

Padilla Constanza, Douglas Silvina y López Esther, “Capítulo 2: La argumentación: niveles de análisis” en Yo argumento, 2011, Córdoba, Comunicarte, pp. 35.46

“Yo argumento”

Capítulo 2 síntesis

Se va a hablar de aspectos útiles para analizar los textos argumentativos, los cuales se pueden clasificar en tres niveles: pragmático, global y local.

2.1 Nivel pragmático:

Intencionalidad contexto

Se pueden distinguir tres tipos de categorías contextuales:

- Una situación potencial: el lugar institucional que regula los principios y los valores propios de cada institución.
- Una situación actualizada: la situación particular, en un lugar y tiempo determinado, con personas y sus roles respectivos.
- Un contexto polémico: desacuerdo entre las personas que están conversando.

En cuanto al contexto, se establece un pensamiento, que es de lo que se va a discutir y el enunciador va a hablar su propio punto de vista o tesis (su postura).

Se pueden plantear tres posibilidades con respecto a cómo el enunciador propone su postura para influenciar el pensamiento y/o la acción del destinatario:

- Estrategia justificativa: el enunciador justifica su tesis con argumentos (uno o más).
- Estrategia polémica: el enunciador compara su postura con otras posturas opuestas para poder reforzarla.
- Estrategia deliberativa: El enunciador al principio no tiene decidida su tesis y va dando ejemplos o datos para al final poder tenerla.

2.2 Nivel global:

Las categorías estructurales

Tesis y conclusión

La tesis es el punto de vista, la propuesta, de un enunciador con respecto a un determinado objeto de discusión. Esto es lo más simple que se despliega de la estrategia justificativa.

En cambio, para desplegar una estrategia polémica es necesario recurrir no sólo a la propia tesis propuesta, sino también a una tesis opuesta.

Tanto para la estrategia justificativa como para la polémica, la conclusión es la confirmación de la tesis propuesta.

Las premisas

Las premisas son afirmaciones generales que constituyen la base de acuerdo en la que se basa la argumentación y que permiten o garantizan que se pueda llegar a la conclusión. Éstas pueden tener diferentes lugares: lugares de cantidad, lugares de calidad y lugares de lo existente.

Los argumentos

Se puede hablar de argumentos propuestos (los del enunciador) y de argumentos adversos (los del adversario), y se pueden clasificar en cuatro tipos:

- Argumentos mediante ejemplos: se usan ejemplos para apoyar una generalización.
- Argumentos por analogía: se utilizan dos ejemplos y se comparan entre sí, argumentando que, si los dos ejemplos son parecidos en muchos aspectos, son también parecidos en otro aspecto más específico.
- Argumentos de autoridad: el enunciador se basa en una fuente confiable para dar su tesis.
- Argumentos causales: establece una relación entre una causa y un efecto/s.

Los modos de organización

Estructuras alternativas de la argumentación		
<i>Para la Estrategia de justificación</i>	<i>Para la Estrategia polémica</i>	<i>Para la Estrategia deliberativa</i>
- Objeto	- Objeto	- Objeto
-Tesis propuesta	- Tesis propuesta	- Premisas o datos
- Premisas o datos	- Premisas o datos	- Argumentos
- Argumentos	-Tesis adversa	- Tesis/Conclusión
- Conclusión	- Argumentos de la tesis adversa	
	- Refutación a la tesis adversa	
	- Argumentos de la tesis propuesta	
	- Conclusión	

2.3 Nivel local:

Estrategias discursivas

Modalidades discursivas

Se pueden distinguir dos tipos de relaciones en el concepto de modalidad: las modalidades de la enunciación (relación entre el enunciador y el destinatario) y las modalidades del enunciado (relación entre el enunciador y su tesis).

Modalidades de enunciación

Especifican el tipo de comunicación entre el enunciador y el destinatario. Las modalidades que más convienen a la argumentación son la asertiva y la interrogativa. La asertiva pone en evidencia lo convencido que está el enunciador al plantear su punto de vista, lo cual puede hacer que el destinatario confíe más. Por su parte, la interrogación es una forma hábil para demostrar los diferentes puntos del razonamiento, y puede ser también una aserción indirecta.

Modalidades del enunciado

Caracterizan la forma en que el enunciador se sitúa con respecto a su enunciado, recurriendo a diferentes alternativas:

- Modalidades lógicas o intelectuales: son las que fortalecen o suspenden una afirmación.
- Modalidades apreciativas: son las que expresan las emociones en la relación enunciadador/enunciado.
- Modalidades valorativas: son las que consideran la relevancia de lo planteado, atendiendo a los valores.
- Modalidades desiderativas: son las que muestran los deseos del enunciadador en relación con lo dicho.
- Modalidades de necesidad: son las que expresan la postura del enunciadador, en relación con los criterios de necesidad, deber u obligación.

Enunciados polifónicos

La negación polémica es la reacción a una afirmación del enunciadador. Esta negación compone la primera parte de una estructura adversativa exclusiva, compuesta en su segunda parte con el conector prototípico *sino que*.

Sin embargo, también pueden expresarse otros matices de esta polemicidad, a través de estructuras adversativas, expresadas prototípicamente con el conector *pero*, que dan cuenta de dos partes, cada una con su punto de vista.