

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE
MÉXICO**

**PLANTEL “NEZAHUALCÓYOTL” DE LA ESCUELA
PREPARATORIA**

LENGUA Y COMUNICACIÓN II

EL TEXTO ARGUMENTATIVO

VISIÓN PROYECTABLE

ELABORÓ: Dr. en Ed. BENJAMÍN AGUILERA MARTÍNEZ

Septiembre 2025

GUION EXPLICATIVO DEL EMPLEO DEL MATERIAL DIDÁCTICO

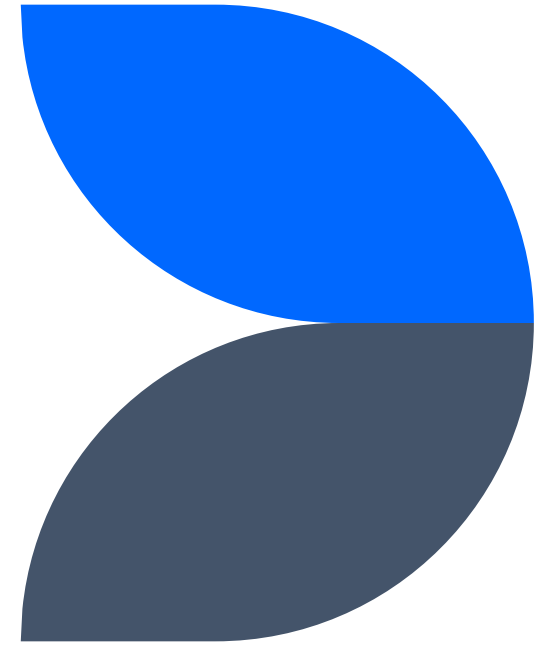
Se sugiere al docente de la asignatura, el empleo de estas diapositivas al inicio del tema, a fin de ayudarlo en el desarrollo de la clase magistral, como un complemento que ilustre y acerque a los alumnos a los contenidos del tema “El texto argumentativo”, dentro del módulo I de la unidad de aprendizaje de Lengua y comunicación II.

A partir de su uso, el alumno podrá asumir una postura personal y objetiva ante las diferentes manifestaciones de la lectura y el proceso de comunicación

Esta información brinda la posibilidad de conocer otras formas de pensamiento, analizarlas y estructurar un criterio personal, para poder interactuar con la sociedad, haciendo uso de los recursos de investigación.

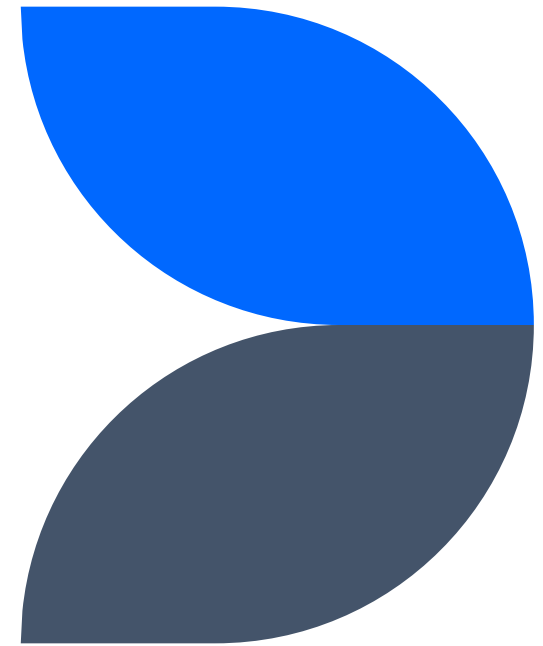


1.4 El texto argumentativo



Propósito del módulo

Comprende la reseña a través de la función social para distinguir su diferencia con el resumen y el relato simple.



Definición central de argumentación



La argumentación es un texto o discurso cuya finalidad pragmática es demostrar la validez o solidez de un punto de vista (tesis).



Esto se logra mediante la presentación de razonamientos lógicos estructurados.

Propósito dual

La argumentación persigue un doble objetivo:

Demostración: Confirmar la certeza o plausibilidad de la tesis.

Persuasión: Influir en el interlocutor para que **adhiera** a la propuesta o sea llamado a la **acción**.

Distinción argumento vs. opinión

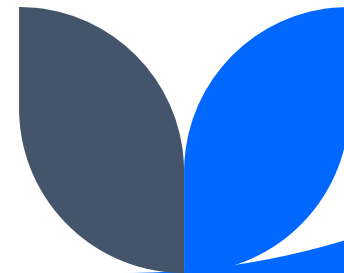


- Las opiniones son apreciaciones personales que pueden estar fundadas o infundadas.
- Los argumentos son un conjunto de afirmaciones que se apoyan en un modelo lógico de razonamiento.
- Una argumentación debe sustentar sus apreciaciones en elementos lógicos y comprobables.



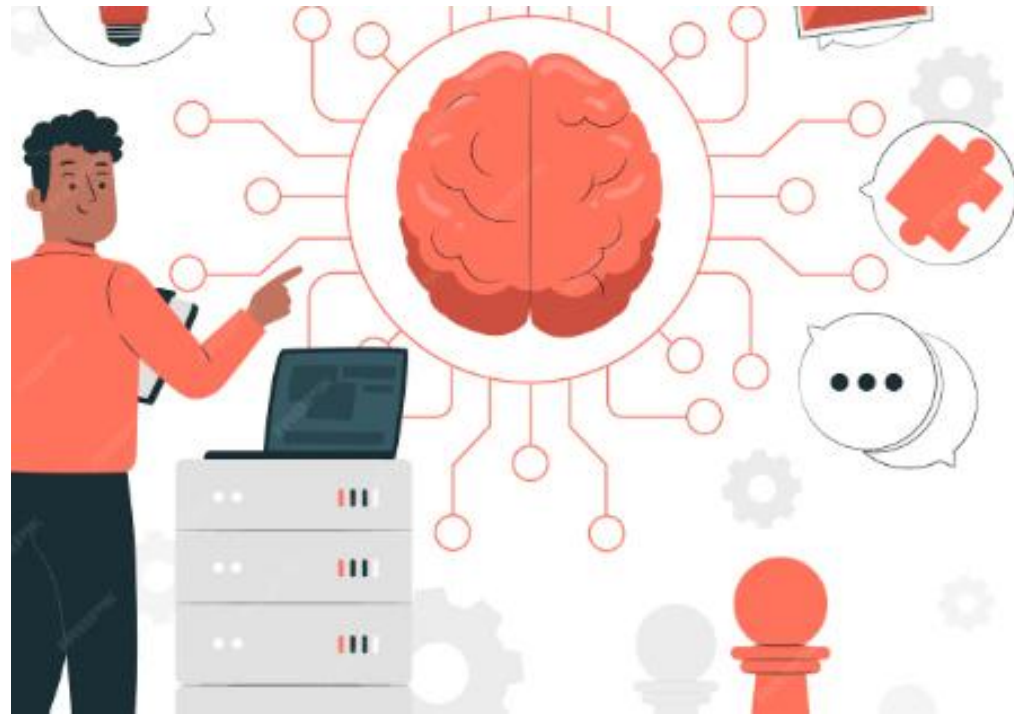
La argumentación como práctica social

- Es una práctica habitual en campos donde existe controversia o se confrontan ideas.
- Se encuentra con diverso grado de complejidad en situaciones académicas, científicas, políticas y cotidianas.



La necesidad de la lógica

- La argumentación constituye una cadena de razonamientos.
- Su función social es dar valor y coherencia al discurso, organizando el pensamiento del hablante para evitar la ambigüedad o la vacuidad conceptual.



Componentes esenciales de la argumentación



Toda argumentación formal requiere de cinco elementos fundamentales interconectados:

Tesis

Premisas

Argumentos

Contraargumento

Conclusiones

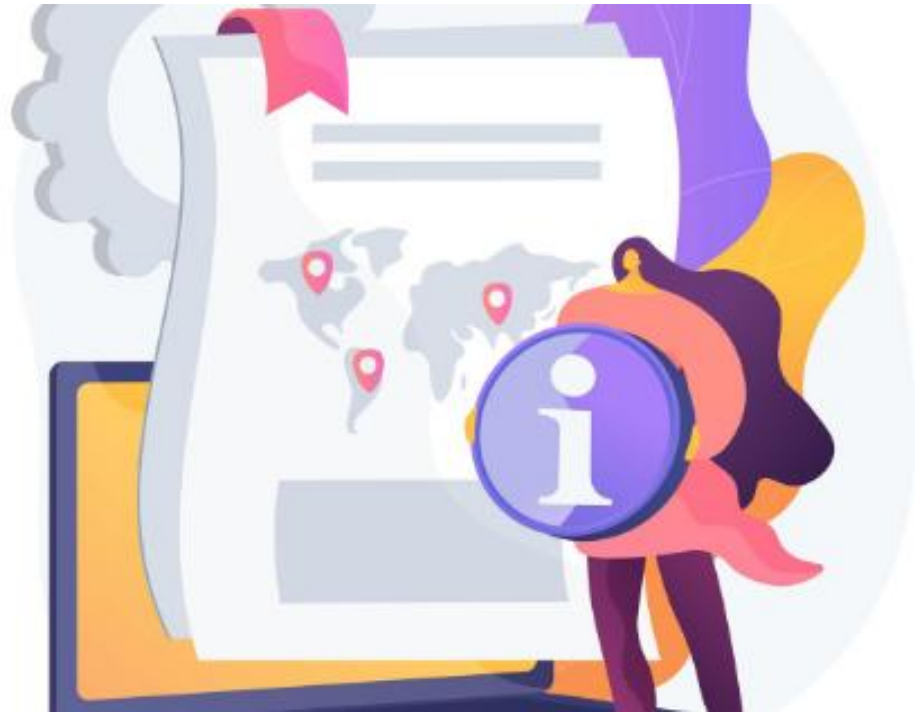


La Tesis

- Es la **idea fundamental** que se pretende demostrar a lo largo del texto.
- La tesis es la **postura principal** que el autor adopta frente a un tema controversial.
- Puede ubicarse al inicio (modelo deductivo) o al final (modelo inductivo) del desarrollo discursivo



Las premisas (base de sustento)



- Es el conjunto de información previa (observaciones, datos, conocimientos aceptados).
- Las premisas son los puntos de partida sobre los cuales se sostiene el argumento y desde donde se infiere la tesis.



Los Argumentos

- Son los razonamientos lógicos y demostrables que actúan como puente.
- Su función es vincular las premisas con la tesis, ofreciendo el soporte racional necesario para la demostración.



El Contraargumento



- Razonamientos que objetan o atacan algún aspecto de la tesis propia o de sus argumentos.
- Se incluyen estratégicamente para anticiparse a posibles réplicas del interlocutor.

Las conclusiones



- Es la síntesis final a la cual conducen los argumentos presentados.
- Recapitula y reafirma el punto de vista adoptado, buscando la adhesión definitiva del receptor.



El modelo tripartito



La estructura argumentativa canónica se organiza en tres fases clave:

- Introducción
- Desarrollo (o Cuerpo Argumentativo)
- Conclusión (o Peroración)



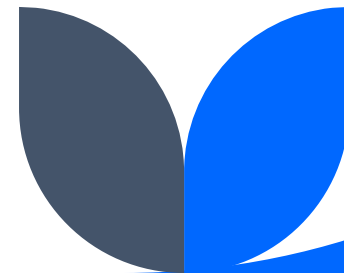
La introducción



- **Exordio:** Su objetivo inicial es preparar el ánimo del receptor y captar su atención.
- **Proposición:** Presentación clara del problema o la controversia sobre la que se argumentará.

El desarrollo

- Es el cuerpo argumentativo donde se realiza la demostración.
- Se expone formalmente la tesis (si no se hizo en la introducción).
- Se presenta la serie ordenada de argumentos que justifican la postura



La estrategia de la disposición



- La efectividad del desarrollo depende de la disposición y el orden de los argumentos.
- Es crucial determinar la fuerza relativa de cada argumento para presentarlos de manera creciente o decreciente.



La refutación integral



- La refutación es el acto de derribar el contraargumento previamente planteado.
- Es una táctica retórica que demuestra que el autor ha considerado y superado las posiciones contrarias, fortaleciendo su credibilidad.

La conclusión

- Su función principal es reafirmar la validez de la tesis.
- A menudo incluye una recapitulación de los puntos más fuertes y un llamado final a la convicción o a la acción.



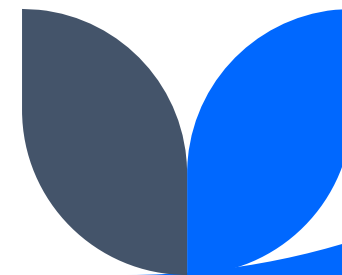
Tipos de razonamiento y lógica



Toda argumentación se sustenta en procesos de inferencia.



La inferencia es el paso mental que permite derivar o deducir una conclusión a partir de las premisas.



Razonamiento deductivo



- Va de lo general a lo particular.
- Se basa en una ley o principio universal para aplicarlo a un caso específico.
- Si las premisas son válidas, la conclusión es necesariamente verdadera (verdad formal).



Razonamiento inductivo

- Va de lo particular a lo general.
- Se basa en la observación de casos individuales para establecer una generalización.
- La conclusión es solo probable, ya que un solo caso contrario puede anular la generalización.



Razonamiento abductivo

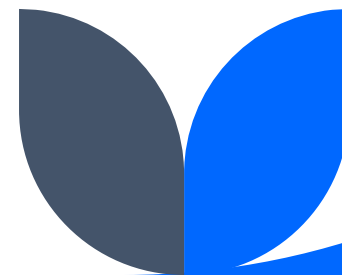


- Se basa en la formulación de la mejor explicación posible (hipótesis) para un conjunto de observaciones.
- Es común en la ciencia y el diagnóstico, donde se infiere la causa más plausible a partir de los efectos observados.

Tipos de argumentos por contenido


Argumentos de Autoridad: Basados en la validez otorgada por el conocimiento de un experto o una institución reconocida.

Argumentos de Hecho: Fundamentados en pruebas observables, datos estadísticos o evidencia empírica verificable.



Tipos de argumentos por contenido

Argumentos Racionales: Basados en ideas universalmente aceptadas o verdades admitidas por la sociedad (sentido común).

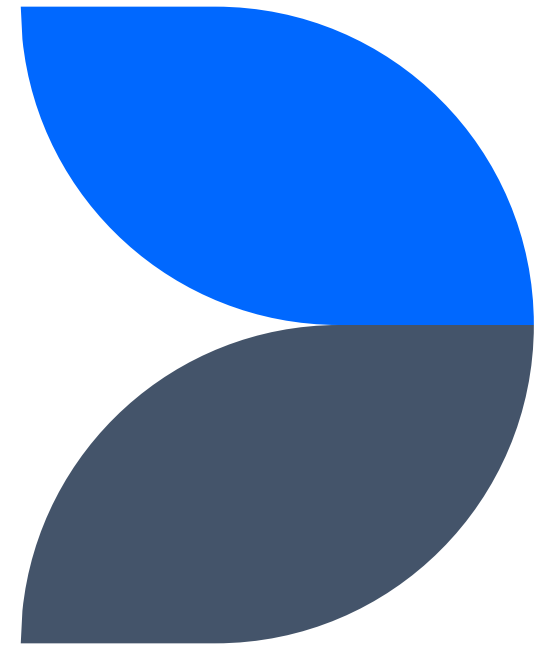


Argumentos de Valor: Apelan a un sistema de valores (ética, moral, justicia) para sustentar la tesis.



La coherencia estructural

- El éxito del argumento depende de la coherencia entre sus partes.
- La tesis, premisas y argumentos deben mantener una relación de dependencia lógica para que el razonamiento sea sólido.



Importancia de la sustentación

- Un argumento sin premisas o evidencia se convierte en una mera aseveración.
- La calidad del argumento es directamente proporcional a la solidez y verificabilidad de su sustentación.

Bibliografía

Aristóteles. (2018). *Retórica*. (Q. Racionero, Trad.). Alianza Editorial.

Cicerón, M. T. (2001). *De la invención retórica*. (S. Núñez, Trad.). Editorial Gredos.

Copi, I. M., & Cohen, C. (2013). *Introducción a la lógica* (15ª ed.). (E. M. C. Zardoya, Trad.). Limusa.

Perelman, C., & Olbrechts-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación: La Nueva Retórica*. Editorial Gredos.

Quintiliano, M. F. (2016). *Instituciones oratorias*. (A. Tovar & Á. Pariente, Trads.). P. L. T. M.

Toulmin, S. E. (2007). *Los usos de la argumentación*. (M. Morrás & M. V. Pallejá, Trads.). Ediciones Península.

Van Eemeren, F. H., & Grootendorst, R. (2004). *A Systematic Theory of Argumentation: The Pragmatic-Dialectical Approach*. Cambridge University Press.

Weston, A. (2017). *Las claves de la argumentación* (13ª ed.). Editorial Ariel.