

L'argumentació

- **Què és?**

L'argumentació és un mode de d'organitzar el discurs que pretén aconseguir l'adhesió d'un auditori a les tesis que presenta l'emissor. L'argumentació s'utilitza normalment per desenvolupar temes que es presten a certa controvèrsia.

L'argumentació s'identifica amb l'enunciat d'un problema o situació que admet posicions a favor o en contra d'una **tesis** (opinió que es defensa). Argumentar es, per tant, aportar raons per defensar una opinió. En l'exemple que exposem més endavant sobre la llei d'estrangeria a Espanya, la tesi és que la llei d'estrangeria espanyola de 1985 vulnera la Declaració Universal dels Drets Humans, aprovada per l'ONU el 1948".

Tota argumentació té un caràcter **dialògic**: un diàleg (**tesi i arguments**, per una banda; **antitesi i contraarguments**, per l'altra) amb el pensament de l'altre per transformar la seva opinió. D'aquí es dedueix la necessitat de tenir en compte al destinatari (identificar-lo, conèixer-ne els gustos i valors, preveure'n l'opinió...) per seleccionar els arguments més adequats i eficaços, i per **contraargumentar** (exposar les raons que contraresten o invaliden els raonaments aliens).

Com a pràctica social, l'argumentació implica una forma específica d'interacció davant d'una discrepància o un conflicte. Tant en la participació en diferents instàncies de la vida pública com en l'àmbit privat, l'argumentació ofereix una alternativa a les formes directes de la imposició o la violència per resoldre situacions problemàtiques en què no hi ha consens. Des d'un punt de vista pragmàtic, l'argumentació és un acte de parla complex amb el propòsit de contribuir a la resolució d'una diferència d'opinió.

D'altra banda, tot i que en un text l'argumentació és molt important, se sol combinar amb altres seqüències, com l'exposició o la descripció, per fer el text més eficaç i dinàmic. Això mateix passa en l'assaig, on predomina el procediment argumentatiu en combinació amb l'exposició. Pel que fa a diferents tipus de textos argumentatius, entre els gèneres argumentatius de llarga trajectòria històrica trobem l'argumentació raonada, també denominada argumentació explícita, originada a l'antiga Grècia en relació a pràctiques jurídiques, polítiques i commemoratives. A diferència d'altres gèneres argumentatius en què la persuasió o la justificació es poden dur a terme mitjançant recursos el·líptics (penseu, per exemple, en els textos publicitaris), l'argumentació raonada exigeix el desenvolupament d'un raonament per apuntalar una tesi.

En els textos científics, els jurídics i algunes modalitats de textos tècnics l'argumentació també hi té un paper molt important (vegeu "**Models de textos**").

El discurs argumentatiu compren una àmplia varietat de gèneres -com per exemple la discussió quotidiana, l'assaig literari o una sentència- que recorren a recursos molt diversos i posseeixen diferent grau de complexitat. Les situacions més comunes en què s'utilitza l'argumentació són:

a) Les de caràcter interpersonal: vida quotidiana (demanar permís als pares, sol·licitar un augment de sou...). Utilitzen un discurs i un llenguatge informal.

b) Les de caràcter social: cartes al director, articles d'opinió, manifestos, anuncis publicitaris, debats, taules rodones... Es tracta d'un discurs més pensat i estructurat, amb un llenguatge més elaborat i precís.

c) Situacions tècniques: àmbit científic, jurídic i administratiu... (tractats, instàncies, al·legats, sentències, demandes...). Empren estructures molt formalitzades, amb un llenguatge tècnic.

d) Situacions acadèmiques: els exàmens, els informes, els treballs acadèmics (vegeu "**models de textos**").

En l'àmbit acadèmic saber argumentar bé és imprescindible per defensar amb èxit la posició que se sosté. Per tant, és important examinar els possibles arguments dels contrincants i buscar arguments sòlids que defensin les nostres conclusions.

● **Estructura dels textos argumentatius**

Els textos argumentatius, com els expositius, basen part important de l'efectivitat en la bona organització de les idees amb què es pretén convèncer o persuadir. D'entre les diferents estructures que pot mostrar aquest mode del discurs, analitzarem l'organització més habitual establerta ja en l'antiguitat per la retòrica clàssica. Tot text argumentatiu s'articula entorn de quatre parts fonamentals que analitzarem a continuació:

1. Presentació o introducció

Té com a finalitat presentar el tema sobre el qual s'argumenta, captar l'atenció del destinatari i despertar-li l'interès i una actitud favorable.

2. Exposició de la tesi

De manera clara i breu, per informar el destinatari, s'exposa la tesi central. La tesi és la idea fonamental a l'entorn de la qual es reflexiona; és la postura que es manté respecte al tema. Pot aparèixer al principi o

al final del text. El nucli de l'argumentació el constitueix la tesi, i s'ha de presentar de forma clara per no crear confusió en el receptor.

Per defensar una opinió se sol adoptar una d'aquestes tres postures argumentatives:

a) Postura positiva: l'emissor-argumentador aporta arguments que recolzen la tesi.

b) Postura negativa: s'ofereixen raons que refuten o rebutgen arguments contraris al punt de vista que defensem (argumentació negativa o de refutació).

c) Postura eclèctica: s'accepten algunes concessions (arguments contraris) i s'aporten arguments propis.

3. Cos argumentatiu i antitesi

Un cop exposada la tesi, comença l'argumentació pròpiament dita. Es tracta de justificar la tesi amb la presentació de diverses proves i arguments (argumentació positiva), o de refutar la tesi contrària o admetre algun argument contrari (concessió) per contraargumentar. És el centre del discurs persuasiu i s'articula en funció a l'ús de diferents tipus d'arguments que veurem més endavant. rèpliques dels opositors abans que les formulin. Per tant, amb l'objectiu de defensar la seva opinió, l'escriptor pot introduir de manera explícita una tesi oposada a la pròpia (**antitesi**) per rebatre-la fins i tot abans que el lector se la planteji.

4. Conclusió

Es recorda la tesi a l'interlocutor, les parts més rellevants del que s'ha exposat i s'insisteix en la posició argumentativa que hem adoptat.

En les argumentacions escrites (textos científics i tècnics, humanístics, assajos...), els esquemes més utilitzats són:

a) Argumentació deductiva

Presenta una orientació demostrativa: es parteix d'una o diverses idees generals (tesi) per arribar a una conclusió (que reafirma la tesi de partida o en proposta de noves) mitjançant la presentació de fets, proves i arguments.

b) Argumentació inductiva

Es parteix de la presentació d'una sèrie d'arguments i, després d'analitzar-los i raonar-los, s'arriba, a mode de conclusió, a una tesi que es dedueix d'aquests arguments.

c) Argumentació mixta

Conté a la vegada elements de l'esquema deductiu i de l'inductiu. Al principi es formula la tesi, es mostren els fets, casos o raonaments que la confirmen i, al final, es repeteix la tesi, gairebé sempre amb alguna variant.

- **Com es fa?**

A. Explorar la qüestió

El primer pas és la indagació; abans de començar a escriure el text argumentatiu cal explorar la qüestió i considerar les diferents posicions.

a) Explora els arguments sobre tots els aspectes de la qüestió

No comencis escrivint un argument a favor o en contra de la primera opinió que se t'acudeixi. Es tracta de donar una opinió ben informada que es pugui defensar amb arguments sòlids. Informa't sobre la qüestió, llegeix articles i parla amb persones amb diferents punts de vista. Així també començaràs a formular arguments propis, posant en pràctica algunes tècniques argumentatives (exemplificació, argument d'autoritat, analogia...).

b) Qüestiona i defensa les premisses de cada argument

Exemple: Cap europeu no és asiàtic. Tots els francesos són europeus.--> Cap francès és asiàtic.

Quan les premisses d'un argument són discutibles, cal examinar també els arguments que té a favor. Cal convèncer el lector que les premisses són certes. Tota informació que doni lloc a dubtes raonables necessita almenys alguna defensa.

c) Revisa i reconsidera els arguments tal com apareixen

Abans de trobar una opinió que es pugui defensar amb arguments forts, potser hauràs de tractar amb diferents conclusions. Fins i tot un cop hagi decidit la conclusió que vols defensar, pot ser que hagi de tractar diferents formes de l'argument abans no en trobis una que funcioni bé. Probablement hauràs de millorar l'argument inicial.

B. Ordena els punts principals

Suposem que arribem a una tesi que ens sembla que podem defensar adequadament. Ara cal organitzar el text perquè tracti tot el que sigui necessari; preparem un esquema.

a) Explica el problema

Comencem presentant la pregunta que volem respondre.

En en el text de l'apartat "Exemple", la pregunta implícita seria: Vulnera la llei d'estrangeria espanyola la Declaració Universal dels Drets Humans?

A continuació, expliquem per què és important. També cal que tinguem en compte el públic a qui ens dirigim.

b) Formula una proposta o afirmació definitiva

Si formulem una proposta, hem de ser específics. En primer lloc, exposem la nostra afirmació de manera senzilla i, tot seguit, n'oferim tants detalls com calgui. Cal formular de manera clara quin és el nostre propòsit.

c) Desenvolupa els arguments de manera completa

Un cop hem aclarit la importància de la qüestió que tractem i hem decidit exactment el que ens proposem fer en el treball, ja podem desenvolupar l'argument principal.

Planificar és important. Un argument ben desenvolupat és millor que tres arguments tan sols esbossats.

Si argumentes a favor d'una afirmació filosòfica, aquest és el lloc per desenvolupar els arguments principals; si argumentes a favor de la teva interpretació d'un text o d'un esdeveniment, aquest és el lloc per explicar els detalls del text o de l'esdeveniment, i per explicar-ne detingudament la teva interpretació. Si el teu text és una valoració d'alguns dels arguments en una controvèrsia, explica els arguments i les raons de la teva evaluació.

d) Examina les objeccions (contraarguments)

Anticipa't a preguntes escèptiques. Així podem matisar la tesis de partida.

La majoria de tesis no tenen un sol efecte, sinó molts. Has d'examinar quins desavantatges pot tenir la teva tesi (anticipa't als desavantatges que els altres puguin objectar). Argumenta que els avantatges superen els invonvenients (i assegura't que realment ho fan) i intenta contestar les crítiques més fortes o més habituals.

e) Examina les alternatives

Si defenses una tesi, no és suficient mostrar que la teva proposta resol un problema; també has de mostrar que és millor que les altres maneres de resoldre'l.

De manera similar, si interpretes un text o un esdeveniment, has d'examinar les interpretacions alternatives. Has de demostrar que les altres explicacions són menys probables.

C. Escriure el text argumentatiu

Ja has explorat la qüestió i desenvolupat un esquema, així que ara és el moment d'escriure el text (recorda que escriure'n la versió només és l'últim pas!).

a) Segueix el teu esquema

Segueix l'esquema que has desenvolupat i no passis d'un punt a un altre, si l'altre punt ha de venir més tard.

b) Formula una introducció breu

L'introducció ha de ser breu i precisa; no pot ser una introducció massa general.

c) Exposa els arguments d'un en un

Com a regla general, exposa un argument per paràgraf. Incloure punts molt diversos en el mateix paràgraf només confon el lector i fa perdre aspectes importants. Utilitza l'argument principal per plantejar els paràgrafs.

Un bon assaig primer explica la importància de la qüestió, després formula la tesi i, finalment, dedica un paràgraf (o, a vegades, més d'un) a cada una de les premisses.

d) Claretat

Les qüestions que tu creus que estan relacionades, a algun lector li poden semblar totalment desvinculades. Per tant, és essencial explicar les connexions entre les idees, encara que et semblin absolutament clares.

e) Recolza les objeccions amb arguments

A més de desenvolupar els teus arguments de manera acurada i completa, també has de desenvolupar amb detall els possibles contraarguments, si bé no cal que sigui de manera tan completa com en el cas dels arguments a favor de la postura que defenses.

f) No afirmis més del que has provat

Acaba sense prejudicis. Ben poques vegades respondràs a totes les objeccions de manera adequada i sempre en poden aparèixer de noves, que no pots infravalorar.

D. Evita les falàcies

Les falàcies són errors en els arguments. Dir que una cosa és una falàcia normalment només és una altra manera de dir que viola una de les regles dels bons arguments que acabem d'exposar. Per exemple: si en el desenvolupament dels punts principals es generalitza a partir d'una informació incompleta (punt c); si no s'examinen les objeccions (punt d); o si s'obliden les alternatives (punt e).

*** Importància dels connectors argumentatius en el text acadèmic**

La funció bàsica dels textos argumentatius és presentar un seguit d'informacions de manera convincent per guiar el lector cap a les conclusions que ens interessin. Per tant, és imprescindible relacionar les seqüències textuais entre si. Això ho aconseguim a través de l'ús de **connectors**.

Bibliografia i vincles