



EL TEXTO ARGUMENTATIVO

Tiene como objetivo **expresar opiniones o rebatirlas** con el fin de persuadir al receptor ⇨ para que se sitúe a favor o en contra de una opción, incluso que actúe.

Características generales

- El emisor debe tener un conocimiento global del tema
- Uso de técnicas de persuasión: estrategias para modificar las ideas del receptor
- Además de la función referencial, aparece la función **apelativa**

Tipos

La argumentación se da en temas que se prestan a discusión o que se pueden contemplar desde distintos puntos de vista:

- El ensayo
- Textos propios de la oratoria política (mitin, debates parlamentarios...) y judicial (defensa de un abogado ante el juez)
- Anuncios, artículos de opinión, editoriales, cartas al director, artículos de crítica cultural (cine, teatro, deportes)
- Conversaciones cotidianas (explicaciones, consejos, deliberaciones), debates, coloquios, mesas redondas...

Estructura

Para convencer al receptor es importante conocer (o presuponer) sus ideas o punto de vista. Hay que prever contraargumentos (argumentos contrarios a la tesis del emisor) que habrá que refutar.

Estructura básica del texto argumentativo

- **Introducción:** se parte de una breve exposición del tema, en la que se suele presentar la tesis (la idea que se quiere demostrar). La tesis también puede estar implícita a lo largo del texto.
- **Desarrollo:** el cuerpo de la argumentación. Aportación de argumentos que confirman o rechazan la tesis. De los argumentos surgen conclusiones parciales, que a su vez dan lugar a nuevos argumentos. El emisor recurre a distintos tipos de argumentos:
 - De **autoridad:** argumentos de un experto
 - Del **sentir de la sociedad:** argumentos que coinciden con la opinión de la mayoría (a nadie le gusta..., todos sabemos...). También refranes, proverbios, sentencias.
 - Por **analogía:** relación con casos o situaciones semejantes.
 - De **ejemplificación:** un caso particular lleva a generalizar.
 - De la **experiencia individual:** argumentos que son fruto de las vivencias personales del emisor.
- **Conclusión:** se vuelve a la tesis para reafirmarla, se resume el desarrollo de los argumentos o se aportan elementos nuevos para tratar en un futuro.

- **Estructura deductiva o analítica:** se parte de una tesis y a continuación se argumenta a favor o en contra
- **Estructura inductiva o sintética:** tras desarrollar los argumentos se expone la tesis
- **Estructura encuadrada:** se expone la tesis, se aportan argumentos y se termina con una síntesis que recoge la tesis

Técnicas y formas lingüísticas

El **orden de las ideas** permite seguir el hilo argumentativo y entender el texto. Por eso es importante la estructuración en **párrafos** y relacionar las partes de la argumentación mediante **marcadores o conectores textuales** (causales, consecutivos, de contraste, distributivos...). Las ideas deben presentarse de forma **clara y directa**, evitando divagaciones. Son recursos efectivos: los ejemplos y las comparaciones (analogías), la repetición, la ironía, la metáfora, la metonimia, las interrogaciones retóricas, las citas y referencias a otros textos o autores.

- **Léxico:** abundan las palabras relacionadas con la expresión de opiniones (considerar, pensar, creer...), adverbios o adjetivos de opinión (ciertamente, desgraciadamente, importante, negativo...), tecnicismos (en textos especializados), registro estándar y algún coloquialismo (en temas más generales)
- **Sintaxis:** predominan las coordinadas y las subordinadas, ya que se ajustan mejor a la expresión de razonamientos.
- **Verbo:** predomina el presente. Empleo frecuente de la primera y segunda personas.