

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA
FACULTAD CIENCIAS DE LA SALUD
PROGRAMA CIENCIAS DEL DEPORTE Y LA RECREACIÓN
SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN II
REDACCIÓN CIENTÍFICA

SECUENCIAS ARGUMENTATIVAS

El discurso argumentativo como proceso de persuasión requiere de estrategias discursivas que permiten estructurar el texto lógicamente para vehicular adecuadamente la información. Existen diversas formas de argumentar una tesis, para Martínez¹ las secuencias argumentativas obedecen en general a una organización en términos de premisas iniciales, que dan paso a afirmaciones o garantías las cuales conllevan a una tercera parte que es la conclusión. Para la autora, existen cuatro tipos de secuencias argumentativas:

1. **La deducción:** Deducir es realizar a través de una idea un proceso de inferencia a partir de la primera idea, en ella, el discurso va de lo general a lo particular, materializado por conectores como *así pues, ahora bien, sin embargo, entonces, etc.* Está estrechamente vinculado a la demostración y excluye hechos contrarios, es decir una secuencia deductiva “conduce a un argumento de tal forma que si sus premisas son ciertas, la conclusión también tiene que ser cierta”²

Ejemplo: “La carrera armamentista y la producción de armas sofisticadas lleva a grandes inversiones en desarrollos tecnológicos con la excusa de preservar la paz. El terrorismo sigue cobrando víctimas tanto en los países más desarrollados donde la tecnología impera como en aquellos que compran más armamento. El desarrollo tecnológico de armamento y su adquisición no soluciona el problema de terrorismo, ni permite la búsqueda de la paz. Se debe buscar otra solución.

Ellos tienen más experiencia que nosotros, entonces van a ganar.

2. **El razonamiento causal:** Según Weston³ se relaciona con la correlación existente entre un acontecimiento o tipos de acontecimientos, en la cual se especifican o explican las causas y las consecuencias (razones de causalidad) y pueden expresarse de la causa al efecto y/o del efecto a la causa. Para su construcción existen varios esquemas:
 - Se inicia con una generalización que se apoya en datos verídicos (consecuencia), enseguida se especifican unas causas que afirman la situación planteada.
 - Se inicia con una generalización de causa, se continúa con una ejemplificación a través de evidencias y se enumeran una serie de consecuencias, advertencias o llamadas de atención.
 - Se aprecia una decisión, evento u opinión en función de sus consecuencias favorables o desfavorables (ventajas y/o desventajas). Para ello el autor puede

¹ MARTINEZ, María Cristina. Estrategias de lectura y escritura de textos. Perspectivas teóricas y talleres. Cali: Cátedra UNESCO. Universidad del Valle. 2002

² WESTON, Anthony. Las claves de la argumentación. 13 ed. Barcelona (España): Ariel. p.80. 2008.

³ Ibíd, p.68. 2008.

refutar de diversas maneras: aceptar las ventajas pero enunciar un abanico de inconvenientes; refutar una a una las ventajas o los inconvenientes; hacer un recuento de ventajas e inconvenientes y llegar a una conclusión justificando una opinión favorable o desfavorable.

Ejemplo: “Cerca de 450 millones de personas en el mundo sufren un trastorno mental o neurológico. Según los pronósticos de la OMS, en el 2002 una de cada dos personas padecerá alteraciones depresivas. En un informe anual, el organismo menciona el envejecimiento poblacional, los conflictos bélicos, la inmigración y el estrés entre los responsables de enfermedades como la esquizofrenia, el abuso de alcohol, el insomnio y los pánicos”.

3. La inducción: Se fundamenta en la enumeración de casos particulares para llegar a una regla general, se llega a conclusiones a partir de una serie de observaciones o casos específicos o por el conteo de las partes en un todo. Es por ello que el razonamiento inductivo es presentado como un movimiento que va de lo particular a lo general.

En este tipo de secuencia argumentativa Serrano y Villalobos⁴ plantean:

- Escoger uno o varios ejemplos a través de los cuales se alcanza a percibir una regla que los fundamenta. Su fuerza de persuasión se basa en la calidad del ejemplo escogido, el cual debe ser concreto, de fácil comprensión, representativo, aceptable y adecuado.
- La ilustración permite reforzar la aceptación de una regla o de una opinión por medio de ampliación de ideas, casos particulares al servicio de opiniones o decisiones, imágenes, dibujos, hechos, descripciones, acontecimientos impactantes (lo concreto se pone al servicio de lo abstracto).
- La incitación a la imitación de un modelo se utiliza cuando se quiere indicar una conducta a seguir, justificar una decisión o cuestionar una acción. El modelo (persona, institución) por imitar debe brindar una garantía y una seguridad a partir del valor que se la ha asignado (prestigio, éxito, experiencia, competencia, etc.)

Ejemplo: “Los mexicanos siguieron las recomendaciones del fondo monetario internacional y del banco mundial en materia de desarrollo económico, los brasileros también y los argentinos hicieron igual. El Gobierno opina entonces que los colombianos debemos hacer lo mismo”.

4. El razonamiento dialéctico: Establece relaciones entre la tesis y la antítesis que se ponen en consideración para ser analizadas. La dialéctica incita a pensar en términos de complementariedad en relación con el “otro diferente”, es decir, permite una dialogo de puntos de vista diferentes que conllevan a la producción de una nueva idea en relación con la tesis que se oponen.

El razonamiento dialéctico o la contra argumentación implican:

- La confrontación de dos perspectivas acerca de un mismo tema, parte de una o varias ideas ajenas que se comparan con las propias.

⁴ SERRANO, Stella y VILLALOBOS, José. Las estrategias argumentativas en textos escritos por estudiantes de formación docente [En línea] Caracas (Venezuela): Revista Letras vol.50 no.77. 2008 [Citado el 21-06-2010] Disponible desde: http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0459-12832008000200004 &lng=en&nrm= iso&

- Una clara posición del autor acerca de las propuestas para definir su propia opinión.
- Una expresión ordenada de ideas
- Un orden lógico para evitar la confusión: Exponer argumento/contraargumento alternando. Exponer todos los argumentos y luego los contraargumentos.
- Una rigurosa coherencia. Debe existir relación lógica entre los argumentos y los contraargumentos.

BIBLIOGRAFÍA

López, O. 2010. Guía para la redacción en el estilo APA. Málaga. España. Recuperado de <http://www.ctaactividades.blogspot.com/>

VIVALDI, Gonzalo Martín, Curso de redacción, Teoría y práctica de la composición y del estilo, 33ª edición, editorial Thompson, 2002

FLACSO, Redacción científica, Argentina.

http://recursostic.educacion.es/secundaria/edad/2esolengualiteratura/includes/08_c10.htm