

¿QUÉ ES LA ARGUMENTACIÓN? CÓMO DEBEMOS ARGUMENTAR

PROFESORA: JAVIERA GUTIÉRREZ G.

Es mi opinión y tengo derecho a expresarla. ¿Por qué debería defenderla o explicarla? ¿Porque tú lo dices? Yo tengo mi opinión y tú la tuya.



Es verdad que cada uno tiene su opinión sobre cualquier tema. Pero una vez que participamos de una comunidad que “conversa”, se espera que uno no considere a una opinión como un *derecho*, sino como afirmaciones sujetas a pruebas exhaustivas a través del cuestionamiento de los demás.

¿CUÁNDO ARGUMENTAMOS?

- ✓ Cuando en el colegio debes elegir alguna actividad extraprogramática; es posible que tengas que explicar a alguien las razones de tu elección.
- ✓ Cuando discutes sobre un tema, tu mantienes una postura y tu compañero mantiene otra. Ambas dan razones o argumentos para apoyar sus respectivos planteamientos: los dos están argumentando.



¿QUÉ ES LA ARGUMENTACIÓN?

La argumentación es un tipo de exposición que tiene como propósito defender con razones o argumentos una tesis, es decir, una idea que se quiere probar.



- ✓ **Los argumentos son intentos de apoyar ciertas opiniones con razones. En este sentido, los argumentos no son inútiles, son, en efecto, esenciales.**
- ✓ **El argumento es esencial, en primer lugar, porque es una manera de tratar de informarse acerca de qué opiniones son mejores que otras.**
- ✓ **No todos los puntos de vista son iguales. Algunas conclusiones pueden apoyarse en buenas razones, otras tienen un sustento mucho más débil.**



La Argumentación

```
graph TD; A([La Argumentación]) --> B[Puede ser:]; B --> C([Escrita = Preparada]); B --> D([Oral/ Espontánea<br/>Oral/formal]);
```

Puede ser:

Escrita = Preparada

Oral/ Espontánea
Oral/formal

TEMA

Es aquello sobre lo que se argumenta. Normalmente, existen temas que son más polémicos que otros, lo que dependerá de la cultura, el periodo histórico y otros factores



PARTICIPANTES

Se trata de las personas que intervienen en una argumentación. Necesariamente, debe haber un emisor encargado de la argumentación y un receptor a quien se intenta convencer.

El receptor puede corresponder a:

Un interlocutor que dialoga con el emisor, intercambiando papeles con él. En este caso, el interlocutor puede contra argumentar defendiendo su propia tesis



CONTEXTO

Finalmente existen una serie de factores contextuales que pueden incidir en mayor o menor grado en la argumentación. No es posible dar una lista exhaustiva de ellos, ya que dependerán de cada circunstancia concreta; sin embargo, entre los más comunes se pueden destacar: las características del lugar en que se efectúa una argumentación oral, el grado de formalidad de la situación, el tiempo de que se dispone, etc.

¿CÓMO SE ORGANIZA UNA ARGUMENTACIÓN?

Se organiza en tres partes:



LA EXPOSICIÓN DE LA TESIS DEBE SER BREVE Y CLARA

El cuerpo de la argumentación es el conjunto de razones que apoyan la tesis.

La Conclusión consiste en reafirmar la tesis una vez razonada.

¿CÓMO PUEDO ARGUMENTAR?

Citando a un
personaje
conocido y
respaldado

Aludiendo a tu
propia
experiencia
personal.

Apoyándote en
estudios
realizados sobre
el tema

Apoyándote en la
opinión de la
mayoría



¿CÓMO PUEDO ARGUMENTAR?

RECOMENDACIONES:

1. El primer paso al construir un argumento es preguntar: ¿Qué estoy tratando de probar? ¿Cuál es mi conclusión? Recuerde que la conclusión es la afirmación a favor y de la cual usted está dando razones.
2. Presente sus ideas en un orden natural: Usualmente, los argumentos cortos se escriben en uno o dos párrafos. Ponga primero la conclusión seguida de sus propias razones, o exponga primero sus razones y extraiga la conclusión al final.
3. Sea concreto y conciso: Evite los términos generales, vagos y abstractos. «Caminamos horas bajo el sol» es infinitamente mejor que «Fue un prolongado período de esfuerzo laborioso». Sea conciso también. La elaboración densa sólo hace que el lector e incluso el autor se pierda en un mar de palabras

¿CÓMO DAMOS NUESTROS ARGUMENTOS?

Al defender una idea es importante exponer los argumentos de manera clara y precisa. Es aconsejable usar los gestos y la voz para dar mayor seguridad a tu exposición.



VEAMOS EL SIGUIENTE DOCUMENTAR Y ANALICEMOS SUS ARGUMENTOS:

Mira el siguiente documental y registra los argumentos, tesis y opiniones que se presenten

<https://www.youtube.com/watch?v=Q3AHnnT>

