

DISCURSO ARGUMENTATIVO

Discurso y texto

Una de las primeras dificultades que se presenta al trabajar con textos tiene que ver con saber qué se entiende por “texto”, y qué es lo que se entiende por “discurso”. La literatura existente usa con distintas acepciones ambas palabras y muchos autores suelen manejarlas como sinónimos.

“El texto es el aspecto terminal de la acción discursiva. Es el producto efectivo de una praxis regulada, la del discurso.

El discurso, en cambio, es la dinámica estructurante de textos. Mientras que el texto puede caracterizarse desatendiendo

a su producción, la noción de discurso reclama la

atención sobre el origen, sobre lo que lo hizo posible”

(Costa, S., A. Bolón y A. Rona, 1992: 44)”.

Mientras que las prácticas estructurantes de una sociedad en un momento histórico determinado constituyen sus modos discursivos, las realizaciones concretas entendidas como productos de dicha praxis constituyen los textos que el período considerado ha generado. **‘Texto’ y ‘discurso’ son, entonces, dos fenómenos que se explican uno al otro.**

El discurso argumentativo

La argumentación es una variedad del discurso con la cual se pretende demostrar un hecho o defender una opinión mediante pruebas y razonamientos. Lo que intenta el emisor del discurso argumentativo es convencer a su receptor de que debe adherirse a su propia opinión.

La **argumentación** puede ser **sobre hechos**, es el caso de las demostraciones científicas, o **sobre opiniones**. En la primera, los hechos funcionan como “conclusión”, se trata de demostrar que determinado hecho se produce; en el segundo, adquieren importancia fundamental las convicciones personales y las creencias colectivas (entendidas ambas como “opiniones muy arraigadas, no como verdades”), los prejuicios, las “escalas de valores”, etc. Se apoya también en hechos, pero estos adquieren aquí función, no como conclusión, sino como argumento para defender la propia opinión.

Aspectos estructurales

Como en cualquier discurso, en el discurso argumentativo la organización de las ideas es fundamental, en este caso, para convencer al receptor de una determinada idea. Con esta intención comunicativa en mente, se puede observar dos elementos básicos en todo texto argumentativo: la tesis y el cuerpo argumentativo.

La tesis es la idea que se pretende demostrar con argumentos. No hay que confundir tesis con tema: el tema de un texto puede ser, por ejemplo, la contaminación medioambiental; la tesis, en cambio, será determinada “opinión” del autor sobre este tema, por ejemplo: la contaminación medioambiental solo puede combatirse con éxito si se cambia primero el modelo socioeconómico.

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 el que la deduzca (tesis implícita). Puede ser simple -como la anterior- o compleja, si contiene varias ideas que se van encadenando a lo largo del texto.

El cuerpo argumentativo constituye la argumentación propiamente dicha: la aportación de todo tipo de “razones” que permiten al autor convencer al destinatario.

Dependiendo de cuál sea la tesis, del carácter del emisor, de la situación comunicativa, etc., el cuerpo de la argumentación puede ser muy simple o muy elaborado. Los argumentos son muy variados, y pueden tener distintas funciones: **de apoyo a la tesis**, o de evaluación y juicio

sobre argumentos opuestos en **contraargumentaciones** que enfrentan las ideas del emisor a las ideas contrarias. En este último caso, si se consigue por completo se habla de **refutación**, si es en parte, del **mecanismo de concesión-adversación**, que consiste en aceptar parcialmente un argumento opuesto a la tesis propia para después rebatirlo.

Las dos estructuras básicas del discurso argumentativo que podemos encontrar en los textos, se relacionan con dos procedimientos de razonamiento lógico: **la inducción** y **la deducción**. Según el procedimiento inductivo, el autor de la argumentación incluye en primer lugar uno o varios hechos concretos y, utilizándolos a lo largo del texto como argumentos, llega a establecer mediante el análisis y el razonamiento una “ley general” que los explique. En este tipo de estructura, la tesis suele aparecer al final. En el procedimiento deductivo, por el contrario, el razonamiento arranca de una idea general que utiliza para establecer como conclusión de todo el proceso argumentativo.

La combinación del procedimiento inductivo con el procedimiento deductivo permite construir estructuras muy variadas, de distinta complejidad. Algunas de las variantes: tesis enunciada al comienzo del texto, tesis como conclusión, tesis al comienzo y al final (estructura encuadrada), reiteración de la tesis a lo largo del texto (estructura repetitiva), distintas ideas que se argumentan al mismo tiempo (estructura en paralelo), y las clasificaciones continúan...

Todavía es común encontrar textos argumentativos que se ciñen a la **estructura clásica**:

Introducción: sirve para **enmarcar el problema** que se debate, (presentando una serie de ideas generales, enumerando los temas a que se van a tratar, o su orden); para **captar la atención del destinatario**, (señalando la importancia o novedad del asunto, presentando hechos sorprendentes y curiosos, narrando un caso particular...) o para **predisponerlo a favor** de su tesis.

Exposición: informa al destinatario de los hechos significativos relacionados con la tesis. Los clásicos aconsejan claridad y brevedad en la exposición.

Argumentación: en apoyo a la tesis, o para la refutación de tesis contrarias. Hay dos formas básicas, **argumentación en cadena** (los argumentos se derivan unos de los otros) o, **argumentación por adición** (las ideas no se subordinan unas a otras por su contenido, sino que se llega a la demostración de la tesis por la suma de los diferentes argumentos expuestos).

Conclusión: puede cumplir varias funciones; recordar la tesis defendida presentándola como ya confirmada, resumir las ideas fundamentales que se han desarrollado, o incluso cerrar el texto con un detalle de ingenio.

Por supuesto, se trata de ejemplos de estructuras entre las que puede ocurrírsele a un autor.

Tipos de argumentos según su capacidad persuasiva

Una argumentación no puede persuadir a su destinatario si los argumentos que utiliza no son “adecuados”. Tres son las características que definen su mayor o menor adecuación: **pertinencia, validez y fuerza argumentativa**.

Un argumento es **pertinente** si está relacionado con la tesis y contribuye a reforzarla.

Un argumento es **válido** cuando, siendo pertinente, está bien construido y conduce a la conclusión deseada. De lo contrario, será una **falacia**.

Aun siendo pertinentes y válidos, los distintos argumentos pueden tener diferente **fuerza argumentativa**. Ésta depende de que puedan o no ser rebatidos con facilidad. Así se distinguen *argumentos débiles*, *argumentos sólidos*, y cuando no pueden ser rebatidos, *argumentos irrefutables* (Ej. Nadie pudo ver a Pedro a las diez, porque a esa hora lo estaban operando).

Tipos de argumentos según su finalidad

En algunos casos el emisor busca una adhesión intelectual a su tesis: mostrar al destinatario del texto o discurso que un hecho es real (*demostración*), o que cierta idea es racionalmente válida y aceptable

(*convicción*); en otros, se busca una adhesión sentimental, es decir, mover el ánimo del destinatario a favor de la tesis propia (*seducción*) y así conseguir que realice una determinada acción (*persuasión*).

Demostrar y convencer se consiguen mediante los **argumentos racionales**, basados en hechos analizados y valorados mediante la razón, de una manera objetiva (como en la demostración científica), bien sea por adaptación a los sistemas de creencias y valores de los interlocutores. En cambio, para la adhesión sentimental se emplean **argumentos afectivos** que tienen por objeto conmover al receptor.

La argumentación racional

Se distinguen dos formas: la argumentación **lógica** y la argumentación **analógica**.

La argumentación lógica es la que se basa en los principios lógicos del razonamiento humano: las relaciones causa-efecto, concreto-abstracto, individual-general, acto-finalidad, condición-resultado, etc. La forma básica del argumento lógico 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 no suele aparecer completo, falta, por lo común, alguna de las premisas por considerarse que el destinatario la acepta de modo implícito (*Sócrates es un hombre y por lo tanto es mortal*).

Según la relación establecida entre las premisas y la conclusión, se establecen diferentes argumentos; la causa puede servir de argumento para demostrar una tesis que se enuncia como consecuencia:

Es mejor que vayamos al cine (tesis: consecuencia) *porque hoy los teatros están cerrados* (argumento: causa).

Del mismo modo, la consecuencia puede ser un argumento para confirmar una causa:

La tasa de desempleo no ha bajado (argumento: consecuencia); *por tanto, la política económica no ha sido*

tan efectiva como se dice (conclusión: causa).

En las relaciones lógicas concreto-abstracto e individual-general se basan en dos argumentos muy usuales: el ejemplo y el argumento basado en un principio general.

El **ejemplo** sirve para confirmar la veracidad de una tesis presentando un caso concreto de la realidad en que esa tesis se cumple efectivamente:

El intenso tráfico marítimo de grandes petroleros constituye una de las amenazas más graves del ecosistema. Desastres como el del...

El procedimiento inverso consiste en utilizar una **idea de carácter general** para confirmar una tesis sobre un hecho concreto:

El pequeño inversor no debiera alarmarse ante el descenso de ayer en la Bolsa de Madrid. La lógica de los ciclos bursátiles hace suponer que pronto se producirá un repunte que dejará el índice general en cifras cercanas a las de la semana pasada.

Dentro de la argumentación lógica también se considera un procedimiento muy usual: el **argumento de autoridad**. Se utiliza como apoyo a la tesis testimonios de expertos conocidos, especialistas en el tema o simplemente personas de prestigio. Se presenta de dos formas, mediante el **parfraseado o resumen** de la idea expresada por la "autoridad", y mediante la **cita literal o discurso directo**, como la voz de la autoridad dentro del texto argumentativo.

La **argumentación analógica** supone el establecimiento de una analogía entre dos asuntos, de forma que presupone que, al tratarse del mismo tipo de relación, lo que es cierto para uno es cierto también para el otro. El argumento analógico más frecuente es la **comparación**:

Convendría a la sociedad europea permanecer alerta para no cometer los mismos errores de otros tiempos. Los últimos resultados electorales del ultraderechista y racista Frente Nacional de Le Pen constituyen una amenaza tan terrible para la cultura democrática como lo que en su día supuso el ascenso al poder del Partido Nazi en Alemania.

El periódico de Cataluña

El mismo valor puede tener **la metáfora**:

la alta

poder:

que abatirme!

Tú eras el huracán y yo

Torre que desafía su

¡Tenías que estrellarte o

¡No pudo ser!

Gustavo a. Bécquer: *Rimas*

Para explicar la razón por la que el amor entre el poeta y su amada era imposible, se establece una analogía entre ella y el huracán, y entre él y una torre, analogía basada en la relación de oposición violenta e irreconciliable entre ambos elementos. Como con la comparación y la metáfora, otras formas de argumentación analógica, caso de la alegoría o la fábula, pueden funcionar como argumentos afectivos.