



**ARGUMENTACIÓN**

**TEORÍA**  
DE LA ARGUMENTACIÓN



## TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

La argumentación es un tipo de exposición que tiene como finalidad defender con razones o argumentos una tesis, es decir, una idea que se quiere probar. Argumentar consiste, pues, en aportar razones para defender una opinión y convencer así a un receptor para que piense de una determinada forma. La argumentación se utiliza normalmente para desarrollar temas que se prestan a debate o discusión, y su objetivo fundamental es ofrecer una información lo más completa posible, a la vez que intentar persuadir al lector u oyente mediante un razonamiento.

La argumentación y la exposición están estrechamente relacionadas: se expone para informar de algo y esta exposición se puede argumentar para convencer y persuadir de alguna propuesta. Ambas se pueden presentar de forma independiente. Sin embargo, frecuentemente se unen para formar textos expositivo-argumentativo: editoriales, reportajes, ensayos, críticas, informes, solicitudes, alegaciones, opiniones, tesis, sentencias...

# ARGUMENTACIÓN



## Elementos de la argumentación.

El **objeto**, la **tesis**, el **cuerpo argumentativo** y la **conclusión** son los elementos que constituyen generalmente una argumentación.

### 1. El objeto de la argumentación.

Es el tema sobre el que se argumenta. Pueden serlo la situación política actual, el tráfico de las ciudades, el examen de selectividad o el incremento de la violencia urbana.

### 2. Tesis.

Es la idea fundamental en torno a la que se reflexiona; puede aparecer al principio o al final del texto. Ha de presentarse clara y objetivamente. Puede encerrar en sí varias ideas, aunque es aconsejable que no posea un número excesivo de ellas, pues provocaría la confusión en el receptor y la defensa de la misma entrañaría mayores dificultades.

### 3. Cuerpo.

Despliega la idea o ideas que se pretende demostrar desde dos perspectivas: una de defensa de ellas, y otra de refutación contra previsibles objeciones. Esta última actitud no es necesario que esté presente, pero sí la primera. Consta, por tanto, de:

- **Argumentos.** Una vez expuesta la tesis, comienza el razonamiento en sí, es decir, se van ofreciendo los argumentos para confirmarla o rechazarla.
- **Refutación.** Se demuestra la falsedad de ideas contrarias a la defendida en la tesis. Puede hacerse de una tesis admitida o de las posibles objeciones que podría hacer el adversario a un argumento concreto.

### 4. Conclusión.

El autor, en su demostración, reflexiona sobre el tema desde todos los ángulos, hasta llegar al objetivo deseado, que se ofrece como conclusión, a menudo anunciada al comienzo del escrito. Puede presentarse de varias formas:

- **Afirmación de una tesis.** El contenido que desarrolla el autor se presta en su final a abstraer de los datos o ejemplos aducidos una idea general, explicativa del problema o de los fenómenos que se traten, la cual asume un rango de tesis.
- **Con carácter sugeridor.** Este tipo de conclusiones se distinguen porque el escrito, si bien en el estadio final recoge en síntesis la idea sustancial de la exposición, no llega a hacer como definitivo su razonamiento o a completar su información. El autor apunta sugerencias para futuros trabajos, abriendo caminos hacia otras perspectivas antes de poner punto final a su propio texto.

## EJEMPLO

(Antonio Machado, Juan de Mairena)

**OBJETO DE LA ARGUMENTACIÓN:** La educación física no es conveniente

**TESIS:** No debe haber educación física

Siempre he sido -habla Mairena a sus alumnos de Retórica- enemigo de lo que hoy llamamos, con expresión tan ambiciosa como absurda, educación física. No hay que educar físicamente a nadie. Se los dice un profesor de Gimnasia.

### CUERPO

En este caso la argumentación se basa en **refutar** los argumentos a favor de la educación física; en cambio, argumenta a favor del amor a la naturaleza, como forma de tener salud, practicando el ejercicio físico.

*Para crear hábitos saludables, que nos acompañen toda la vida, no hay peor camino que el de la gimnasia y los deportes que son ejercicios mecanizados, en cierto sentido abstractos, desintegrados, tanto de la vida animal como de la ciudadana. Aun suponiendo que estos ejercicios sean saludables -y es mucho suponer-, nunca han de sernos de gran provecho, porque no es fácil que nos acompañen, sino durante algunos años de nuestra efímera existencia. Si lográsemos, en cambio, despertar en el niño el amor a la naturaleza, que se deleita en contemplarla, o la curiosidad por ella, que se empeña en observarla y conocerla, tendríamos más tarde hombres maduros y ancianos venerables, capaces de atravesar la sierra de Guadarrama en los días más crudos de invierno, ya por deseo de recrearse en el espectáculo de los pinos y de los montes, ya movidos por el afán científico de estudiar la estructura y composición de las piedras o de encontrar una nueva especie de lagartijas.*

### CONCLUSIÓN.

La práctica del deporte es un juego estúpido.

Se produce una **afirmación de la tesis**

Todo deporte, en cambio, es trabajo estéril, cuando no un juego estúpido. Y esto se verá más claramente cuando una ola de ñoñez y de americanismo invada a nuestra vieja Europa.

Dos son los **tipos** más frecuentes de **argumentación**:

- **la deductiva**, que parte de la tesis para extraer de ella los argumentos que la sustentan, yendo, por tanto, de lo general -la tesis- a lo particular -los argumentos-;
- **la inductiva**, que infiere la tesis de los argumentos expuestos, tesis que sirve de colofón a los razonamientos.

# ARGUMENTACIÓN

## LA ARGUMENTACIÓN EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Los medios, además de informar, orientan e influyen directamente en la opinión pública



### EL ARTÍCULO DE FONDO

Tema de actualidad acerca del que el autor expresa sus reflexiones



### EL EDITORIAL

Cuestión determinada o de interés general en que se refleja la opinión del periódico



### LA PUBLICIDAD

Mensaje persuasivo que pretende convencer e influir en el destinatario  
Los elementos de la publicidad son: el receptor, el propósito y el medio



### EL MENSAJE PUBLICITARIO

Técnicas de argumentación y de refutación

Para fortalecer la opinión defendida o para refutar la contraria, se emplean los siguientes recursos:

#### A) ARGUMENTOS RACIONALES.

Son aquellos que se basan en ideas y verdades admitidas y aceptadas por el conjunto de la sociedad. Se basan en: relaciones causa/consecuencia; condición previa/cumplimiento de la condición, relaciones de analogía o semejanza entre varios elementos. Una variante de esta argumentación basada en la **analogía** es el uso de cuentos, fábulas, anécdotas que ilustran un **argumento racional** llamado, a veces, **moraleja**.



#### B) ARGUMENTOS DE HECHO.

Son los que se basan en pruebas observables, en datos objetivos comprobables.

**Datos objetivos:** Ante la tesis: *Este año ha llovido muy poco* se puede usar un argumento como *Los pantanos están a un tercio de su capacidad*.

**Ejemplos concretos.** Ante una tesis del tipo: La mayoría de los países desarrollados aprovechan sus residuos, se puede argumentar: *Alemania recicla su papel usado desde hace muchos años o Japón fabrica objetos de plástico a partir del plástico ya usado*.

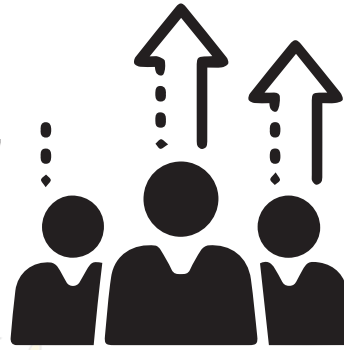
**La experiencia.** Se aporta la propia experiencia personal del emisor como razón para fortalecer la tesis. Ante una afirmación del tipo "*La redacción del tema de un texto es difícil*" se puede proponer como argumento: "*He corregido cientos de ejercicios y muy pocos de ellos están bien redactado*".



# ARGUMENTACIÓN

### C) ARGUMENTOS DE AUTORIDAD:

La argumentación se apoya normalmente en la opinión sobre el tema de hombres famosos, de expertos conocidos. La cita se denomina "argumento de autoridad" y su objetivo es reforzar la idea sostenida, o bien adelantarse a posibles argumentos contrarios. Una variante es la utilización de refranes, proverbios... basados en la sabiduría popular.



### EJEMPLOS DE TEXTOS ARGUMENTATIVOS

1. José Ortega y Gasset. De la conferencia titulada "Meditación de El Escorial" (1915) recogida en El Espectador, VI.)

OBJETO: Criticar el esfuerzo sin sentido o razón de los españoles

*Cervantes compuso en su Quijote la crítica del esfuerzo puro. Don Quijote es, como Don Juan, un héroe poco inteligente; posee ideas sencillas, tranquilas, retóricas, que casi no son ideas, que más bien son párrafos. Solo había en su espíritu algún que otro montón de pensamientos rodados como los cantos marinos. Pero Don Quijote fue un esforzado: del humorístico aluvión en que convierte su vida sacamos su energía limpia de toda burla.*

*"Bien podrán los encantadores quitarme la ventura; pero el esfuerzo y el ánimo, será imposible."*

*Fue un hombre del corazón; esta era su única realidad y en torno a ella suscitó un mundo de fantasmas inhábiles. Todo alrededor se le convierte en pretexto para que la voluntad se ejercite, el corazón se enardezca y el entusiasmo se dispare. Mas llega un momento en que se levantan dentro de aquel alma incandescente graves dudas sobre el sentido de sus hazañas. Y entonces comienza Cervantes a acumular palabras de tristeza. (...) "Derramósele la melancolía por el corazón –dice el poeta–. No comía –añade-- de puro pesaroso; estaba lleno de pesadumbre y melancolía." "Déjame morir –dijo a Sancho– a manos de mis pensamientos, a fuerza de mis desgracias." Por vez primera toma una venta como venta.*

*He aquí la genuina potencia española. Sobre el fondo anchísimo de la historia universal fuimos los españoles un ademán de coraje. Esta es toda nuestra grandeza, esta es toda nuestra miseria. Es el esfuerzo aislado y no regido por la idea, un bravío poder de impulsión, un ansia ciega que da sus recias embestidas sin dirección y sin descanso. (...) Mas ¿adónde puede llevar el esfuerzo puro? A ninguna parte; mejor dicho, solo a una: a la melancolía.*

## TESIS:

Un rasgo de los españoles es el esfuerzo aislado, que no está guiado por la razón. Esto produce melancolía.

## CUERPO DE LA ARGUMENTACIÓN:

**Argumentos de ejemplificación:** Cervantes compone en el Quijote una crítica al esfuerzo puro. Don Quijote como español que actúa por simples impulsos de actuación. Pero llega un momento de agotamiento, tristeza y pesimismo.

## CONCLUSIÓN:

El español no sabe lo que conquista con su trabajo o esfuerzo *Y, sobre todo, oíd esta angustiada confesión del esforzado: La verdad es que “yo no sé lo que conquisto a fuerza de mis trabajos”, no sé lo que logro con mi esfuerzo.*

### Un artículo de Francisco Umbral

Con motivo de las jornadas de la Mujer que estamos viviendo, se habla del divorcio como uno de los privilegios a que ellas o la pareja han tenido acceso. Efectivamente, la democracia trajo muchas cosas, pero las trajo un poco caras. Como dice un gran especialista en el tema, los pobres no se divorcian. Y no se divorcian, en muchos casos, porque no pueden, claro. Aquí estaría la explicación de mucha violencia matrimonial que los periódicos no explican.

El divorcio supone un gran avance social siempre que sea para todos, es decir, barato y fácil. De otro modo, se convierte en un privilegio, en un capricho de millonarios. No ya en un avance social, sino en una burla social. El divorcio es caro en sus trámites legales, pero hasta aquí nos parece normal. Lo que sale caro es partir el cocido de una familia en dos, partir el andamio de un albañil en dos (a lo mejor por eso se caen tantos albañiles), partir un donut para cuatro. El divorcio como expresión de libertad democrática frente a las viejas instituciones queda muy hermoso, pero el divorcio caro - me parece que no hay

otro-, y con frecuencia carísimo, no supone ningún orgullo democrático, sino un privilegio más que el liberal-capitalismo regala a los ricos. Yo miro el Hola y el Diez Minutos y vienen pocos divorcios de chapistas, barrenderos municipales y peones de albañil. La gente de camiseta no se divorcia.

Las tensiones dentro del matrimonio obrero -o de clase media- pueden ser distintas de las tensiones de la alta sociedad, pero, en ambos casos, se acumula violencia, y esa violencia acumulada es, como decíamos antes, la causa de muertes y accidentes familiares. El marido suele ser culpable de tales conductas violentas, pero ocurre que un marido con elegante chequera del BSCH, o como sea la sigla, extiende talón nominativo a quien haga falta, y el gesto queda mucho más elegante y educado que el sartenazo habitual.

Aquí, como en tantos otros aspectos de la vida, se habla de machismo, deseducación, abuso y mal vino, porque nos hemos olvidado del problema de clases.

Al fondo de todas estas razones sociológicas, lo que hay es una limpia razón económica. El dinero licúa los lazos entre Dios y los hombres, entre los hombres y las mujeres, y encima esto nos tiene muy orgullosos y con cresta de socialdemócratas. Así, ocurre que el financiero multimillonario nunca es acusado de haber dado con la sartén a su santa, porque no le da, y a la hora de juzgar al picapedrero se acude a la brutalidad ingénita del sexo fuerte, ignorado con maldad o ingenuidad el factor económico, que es el único que explica a fondo las rencillas humanas y divinas. Yo les aseguro que un parado con chequera y tarjeta oro se torna inmediatamente un

**Brummel** [hombre famoso por buenos modales y buena educación] y razona con el abogado, con el juez y con su santa y vareada esposa. El dinero es una educación sentimental y, sobre todo, una cosa rápida que va. Seguiremos siendo socialistas, comunistas, lo que haga falta, mientras sigamos viendo por el Hola, y por la vida misma, el susurrante y deslizante divorcio de las clases altas, que es que parece que van en el AVE. Aquel divorcio que trajimos no ha llegado nunca a los pobres, cuando su pobreza suele ser la causa o justificación de cualquier nulidad. Pero lo bueno del divorcio es que hace muy moderno, eso sí.

**Introducción.** Formulación de una tesis inicial.

El divorcio es un privilegio de la democracia, pero por su carestía no está al alcance de los pobres.

**Cuerpo argumentativo.**

- 1) Argumento racional. Es un avance si es barato fácil de obtener, pero no si es caro y únicamente sirve a ricos creados por el sistema liberalcapitalista.
- 2) Argumentos de hechos.
  - 2.1) Para los pobres es caro, porque hay que dividir ingresos en dos familias.
  - 2.2) La imposibilidad del divorcio por razones de carestía conduce a la violencia, pero solamente si se es pobre, nunca rico y educado.
  - 2.3) Son razones económicas y no machismo o abusos lo que genera la violencia, que afecta solo a las capas más bajas. Puede observarse cómo el dinero evita la violencia y convierte a los parados en gentilhombres.

**Conclusión.** Tesis reforzada.

La democracia no ha conseguido acercar el divorcio a los pobres, pero nos ha hecho ver a todos que el divorcio constituye un avance en lo social.

Disponible.

<https://uru-filosofia.jimdo.com/2º.../teoria-de-la-argumentacion/>





# ARGUMENTACIÓN

