carácter inmediato/mediato/diferido

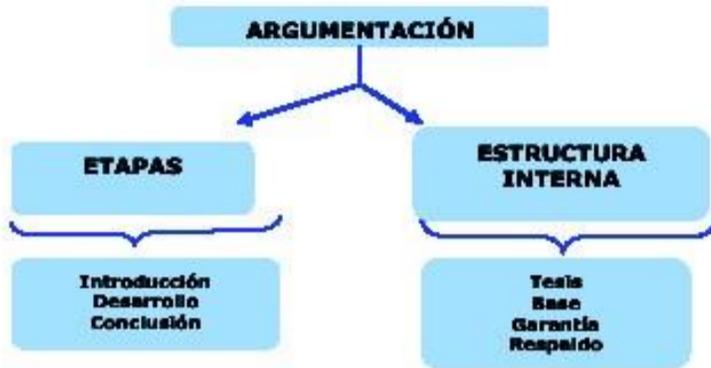
a) **Situación inmediata:** emisor y receptor están presentes en el mismo acto de comunicación. La modalidad lingüística principal en que esto ocurre es la oral. En el intercambio ambos se influyen mutuamente permitiendo la variación, corrección, aceptación o refutación de las tesis planteadas.

b) **Situación mediata:** emisor y receptor están presentes, la modalidad lingüística es también oral. Sin embargo, la diferencia está en que las observaciones o contraargumentos del

receptor **no son inmediatos** a la tesis sustentada por el **ponente**. Este intercambio mediato ocurre, por ejemplo, en una conferencia o panel con audiencia. En primer lugar, el expositor presenta una tesis sobre un tema, posteriormente el auditor por escrito o de modo oral expresa opiniones o preguntas referidas a la tesis.

c) **Situación diferida:** emisor y receptor no están presentes en el mismo acto de comunicación, la modalidad lingüística es escrita. El emisor está lejano en el tiempo y el espacio con respecto de su receptor-lector. Por ello, la construcción de la argumentación no puede ser mediada por la interacción de ambos, por tanto no pueden influirse en sus posiciones. Hay un intercambio diferido, por ejemplo, cuando leemos en el periódico los argumentos de una autoridad para tomar una decisión.

5. Etapas y estructura de la argumentación



El discurso argumentativo presenta tres etapas o fases:

- a) **Introducción** (se plantea el tema y la tesis),
- b) **Desarrollo** (se exponen los argumentos, razones o premisas que apoyan la tesis).
- c) **Conclusión** (se resume el tema y/o repite la tesis).

CASO 1: En una conversación informal entre amigos aficionados a la arqueología, se inicia el siguiente diálogo argumentativo:

<p>a) INTRODUCCIÓN: Se presenta el tema y propone la tesis: las excursiones no se organizan.</p>	<p>- Ramón: ¡Estupendo!, ahora que ya sabemos quienes van en esta excursión arqueológica, ¿Cómo la organizamos?... - Miguel: ¡basta con que decidamos el sitio y la fecha y ya está!</p>
<p>b) DESARROLLO: Se debate sobre el tema: Ramón se muestra escéptico, entonces Miguel deberá argumentar: Base: Lo que se planifica no funciona. Garantía: Así lo demuestra mi experiencia personal. Respaldo: Así lo demuestran estudios serios.</p>	<p>- Ramón: ¿Estás seguro? - Miguel: Sí, siempre que se piensa mucho algo, sale mal. Cuando vamos de paseo con mi familia nos decidimos de un momento a otro y salimos no más. Y lo pasamos muy bien. Es más, el otro día leí en un reportaje que el 90% de los viajes que los viajeros califican de inolvidables y exitosos son emprendidos sin mucha planificación.</p>
<p>c) CONCLUSIÓN: Ramón se convence, lo que implica que ambos amigos realicen una acción.</p>	<p>- Ramón: ¡tienes razón Miguel!, decidamos cuál será el sitio y la fecha y listo. - Miguel: ¡Entonces, vamos!</p>

Tipos de argumentación



El caso anterior corresponde a una **argumentación secuencial**, es decir, sigue las etapas señaladas (introducción-desarrollo-conclusión) sin que haya objeciones de parte del interlocutor.

La argumentación secuencial puede ser **deductiva** (la tesis se presenta en la introducción y luego se proporcionan las bases, garantías y respaldos que sustentan la argumentación) o puede ser **inductiva** (se proporcionan primero los respaldos, garantías y bases, para luego enunciar la tesis en la conclusión).

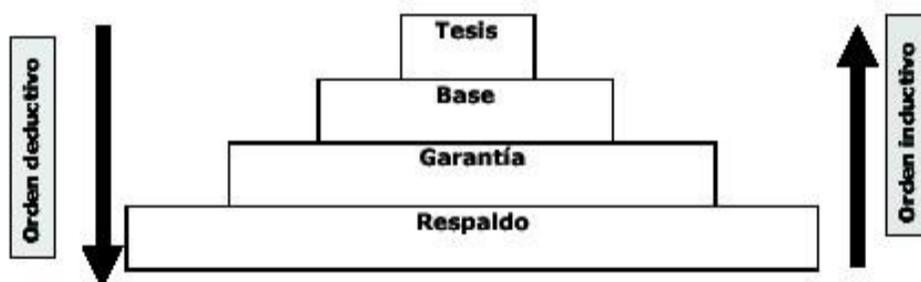
Si tenemos en cuenta que la argumentación se realiza como parte de un proceso de interacción comunicativa, en el que los roles de emisor y receptor se alternan, es posible que en algún momento los hablantes estén en desacuerdo con el mensaje emitido y, por ende, se produzca una "disputa". En este caso,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

En este otro caso, cuando se incluye la **contratesis (o antítesis)** y su consiguiente defensa (**contraargumentación**) se está en presencia de una **argumentación dialéctica**. Teniendo en cuenta el ejemplo anterior, Ramón pudiera haber objetado: "no organizar es riesgoso" (**contratesis**). Además podría agregar que tiene antecedentes de los inconvenientes que ha sufrido la familia de Miguel en cada uno de sus viajes (**contraargumento que objetaría la garantía presentada por Miguel**). La tesis y contratesis se suelen plantear en la introducción; los argumentos y contraargumentos se entregan en el desarrollo de la argumentación; y la síntesis en la conclusión.

CASO 2: En una conversación informal entre amigos aficionados a la lectura, se inicia el siguiente diálogo argumentativo dialéctico:

a) INTRODUCCIÓN	Paula: La mejor forma de adquirir cultura es leer (TESIS). Mario: No estoy de acuerdo, la mejor forma es viajar (CONTRATESIS).
b) DESARROLLO:	Paula: Pero es más barato leer y por lo tanto está al alcance de más personas. Por eso, la mejor forma es leer (CONTRAARGUMENTO). Mario: No obstante, mucha gente lee y olvida lo que lee (CONTRAARGUMENTO). Paula: no es así cuando se toma la lectura como un viaje interior (CONTRAARGUMENTO).
c) CONCLUSIÓN:	Mario: Sí, en realidad, tienes razón, también viajamos con la lectura (SÍNTESIS).

7. Estructura interna del discurso argumentativo



Ejemplo argumentación deductiva

Tesis: El alcohol hace mal.

Argumentos: daña el cerebro, daña los reflejos, aumenta las pulsaciones del corazón y está comprobado que el 10% de las personas que beben alcohol sufren accidentes de tránsito.

Ejemplo argumentación secuencial inductiva

Argumentos: daña el cerebro, daña los reflejos, aumenta las pulsaciones del corazón y está comprobado que el 10% de las personas que beben alcohol sufren accidentes de tránsito.

Tesis: por eso el alcohol hace mal

7.1 La tesis

El diálogo argumentativo se estructura sobre la base de una **tesis**, ésta es una información propuesta, discutible, no necesariamente verdadera, que se pone en consideración de otros pues se pretende que alcance aceptación general, aunque también puede presentarse una tesis a fin de cuestionarla (contraargumentación). La tesis es una opinión sostenida por alguien y que sirve de punto de partida a la argumentación, es decir, la tesis es el punto de vista. Son tesis aseveraciones del tipo: “Tal o cual equipo de fútbol es el mejor de Chile”; “es preferible autorizar el consumo de sustancias tóxicas para devaluar su precio y terminar con el tráfico”, es decir, cuestiones sobre las cuales no hay acuerdo ni tampoco un solo punto de vista.

La tesis se explica y defiende por medio de **argumentos**. El argumento es un razonamiento que se hace con el propósito de conseguir la aceptación o el rechazo de una tesis propuesta. En cambio, la **argumentación** es la cadena de argumentos, presentados y discutidos convenientemente, que conducen al mismo propósito.

Finalmente, digamos que la tesis puede ser enunciada al inicio o introducción de la argumentación o al final, en la conclusión. Por ello, las expresiones “tesis”, “opinión” y “conclusión” apuntan al mismo tipo de juicio. Se dice que la conclusión es la “imagen espejo” de la tesis. Ejemplo:

TESIS	Ella va a ganar la elección presidencial
--------------	--

7.2 La base

El primer tipo de argumento que se esgrime en defensa de una tesis es su **base**. La base es el argumento que sustenta la *posibilidad de mi tesis* y que responde a la pregunta ¿por qué?, planteada inmediatamente después de la tesis. Ejemplo:

TESIS	Ella va a ganar la elección presidencial
BASE	Porque es atractiva y muy simpática, además de ser inteligente.

7.3 La garantía

A su vez, la necesidad o causa de la relación entre la base y la tesis, encuentra su sentido en una **garantía**, un dato o información que sostiene aquel vínculo. La garantía dice por qué es pertinente esa base para esa tesis, se constituye como **una afirmación de valor general no controvertible** desde el punto de vista del argumentador. Ejemplo:

TESIS	Ella va a ganar la elección presidencial
BASE	Porque es atractiva y muy simpática, además de ser inteligente.
GARANTÍA	La gente se inclina a votar por quienes le parecen más atractivos y simpáticos

7.4 El respaldo

Está en el fundamento de la pirámide (aunque una argumentación también puede iniciarse con el o los respaldos: planteamiento inductivo). Si la tesis se sostiene sobre la base y ésta sobre la garantía; la garantía a su vez se sustenta en un **respaldo, un principio o dato documentado entendido como muy aceptable o fácilmente aceptable**.

TESIS	Ella va a ganar la elección presidencial
BASE	Porque es atractiva y muy simpática, además de ser inteligente.
GARANTÍA	La gente se inclina a votar por quienes le parecen más atractivos y simpáticos
RESPALDO	Así lo dicen las estadísticas: en las últimas elecciones entre candidatos con propuestas inteligentes, han ganado la elección los más atractivos y simpáticos.

ACTIVIDAD:

Ejercicio Nº 1

Con respecto al texto que se le presenta, determine y complete la línea con respecto al contexto de la comunicación presentada, su tema, la tesis o punto de vista que expone y las razones que la sostienen.

TEXTO 1

Práctica de abogados

Señor Director:

Hace algún tiempo se abrió un debate respecto de la injusticia de que los abogados deban realizar esta carga y otros profesionales no. Al respecto, en mi calidad de postulante de la Corporación de Asistencia Judicial (CAJ), me gustaría proponer que no sean sólo los abogados quienes realicen una actividad de esta naturaleza, sino que todos los profesionales del país. En mi caso, al trabajar en la corporación me doy cuenta del bien que se hace a la gente de menos recursos y de que todos podríamos ayudar en nuestra materia y mejorar nuestro país.

Contexto:

Tema:

Tesis o punto de vista:

Razón Nº 1

Razón Nº 2

Ejercicio Nº 2

Lea el siguiente diálogo y responda las preguntas con la información presentada en texto.

TEXTO 2

Ernesto: La marihuana no es saludable para el organismo humano.
Daniela: eso no es efectivo, la marihuana es buena medicinalmente.
Ernesto: Sí, es así, porque mata las neuronas.
Daniela: Pero en el campo de la medicina, la marihuana es buena para la artritis.
Ernesto: Eso corresponde a un razonamiento errado. El 70% de las personas que consumen marihuana presentan problemas de concentración, por lo tanto, la marihuana no es buena para la salud.

- 1. ¿Cuál es la tesis de Ernesto?
- 2. ¿Cuál es la tesis de Daniela?
- 3. ¿Cuál es el argumento de Daniela?
- 4. ¿Cuáles son los contraargumentos de Ernesto?
- 5. ¿Cuáles son los contraargumentos de Daniela?
- 6. ¿Cuál es la conclusión?

Estimados/as estudiantes, trabajen a conciencia.



¡Que tengan una linda semana!