

La argumentación

Apoyo guía nº1
IIº semestre
SEGUNDO MEDIO



Estrategias lectoras

- Estrategia: nº 1 Determinar la tesis o punto de vista del emisor
- Habilidad: Comprender-Analizar

La argumentación

En la sociedad existen temas muy variados sobre los que las personas adoptan puntos de vista contrapuestos. Para defender nuestra opinión, usamos **argumentos**, es decir **razonamientos** mediante los que intentamos **convencer a nuestro interlocutor**. Estos argumentos pueden ser a favor o en contra de un tema. (Por ejemplo, a favor o en contra de la pena de muerte) y muestran las razones que justifican la tesis o conclusión a la que llegamos.

¿Qué es la tesis?

- Los textos argumentativos están estructurados sobre la base de una **tesis**. Se denomina de esta forma a una **opinión sostenida** por alguien y que sirve de punto de partida o de legada de un argumento. La tesis es la afirmación base de la argumentación. Mediante ella se expresa la opinión del emisor sobre un tema determinado. La tesis puede encontrarse de forma explícita en un texto (de manera textual y solo hay que subrayarla) o de manera implícita (tú debes deducirla y explicarla con tus palabras).

Finalidad

- La finalidad del discurso argumentativo es validar, mediante **razonamientos**, la posición o punto de vista que sostiene el emisor; influir en el receptor convenciéndolo con razones y/o **persuadiéndolo** afectivamente para que adhiera a la posición del enunciante, para que modifique sus puntos de vista u opiniones.
- Para determinar la tesis o punto de vista del emisor pregúntate siempre: **¿qué es lo que intenta demostrar el emisor a través de su discurso? O ¿De qué me quiere convencer o persuadir el emisor?**

¿Qué es la tesis?

Opinión o punto de vista del emisor: es la afirmación que sirve de base a la argumentación.

Expresa su opinión sobre un tema determinado. Se da en forma explícita o de manera implícita.

Finalidad: validar, mediante razonamientos, la posición o punto de vista que sostiene el emisor.

Influir en el receptor convenciéndolo con razones y/o persuadiéndolo afectivamente para que adhiera a la posición del enunciante.

Pregunta orientadora: ¿Qué es lo que intenta demostrar el emisor a través de su discurso? O ¿cuál es la idea que sostiene el emisor?

**¡Ahora sí puedes
desarrollar la guía n°1!**

Y recuerda que...

