



## Participación y argumentación ciudadana en democracia

Guía N°2  
(Formativa)  
Prof. Valentina Allende

Objetivo:

- Teorizar aspectos propios del discurso argumentativo como: Definición, características, situación comunicativa y situaciones de carácter inmediato, mediato y diferido.

### Introducción

La argumentación es el medio a través del cual expresamos con fundamento nuestras posiciones o puntos de vista sobre las variadas materias que son el objeto de la comunicación, con el propósito de **convencer razonadamente** o **persuadir afectivamente** a los receptores acerca de la validez de nuestras posiciones.

El objetivo fundamental del discurso argumentativo es *influir en el receptor* para que éste acepte o adhiera a nuestro punto de vista, realice cierta acción, reafirme alguna convicción ya existente, o la modifique, vale decir, **la argumentación no es sólo una operación lógica, pues el argumentador siempre quiere actuar sobre las opiniones del otro, quiere obtener alguna acción** (física o mental) a partir de su discurso. Se emplean para ello fórmulas que procuran **convencerlo** mediante **argumentos** (ámbito de la racionalidad y razones) y/o **conmoverlo** apelando a sus emociones (ámbito de influencia y motivos). El primer componente está presente como predominante, por ejemplo, en el discurso científico; el segundo, a su vez, en el discurso publicitario.

El discurso argumentativo está formado, entonces, por dos componentes:

- a) el componente **lógico-racional** destinado a convencer (apela al intelecto).
- b) el componente **retórico-afectivo** destinado a persuadir (apela a las emociones y la voluntad).

El componente **lógico-racional** otorga un rol protagónico al lenguaje verbal, ya sea oral o escrito; el componente **retórico-afectivo**, en cambio, presenta junto con el lenguaje verbal una importante presencia del lenguaje no verbal ya en sus aspectos kinésicos (una sonrisa o una mirada), proxémicos (en una argumentación judicial, acercarse al jurado para crear una atmósfera de intimidación y confianza) o icónicos (en el mismo caso anterior, mostrar una fotografía como prueba).



## 2. Las características del discurso argumentativo

### 2.1 Carácter polémico

Para que exista la argumentación debe haber un campo problemático o un tema respecto del cual haya diversos puntos de vista. Cuando la posición controversial o discutible se sostiene para defenderla o refutarla se formula una **tesis**.

La función de la argumentación es, entonces, sostener nuestra opinión (hacerla admisible mediante la apelación al raciocinio de él o los interlocutores y persuadir a otros a que actúen en consecuencia de ella) afirmando una tesis que influya e inste a la acción mental o física, o simplemente a la adhesión del receptor.

A diferencia de una demostración, es decir, la prueba sin ambigüedad basada en reglas de un sistema formalizado para la cual no importa si el auditorio acepta o no

los axiomas, **la argumentación es un razonamiento que no es enteramente cierto, sino probablemente cierto**. Los principios en que se basa son aquellos que tienen aceptación mayoritaria, o bien, son sostenidos por los especialistas en una materia particular. **los argumentos propiamente tales no son verdaderos ni falsos, sino que probables**, es decir, los argumentos con respecto a un tema cualquiera son plausibles mientras no haya demostración de lo contrario.

### 2.2 Carácter dialógico

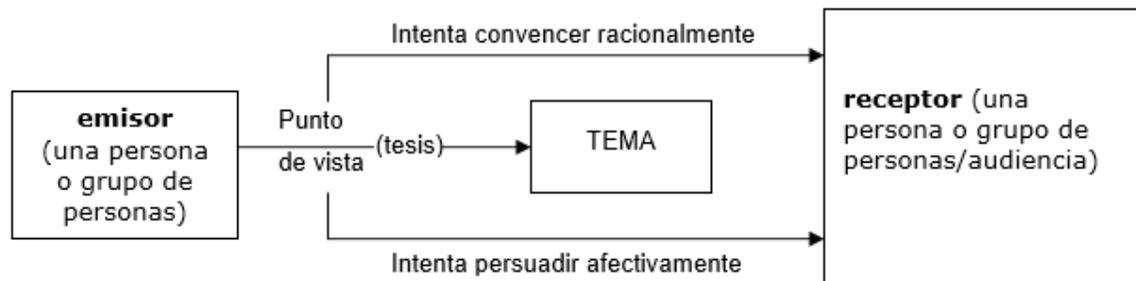
La argumentación se basa en el intercambio de argumentos para alterar la opinión del receptor **a quien debe suponerse como parte de la situación argumentativa**. Esto significa que en este diálogo se suponen las posibles objeciones de parte del receptor, aunque no las explicita. No obstante lo anterior, el carácter dialógico del discurso argumentativo, **también ocurre en el monólogo**, es decir, el diálogo interno en el cual el emisor, por habla o pensamiento, argumenta o delibera sobre la solución que debe dar a una determinada problemática. Hay muchas formas monológicas que suponen el diálogo, por ejemplo, si alguien enuncia una negación polémica como: "juro por mis hijos que no he consumido drogas" está poniendo en escena a otro enunciador (real o imaginario) que ha emitido la aseveración afirmativa "esta persona ha consumido drogas". También hay un diálogo supuesto en un texto monológico como el editorial de un periódico. El sujeto siempre argumenta con alguien ("el otro") para lograr su adhesión. El "otro" puede ser un interlocutor o contrincante presente, ausente, actual, pasado o futuro.



### 3. La situación comunicativa argumentativa

La situación comunicativa argumentativa se define básicamente por:

1. Un tema respecto del cual existen diferentes puntos de vista u opiniones
2. Una posición o punto de vista que adopta el emisor sobre ese tema.
3. Razones que dan validez y fundamento a una posición.
4. Recursos afectivo-retóricos para persuadir o influir sobre el receptor.



#### 4.1. Situaciones de carácter inmediato/mediato/diferido

- a) **Situación inmediata:** emisor y receptor están presentes en el mismo acto de comunicación. La modalidad lingüística principal en que esto ocurre es la oral. En el intercambio ambos se influyen mutuamente permitiendo la variación, corrección, aceptación o refutación de las tesis planteadas.
- b) **Situación mediata:** emisor y receptor están presentes, la modalidad lingüística es también oral. Sin embargo, la diferencia está en que las observaciones o contraargumentos del receptor **no son inmediatos** a la tesis sustentada por el **ponente**. Este intercambio mediato ocurre, por ejemplo, en una conferencia o panel con audiencia. En primer lugar, el expositor presenta una tesis sobre un tema, posteriormente el auditor por escrito o de modo oral expresa opiniones o preguntas referidas a la tesis.
- c) **Situación diferida:** emisor y receptor no están presentes en el mismo acto de comunicación, la modalidad lingüística es escrita. El emisor está lejano en el tiempo y el espacio con respecto de su receptor-lector. Por ello, la construcción de la argumentación no puede ser mediada por la interacción de ambos, por tanto no pueden influirse en sus posiciones. Hay un intercambio diferido, por ejemplo, cuando leemos en el periódico los argumentos de una autoridad para tomar una decisión.