

A.7. Saggio argomentativo

OBIETTIVI FORMATIVI

Posso spiegare cos'è un'argomentazione
Posso distinguere tra un'argomentazione, un'opinione e un litigio
Posso elencare alcuni passi per sviluppare un'argomentazione
Posso distinguere le diverse parti di un'argomentazione
Posso elencare alcuni consigli per persuadere e spiegare come si manifesta
Posso usare un nuovo vocabolario per parlare di questo tema

❖ Per pensare...

Hai mai scritto un saggio argomentativo? Qual era il tuo scopo? Ci sono temi su cui hai preso posizione? Pensi che qualcuno possa convincerti a pensare diversamente? Quali temi controversi ti interessano?

Scrivi qui le tue risposte...

❖ Che cos'è un saggio argomentativo?

A scuola, al lavoro e nella vita di tutti i giorni, la discussione è uno dei modi principali per scambiare idee tra di noi. Accademici, uomini d'affari, scienziati e altri professionisti presentano argomenti per determinare cosa fare o pensare, o per risolvere un problema esortando gli altri a fare o credere qualcosa che altrimenti non farebbero. La formazione nella scrittura di argomenti è essenziale per tutti gli studenti universitari.

Tutte le persone discutono le loro posizioni regolarmente. Quando facciamo una affermazione e poi la sosteniamo con le ragioni, stiamo argomentando. Consideriamo quanto segue:

- Quando parlo con i miei amici suggerisco di andare a cena fuori in un determinato ristorante e procedo a fornire ragioni e dati che supportano la mia posizione in modo da convincerli.
- In una discussione con il nostro professore affermiamo che dovremmo prorogare il termine per il progetto finale e procediamo a fornire ragioni che supportano la nostra posizione per raggiungerlo.

Una argomentazione può essere retorica o accademica. Lo studio della retorica si concentra, tra l'altro, sull'arte di scrivere e parlare con l'obiettivo di convincere e persuadere. L'argomentazione retorica si

concentra su come creare un argomento che convinca e persuada efficacemente in termini generali (come gli esempi sopra). Quando ci concentriamo sull'argomento accademico, possiamo vedere che viene utilizzato per discutere e valutare idee, di solito all'interno di un campo di studio professionale, e per convincere gli altri di quelle idee. Nell'argomentazione accademica, l'interpretazione e la ricerca giocano un ruolo centrale.

❖ Argomentazione? Opinione? Controversia? Litigio?

► Argomento od opinione?

L'argomento è spesso confuso con l'opinione. In effetti, gli argomenti e le opinioni sembrano uguali quando le persone affermano qualcosa che credono essere vero, ma ci sono due differenze importanti:

- Gli argomenti hanno regole; le opinioni no. In altre parole, per formare un argomento, si deve considerare se l'argomento è ragionevole. Vale la pena farlo? È valido? È sensato? Tutte le sue parti si incastrano logicamente? Le opinioni, d'altra parte, non hanno regole e chiunque esprima un'opinione non ha bisogno di pensarla attentamente.
- Gli argomenti hanno supporto; le opinioni no. Se viene fatta un'affermazione e nient'altro, come se l'affermazione stessa fosse sufficiente a provare la sua verità, allora è stata presentata solo un'opinione. D'altra parte, un argomento deve essere supportato, e il supporto di un argomento ha le sue regole, deve essere ragionevole, rilevante e sufficiente.

► Argomento? Controversia? Litigio?

Per le persone che parlano inglese, la parola «argument» ha una connotazione di litigio. A quello si aggiunge che un argomento si concentra su temi, a volte controversi, che possono essere sollevati da diversi punti di vista, e la persona che presenta la sua argomentazione prende posizioni a favore o contro altre posizioni. Alcuni pensano che un argomento comporti un confronto, uno scontro di opinioni che sfocia in un vincitore e un perdente, una parte giusta e una parte sbagliata. Ma non deve essere così. È utile considerare il termine «argomento» in un modo nuovo. Che succede se considerassimo la discussione come un'opportunità per parlare, per condividere con gli altri il nostro punto di vista su un argomento, per mostrare agli altri la nostra prospettiva del mondo? E se considerassimo la discussione come a un'opportunità per connetterci con i punti di vista degli altri invece di sconfiggere quelli punti di vista?

❖ Passi per sviluppare un'argomentazione

Quando ci prepariamo a sviluppare un'argomentazione accademica, è vantaggioso seguire alcuni passi iniziali che ci aiuteranno a costruire un approccio sensato e ragionevole che possa essere supportato da prove e presentato in modo logico e convincente. Alcuni passi includono:

1. Trovare un tema

Quando cerchiamo un tema su cui prenderemo posizione, dobbiamo pensare a un tema discutibile. Il tema dovrebbe avere una gamma di possibili risposte, punti di vista o prospettive. Dobbiamo considerare che ci saranno persone ragionevoli che non saranno d'accordo con noi e avranno altre posizioni.

2. Stabilire una posizione

Una volta che abbiamo il nostro tema, dobbiamo stabilire la nostra posizione. Un buon tema riguarderà almeno due posizioni, ma in generale ce ne sono di più. Ad esempio, il tema del controllo della migrazione verso gli Stati Uniti comprende una gamma di possibili prospettive, compresi gli estremi (chiudere tutti i confini vs. aprire tutti i confini) e prospettive più dettagliate. Pensa attentamente alla tua posizione individuale.

3. Riconoscere punti contro e punti a favore

Una volta che abbiamo stabilito il nostro tema e la nostra posizione, è una buona idea fare un elenco di pro e contro. Conoscere i controargomenti e citarli nel nostro saggio mostra innanzitutto che siamo ben informati e teniamo conto di altre possibilità. Anticipare possibili obiezioni alla nostra posizione ci aiuta ad affrontarle, metterle in discussione, presentare prove contro di loro e infine stabilire perché la nostra posizione è più sensata.

4. Stabilire punti di supporto e prove

Il supporto e le prove sono gli strumenti migliori per convincere gli altri a considerare la nostra posizione. Per avere successo in questo scopo, il supporto e le prove devono essere pertinenti, logici e sufficienti.

5. Prendere in considerazione i tre pilastri della scrittura persuasiva:

Quando il nostro obiettivo è persuadere gli altri che il nostro argomento è valido e che vale la pena essere considerato, vogliamo utilizzare i tre pilastri della scrittura persuasiva:

1. Logos: Si riferisce a mostrare un ragionamento valido che di solito assume la forma di dati numerici, statistiche, punti logici di supporto, ecc. Può anche includere esperienze personali o testimonianze di esperti.
2. Ethos: Si riferisce a stabilire la nostra credibilità personale e quella delle nostre fonti. Che rende credibili le nostre fonti? È educazione, esperienza, ecc.? Presentiamo le informazioni in modo giusto nel senso che consideriamo più di un punto di vista? Contrastiamo ragionevolmente punti di vista opposti?
3. Pathos: Si riferisce all'aspetto emotivo del ragionamento. La maggior parte degli argomenti può essere associata ai desideri emotivi del «volere» o del «necessitare». Gli aneddoti personali sono un metodo per fare appelli emotivi. L'emozione è uno strumento potente, ma fai attenzione a non sopraffare il lettore con essa.

6. Utilizzare le modalità retoriche più adatte al nostro scopo

Quando scriviamo il nostro saggio argomentativo possiamo scegliere una o più modalità retoriche a seconda di come vogliamo strutturare il nostro saggio. Possiamo, ad esempio, utilizzare descrizioni, narrazioni, classificazioni, analisi, confronti, contrasti, cause ed effetti, nonché combinazioni di più per rafforzare il nostro argomento.

❖ Le parti principali di un saggio argomentativo

È importante strutturare bene il nostro saggio argomentativo in modo che i nostri lettori possano seguire la nostra logica. Come ogni saggio che cerca di dimostrare qualcosa, il saggio argomentativo avrà tre parti essenziali:

Parte 1: Introduzione, posizione e tesi

Nella prima parte del nostro saggio facciamo un'introduzione generale al tema in modo interessante e coinvolgente. Nell'introduzione possiamo alludere alle possibili posizioni sul tema, quindi stabilire qual è la nostra posizione e presentare la nostra tesi (leggi qui come scrivere una buona introduzione e tesi).

Ad esempio, se il mio tema è la migrazione, e in particolare la polemica su quali politiche dovrebbero esistere per le persone che sono entrate negli Stati Uniti senza documentazione durante la loro infanzia, voglio includere quanto segue nella mia introduzione:

1. Un'introduzione al tema della migrazione di bambini negli Stati Uniti (può essere un aspetto storico, una narrazione personale, una descrizione di un bambino, ecc.)
2. Un riconoscimento delle diverse posizioni dei diversi gruppi di persone rispetto alle politiche che dovrebbero esistere per queste persone, inclusa la DACA (rinvio per arrivi in età infantile) e le posizioni opposte.
3. Una dichiarazione della mia posizione che può iniziare con parole come «nonostante» o «sebbene» per riconoscere le posizioni contrarie e poi dichiarare la mia.
4. Una tesi che stabilisce quello che esporrò nel mio saggio

A seconda di quanto può essere lungo il saggio, l'introduzione può fermarsi su ciascuno dei punti separatamente o combinare i punti 2, 3 e 4 in un'unica dichiarazione, ad esempio:

«Sebbene ci siano gruppi che pensano che l'impunità di fronte all'immigrazione irregolare sia una minaccia per la nostra nazione e che tutte le persone debbano rispettare le leggi senza eccezioni, ci sono casi come quello di minori introdotti come bambini, che devono essere considerati sia per ragioni umanitarie, logistiche e legali.»

Con questa dichiarazione, i lettori possono farsi un'idea di quello che tratterà il saggio e prepararsi a leggere gli argomenti umanitari, logistici e legali per mantenere un rinvio per gli arrivi in età infantile.

Parte 2: Le prove

Il corpo del saggio si concentrerà sulla presentazione di tutte le prove in un modo ordinato e credibile che aiuti il lettore a seguire tutti gli argomenti offerti a sostegno della nostra posizione. Per esempio:

- a. Spiegare chiaramente e sostenere gli argomenti utilizzando le prove. Per spiegare relazioni complesse, mostriamo prove che possono includere studi scientifici, testimonianze di esperti, statistiche e aneddoti.
- b. Ordinare i nostri argomenti in modo efficace che aiuti il lettore a seguire la nostra logica (per categorie, per temi, per controargomenti, ecc.)
- c. Usare espressioni di causalità e connettori per creare connessioni tra le nostre prove e gli argomenti («parole utili»)
- d. Dividere i nostri paragrafi in modo che ognuno tratti un singolo soggetto e iniziare ogni paragrafo con una buona frase tematica.

Parte 3: La conclusione

Come ogni saggio, l'argomentazione richiede una buona conclusione. Lo scopo è riassumere la nostra argomentazione dicendo al lettore quello che ci siamo proposti di fare. Questo di solito si ottiene riaffermando la nostra tesi. Quello che segue sarebbe un riassunto delle prove e di come funziona per dimostrare la nostra posizione. Può essere considerare la conclusione come una risposta alla domanda: «e allora» o «perché dovremmo preoccuparci di questo». In alcuni casi, può essere opportuno lanciare un invito all'azione nella conclusione.

❖ Le finalità della persuasione

Consigli per una persuasione efficace:

- Esprimi chiaramente la tua posizione e le ragioni principali.
- Anticipa e affronta i controargomenti. Pensa al tuo pubblico e ai controargomenti che probabilmente avranno.
- Riconosci punti di vista diversi dal tuo in quanto ti dà credibilità perché i tuoi lettori sanno fin dall'inizio che sei consapevole di idee opposte e che non hai paura di dar loro spazio.
- Assicurati che il tuo supporto arrivi in molte forme diverse. Usa ragionamenti logici e appelli retorici, ma cerca anche esempi concreti tratti dalla tua esperienza e dalla società.
- Mantieni un tono cortese. Mira a un'onestà rispettosa.
- Evita la voglia di vincere la discussione. A un certo livello, tutti noi vogliamo avere ragione e vogliamo che gli altri vedano i loro errori. Tuttavia, il più delle volte, gli argomenti in cui entrambe le parti cercano di vincere finiscono per produrre perdenti ovunque. L'approccio più produttivo è persuadere il nostro pubblico a considerare la nostra affermazione come solida, non semplicemente corretta.

Se hai successo con la tua persuasione, sarai in grado di influenzare le convinzioni, gli atteggiamenti e i valori dei tuoi lettori e convincerli a pensare in modo diverso o cambiare il loro comportamento. La parola chiave nella persuasione è «cambiare». Una buona persuasione può: stimolare il pensiero; convincere; chiamare all'azione; aumentare la considerazione; e/o sviluppare la tolleranza di prospettive alternative.

❖ Al di là dell'aula

La formazione sulla scrittura di argomenti è essenziale per tutti gli studenti universitari, ma va ben al di là dell'aula. Come membri di una società, affrontiamo quotidianamente temi e controversie che ci invitano a prendere posizione. Imparare a presentare un argomento ben strutturato e ben supportato ci insegna ad aspettarci che anche gli argomenti presentati dagli altri siano ben supportati e ben evidenziati. Avere questa aspettativa ci rende membri migliori di una società poiché non possiamo essere ciecamente convinti dai ciarlatani, ma invece esigiamo ragioni e prove.

❖ Vocabolario



Scegli 5-10 parole che sono nuove o importanti per te da questa lettura. Accanto a ogni parola scrivi la sua definizione.

Scrivi qui le tue risposte...



❖ Comprensione e discussione

1. In che modo un'argomentazione retorica è diversa da una accademica?

2. Qual è la differenza tra un'opinione e un'argomentazione?

3. Perché alcuni pensano che un'argomentazione sia un litigio, e perché non lo è?

4. Quali sono i primi quattro passi per sviluppare una buona argomentazione?

5. Quale dei tre pilastri della scrittura persuasiva trovi più facile da raggiungere? Perché?

6. Quali quattro elementi devono essere presenti nell'introduzione, e quali parole sono utili includere nella tesi per mostrare che sono state considerate posizioni opposte?

6. Quale dei quattro consigli sulla presentazione delle prove pensi che ti aiuti? Perché?

6. Quale dei consigli per una persuasione efficace ritieni sia il più importante? Perché?

❖ In pratica

1. Alla ricerca di temi. Da solo o con un compagno di classe, fate un elenco di 6 temi in cui possono esserci due o più posizioni.

2. Trovare punti a favore e punti contro. Scegliete uno degli temi che avete scelti, dichiarate la vostra posizione e fate un elenco di punti a favore e contro la vostra posizione.

Tema e posizione:	
Punti a favore della vostra posizione	Punti contro la vostra posizione

3. Sviluppare una tesi. Scrivete una possibile tesi che allude ai punti contrari e poi afferma la vostra posizione a favore. Includete l'espressione «Sebbene» o «Nonostante».

This unit “Argumentación” was created by Alegría Ribadeneira by combining original material and translated portions from sections about argument essays in [Let's get writing!](#) by Elizabeth Browning; Kirsten DeVries; Kathy Boylan; Jenifer Kurtz; and Katelyn Burton, licensed [CC BY-NC-SA](#), and [Writing and Rhetoric](#) by Heather Hopkins Bowers; Anthony Ruggiero; and Jason Saphara, licensed [CC BY](#)



This work by Alegría Ribadeneira is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License](#).