

La Argumentación



Situación de enunciación de la argumentación

- **Objeto:** un tema controversial que admita distintos puntos de vista o enfoques. Un problema con más de una forma de darle solución.
- **Emisor:** quien manifiesta una posición determinada frente al objeto.
- **Carácter dialógico:** se produce una confrontación entre el emisor actual (proponente) y un receptor (oponente) concreto o no , presente o representado textualmente, lo que genera polémica.
- **Finalidad:** promover la adhesión mediante estrategias de convencimiento o persuasión.



ELEMENTOS DE LA ARGUMENTACIÓN

- 1. Tesis**
- 2. Bases**
- 3. Garantía**
- 4. Respaldo**

Esquema de Toulmin



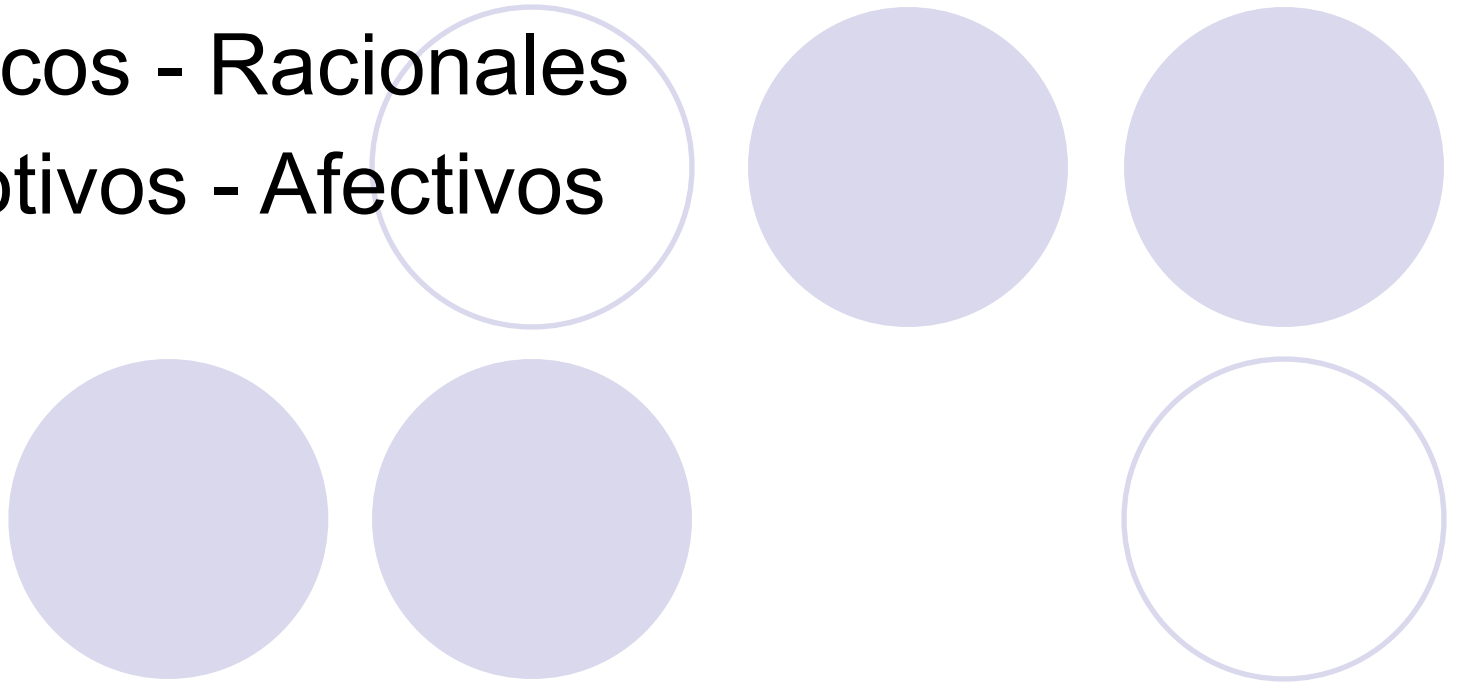
- **Tesis** ¿Qué voy defender?
- **Bases** ¿Desde dónde emana mi tesis?
- **Garantías** ¿Por Qué sostengo dicha tesis?
- **Respaldos** ¿En que me apoyo para sostener mi garantía (bibliografía, autoridades, experiencias personales, sentido común, etc.)?

Ejemplo:

- Tesis: Es muy probable que tiemble.
- Base: Porque el clima ha estado raro (abochornado).
- Garantía: Por lo general, cuando el clima está raro (abochornado), tiembla.
- Respaldo: El saber popular

Tipos de argumentos

- Lógicos - Racionales
- Emotivos - Afectivos



Tipos de argumentación

- Retórica (Exordio - Argumentación - Peroratio)
- Argumentación de Tulmin (Tesis - evidencia - garantía - Respaldo - Reserva - Calificativo moral)