

LA TESIS DE UN TEXTO Y LAS CLASES DE ARGUMENTOS

Un argumento es cualquier razonamiento que sirve en un texto para

- . examinar (explicar),
- . demostrar,
- . refutar
- . o justificar

una idea (referida a un hecho, a un fenómeno, a una opinión personal, etc). Esta idea sustentada o apoyada en argumentos es la tesis del texto.

LA TESIS DE UN TEXTO

La tesis es el enunciado (explícito o implícito) que refleja la postura del autor (su punto de vista, su interpretación) sobre el tema o asunto del texto. La tesis, por tanto, es la idea (o conjunto de ellas) que defiende o ataca (rebate) el autor, es decir, aquello de lo que intenta convencer al lector u oyente. Un texto puede presentar más de una tesis. La tesis puede ser argumentativa (cuando hace referencia a un porqué) o expositiva (cuando ofrece una explicación acerca de algo, en cuyo caso podrá formularse con términos como consiste en, abarca, es/son).

1. Tesis explícita e implícita

La tesis está **explícita** cuando en esta aparecen de manera clara verbos de opinión, perífrasis verbales de obligación (*debe hacerse*, etc), marcas de subjetividad, comentarios personales, etc. Esto es frecuente, por ejemplo, en un editorial o en un artículo largo de opinión. Ejs extraídos de textos periodísticos de opinión:

*Para mí, la dicotomía izquierda-derecha **es tan sólo** la forma que ha adoptado en los últimos cien años el tribalismo antropológicamente innato de los primates que llevamos dentro.* [Sabino Méndez. *La Razón*]

*A la vista de la fotografía conformada por el crecimiento y los precios, **es evidente que** el curso general de la economía seguirá la trayectoria dominante hoy (crecimiento más o menos acelerado, con baja creación de empleo, típica de una fase posdepresiva) si no hay un cambio firme de política económica* [Editorial. *El País*]

***Debe apostarse** por un modelo económico menos intervenido. La responsabilidad **exige que** las subvenciones sean menores, como menores **deben ser** los impuestos indirectos que pagan los autónomos. Sólo así la economía despegará.* [Editorial. *ABC*]

En las columnas, textos de opinión en los que con frecuencia el autor emplea recursos propios de la literatura, es más frecuente que la tesis esté **implícita** en el texto, de modo que ha de ser el lector quien la entienda o deduzca partiendo de las palabras literales de aquel. En estos casos cobra mucha importancia el uso de la ironía, los dobles sentidos, los campos semánticos con significados concordantes o contrapuestos, la adjetivación connotativa y, en general, los recursos estilísticos (metáforas, hipérbolos, personificaciones, etc.). Ejs extraídos de un texto periodístico de opinión, y de la letra de una canción:

*Veo en televisión que 50 policías (...) antidisturbios **asaltan** una casa en Vallecas cuya puerta está cubierta con un colchón, un somier y una nevera. Y deduzco ante semejante **despliegue guerrero** que dentro está refugiado **el Eje del Mal, los resucitados Hitler, Stalin, Calígula, Jack the Ripper y otros monarcas de la historia de la infamia.***

***Pero no es así.** Este **ataque** tiene la **histórica misión** de dejar en la puta calle a un matrimonio y a sus tres hijos, incluido un bebé de dos meses. Qué **épico** debe ser cumplir órdenes desahuciando a quien no tiene casi nada. Y con el frío que hace.* [Carlos Boyero. *El País*]

La tesis implícita que defiende aquí el autor sería esta: los desahucios son una forma de violencia desproporcionada y cruel contra las personas más pobres e indefensas. Esta tesis implícita la deduce el

lector a través del doble sentido (la ironía) que se esconde en el campo semántico de connotación belicista (*asaltan, despliegue guerrero, ataque...*), en la suposición hiperbólica y absurda (*deduzco...que dentro está refugiado el Eje del Mal,...*); en la negación de tal suposición (*Pero no es así*); y en el uso de términos grandilocuentes (*Eje del Mal, monarcas de la historia de la infamia, histórica misión, épico*) en contraste con otros abiertamente vulgares (*dejar en la puta calle*).

*Cuando pienso que son ya las once y pico
yo que cenó lo más tarde a las diez,
¿cómo diablos se fríe un huevo frito?
¿dónde se habrá metido esta mujer?*

*La vecina me dice que no sabe
y mi suegra tampoco, desde ayer;
no son horas de que ande por las calles
¿dónde se habrá metido esta mujer?*

*Yo le iba a contar lo de García
y de cómo le pararon los pies,
lo del bulto que tengo en la rodilla
¿dónde se habrá metido esta mujer?*

*¿Qué hace aquí este montón de ropa sucia?
le compré lavadora ¿para qué?
Estas cosas me irritan, no me gustan*

¿dónde se habrá metido esta mujer?

*Mi camisa aún está toda arrugada
y mañana me la tengo que poner;
pues la plancha aunque le den las tantas
¿dónde se habrá metido esta mujer?*

*Va a haber bronca, esta noche va a haber bronca,
me cabreo, hoy tenía ganas de...
pues después de la bronca, pero ¿dónde?...
¿dónde se habrá metido esta mujer?*

*¡Pero bueno! ¡si falta una maleta!
la de piel, para colmo la de la piel
¿para que la querrá la imbécil esta?
¿dónde se habrá metido esta mujer?*

*Javier Krahe. "¿Dónde se habrá metido esta
mujer?"*

La tesis implícita de este texto sería la siguiente: un marido machista es tan imbécil que no entiende que su mujer, harta de él, lo ha abandonado. Esta tesis implícita la deduce el lector a través de los pensamientos del personaje protagonista (el marido) acerca de las obligaciones de su esposa, unos pensamientos que él es incapaz de valorar pero que para el lector están llenos de significado.

2. ¿Cómo reconocer una tesis?

a) la tesis es casi siempre una opinión y, por tanto, puede ir introducida por las expresiones que sirven para expresar opiniones: *a mi juicio, desde mi punto de vista, en mi opinión, (yo) creo que, es evidente que, no cabe duda de que, todos coinciden en que, no se puede negar que, etc*

b) la tesis suele ocupar en el texto una posición destacada. Por lo general, se sitúa al comienzo del texto, como punto de partida, pero también puede aparecer al final, como conclusión.

c) la tesis debe formularse (o "reformularse" si es implícita) como una oración principal (con su sujeto – aquello de lo que se dice algo– y su predicado –lo que se dice del sujeto–). De modo que si la aislamos del resto del texto, su contenido sigue teniendo sentido.

d) la tesis constituye una idea principal, a la que quedan subordinados los argumentos como ideas secundarias. Esto significa que allí donde detectemos argumentos es porque hay una tesis.

e) la tesis se formula con verbos en presente (o pasado inmediato) que reflejan afirmaciones de carácter general; o mediante expresiones apelativas que transmiten propuestas de actuación. Suele expresarse mediante **una oración enunciativa (afirmativa –las más de las veces–, o negativa)** que encierra un **sentido generalizador** (o sea, que abarca todos aquellos casos, ejemplos, problemas, situaciones, etc de los que el autor está tratando).

f) la tesis responde a preguntas de este tipo: ¿qué quiere demostrar el autor?, ¿de qué quiere convencernos?, ¿con qué fin ha escrito el texto el autor?, ¿qué defiende o ataca?

g) Muchas veces la tesis **puede reformularse con una expresión de deber** colocada al principio, por ejemplo: “es necesario...”, “es preciso...”, “se debe...”, “hace falta...”, etc.

CLASES DE ARGUMENTOS *

Los argumentos pueden clasificarse según 4 criterios: las relaciones lógicas que se establecen, su contenido, su función y su poder de convicción.

1. TIPOS DE ARGUMENTOS SEGÚN LAS RELACIONES LÓGICAS QUE SE ESTABLECEN.

Los argumentos lógicos (o racionales), son la base de cualquier argumentación. Partamos de un ejemplo para ver los distintos argumentos racionales:

Ejemplo:

-Asunto general: *el incremento acelerado del uso de las nuevas tecnologías entre los jóvenes*

-Tesis de la que se parte: *la mayoría de los jóvenes poseen teléfonos móviles 3G.*

-Argumentos racionales acerca de esta tesis:

Causa: *La compra de los teléfonos 3G se debe a las múltiples campañas publicitarias y abaratamiento de precios en el mercado.* → *La compra de los teléfonos 3G [hecho o fenómeno] se debe a las múltiples campañas publicitarias y abaratamiento de precios en el mercado [causa]*

Consecuencia: *Los nuevos móviles favorecen una comunicación rápida, barata y versátil.* → *Los nuevos móviles [hecho o fenómeno] favorecen una comunicación rápida, barata y versátil. [consecuencia]*

En estos argumentos de causa y consecuencia, la relación lógica argumento ↔ tesis (o conclusión) se puede expresar mediante enunciados diversos:

. [Tesis/consecuencia ← causa] La causa sirve de argumento para demostrar una tesis que se enuncia como consecuencia (*Es mejor que lleves paraguas* porque han anunciado lluvia para esta tarde*).

. [Tesis/causa → consecuencia] De igual forma, la consecuencia es un argumento para confirmar una causa (*La tasa de desempleo no ha bajado; por tanto, los recortes económicos no están siendo tan efectivos*).

. [Tesis/hecho → finalidad] Puede argumentarse también a favor de un hecho enunciando su finalidad (*Asegúrate bien de la hora para llegar a tiempo al aeropuerto*)

. [Condición previa → Tesis/consecuencia] el resultado de una condición previa (*Si las películas no se doblasen al español, seguramente sería más fácil aprender idiomas*).

* Se subraya la tesis de cada enunciado

Analogía o semejanza: *La difusión de los móviles de última generación ha sido tan rápida como lo fue en su día la de las primeras videoconsolas.* En algunos artículos de opinión, especialmente en las columnas, es frecuente que una anécdota narrativa le sirva al autor como argumento de analogía para transmitir su punto de vista.

* Fuente adaptada de esta pregunta: Díaz Pacheco, Iglesias Hernández, Pedreira Rodríguez: *Comentario de texto de Lengua castellana y Literatura Prueba de acceso a la Universidad.PAU Andalucía*. Ed. Algaida. Sevilla. 2012. Ps 28-30.

El radiador del cuarto de baño estaba hemipléjico, pues la mitad de él permanecía fría. Deduje que tenía aire y que convenía purgarlo, por lo que busqué el destornillador, que no hallé en su sitio, así que tomé un cuchillo de la cocina y caminé con él por el pasillo. (...)

Al aflojar el tornillo del radiador, la espita emitió un silbido. Cuando comenzó a expeler agua con apariencia de saliva, cerré de nuevo la válvula (...)

Al regresar con el cuchillo a la cocina pensé en la palabra purgar, tan polivalente. Funcionaba en la fontanería con la misma eficacia que en la moral. De haber en el cuerpo un tornillo que al aflojarlo dejara escapar las impurezas, ¿dónde se encontraría? (...) [de una columna de Juan José Millás] En amarillo, la anécdota narrativa.

Contraste: La vida actual fomenta y facilita el acceso a los móviles de última generación; **sin embargo, colegios e institutos, es decir, los centros educativos, suelen prohibir su uso.** Igual que en el caso anterior, en algunas columnas, es frecuente que una anécdota narrativa le sirva al autor como argumento de contraste para transmitir su punto de vista.

El otro día detuvieron a un tal Vladímir Levin por entrar, desde San Petersburgo, en una oficina del Citibank de Nueva York y levantar 350 millones de pesetas. Vladímir Levin es uno de esos pilotos inmóviles que cada día, después de cenar, se sientan frente a la ventanilla de su ordenador y despegan hacia lugares remotos, penetrando en espacios cibernéticos de gran belleza neuronal. Todo ello, con el cigarrillo consumiéndose junto al teclado y la taza de café humeante al lado del cenicero. O sea, que mientras usted suda tinta para domiciliar un impuesto municipal, uno de estos viajeros estáticos consigue mover 100.000 dólares entre Estados Unidos y Finlandia sin salir de casa. [de una columna Juan José Millás]. En amarillo, la anécdota narrativa.

Ejemplificación: casos concretos y ciertos que se presentan como prueba. Así, la tesis *El ritmo de implantación de la tecnología 3G en el mundo es muy irregular* se puede apoyar en argumentos de ejemplificación como **Mientras en Japón los usuarios de 3G son mayoría, en otras zonas también desarrolladas, como Bélgica, su uso es residual.**

Argumento de experiencia personal: se aporta una experiencia personal como ejemplo. Es habitual en los textos de registro coloquial. Puede resultar muy eficaz, pues apela a la emotividad, pero racionalmente es un argumento “débil” que fácilmente puede ser invalidado por otro de sentido contrario: **Tengo tres hijos adolescentes y todos ellos tienen un móvil 3G.**

Datos, cifras, u otro tipo de información objetiva, por ejemplo hechos que se basen en pruebas observables: **Se han vendido 4 millones de iPhone en solo un fin de semana y la mayoría de los compradores eran menores de treinta años.**

Argumento de autoridad: se alude de forma directa o indirecta a afirmaciones de personas o instituciones de reconocido prestigio. Por ejemplo: **Según datos de M:metrics (EUA), el iPhone es el dispositivo móvil más popular entre los jóvenes para acceder a las noticias.**

Proverbios, refranes o máximas: los proverbios y refranes son “verdades” conservadas por la tradición y normalmente aceptadas por la sociedad, aunque se pueden encontrar refranes que presentan “verdades” opuestas, por ejemplo, el significado del refrán **A quien madruga, Dios le ayuda**, se opone al de **No por mucho madrugar amanece más temprano**. La máxima es de autor conocido y tiene un carácter más culto: **El hombre es un lobo para el hombre** (Hobbes).

Argumento de conocimiento general: alude a ideas generales basadas en el conocimiento de la realidad o en el sentir general de la sociedad: **Los jóvenes necesitan un móvil de conexión a Internet para relacionarse con sus amigos.**

2. TIPOS DE ARGUMENTOS SEGÚN SU CONTENIDO

Otra forma de clasificar los argumentos es fijarnos en su contenido. El contenido de un argumento viene a ser todo aquello que se considera positivo y valioso por parte de amplios sectores de la sociedad. Así, pueden destacarse los siguientes argumentos:

Existencial. Se prefiere lo que sea real, verdadero o posible antes que aquello que sea inexistente, falso o imposible. Ejemplo: *No podemos ir a ese restaurante: los **lunes cierran**.*

Salud. Lo saludable o beneficioso es preferible a lo nocivo o perjudicial: *Debería hacer más ejercicio: **me ha subido el colesterol**.*

Utilidad. Se valora lo útil, necesario y eficaz en vez de lo inútil, ineficaz o peligroso. Ejemplo: *Si **queremos llegar a tiempo**, será mejor que nos vayamos andando.*

Moral. Lo moral y lo ético es preferible a lo inmoral. Ejemplo: *No contestes a tu madre, **que es una falta de respeto**.*

Cantidad. La cantidad es preferible a la calidad (argumento de mayoría). Se da valor a lo que acepta la mayoría: *¿Podríamos posponer el examen? **La mayoría de la clase no ha estudiado**.*

Calidad. Se valora lo bueno frente a lo abundante: ***Pocos libros hay como este** que reflejen tan bien la vida cotidiana de la Edad Media.*

Belleza. Lo bello es preferible a lo feo: ***Conviene que te arregles un poco** si pretendes convencer en la entrevista de trabajo.*

Progreso y novedad. Lo novedoso y original es más valioso que lo antiguo: ***Prefiero los televisores nuevos** por sus múltiples funciones de uso.*

Tradicición. El peso de la tradición da valor a las ideas: ***Toda la vida se han fomentado los valores del esfuerzo y el estudio** para obtener un óptimo rendimiento académico.*

Placer. Lo agradable es preferible a lo desagradable: *Si acabas toda la tarea hoy, **podrás ir con tus amigos el fin de semana**.*

Hedonismo. Se valora el disfrutar del momento presente: ***Vamos a aprovechar esta noche de marcha**, que mañana hay que volver al curro.*

3. TIPOS DE ARGUMENTOS SEGÚN SU FUNCIÓN

Argumentos de apoyo. Es la función primordial de todo argumento, la de probar la tesis, servir de idea de apoyo.

Los contraargumentos y objeciones son razones o reparos que se oponen a la tesis. A veces el emisor se adelanta a rebatir posibles argumentos en contra que podría utilizar su interlocutor. La tesis *Es necesario estar conectado permanentemente a la red* se puede contraargumentar de la siguiente manera: *Si uno hace tal cosa, puede obsesionarse y caer en la adicción de la tecnología.* A su vez, este contraargumento se puede rebatir del siguiente modo: *Sí, pero para evitar eso están la educación y las campañas de prevención y concienciación ciudadana sobre los peligros que entraña el abuso de las TIC en la vida diaria.*

Las concesiones. Consisten en admitir algunas razones en contra de tal modo que no invaliden la propia argumentación, es decir, se acepta parcialmente un argumento opuesto a la tesis propia para inmediatamente rebatirlo o contraargumentar con una idea de más peso: *Es cierto que...pero...admito que en ciudad cuesta más aparcar este monovolumen, pero lo necesito para llevar a toda mi familia.*

4. TIPOS DE ARGUMENTOS POR SU PODER DE CONVICCIÓN

Un argumento será más o menos convincente teniendo en cuenta:

Su pertinencia. Un argumento no es pertinente si no está relacionado con la tesis y, por tanto, no la sirve de apoyo.

Su validez. Hay que ver si los argumentos son válidos o por el contrario son falacias. Las falacias son los argumentos incorrectos o falsos, pero que están desarrollados de modo que parezcan adecuados. En muchos casos se producen por inexperiencia de la persona que argumenta. En otras ocasiones, la argumentación incorrecta es una manera consciente de manipular la información. Son numerosos los procedimientos que se pueden considerar falacias. Por ejemplo:

La selección deliberada de datos para presentar una imagen parcial, positiva o negativa.

Falsa generalización o generalización apresurada. Se generaliza a partir de una conclusión que es válida en algunos casos pero no en la totalidad. Suele aparecer en los tópicos aplicados a grupos sociales: *A los andaluces les gusta la juerga y el flamenco.*

Falsa analogía. Las analogías requieren similitudes relevantes, de lo contrario, no son argumentos válidos. Ejemplo: *La escuela pública debe funcionar como una empresa y venderse bien al cliente* (El argumento analógico no es adecuado porque una empresa y una escuela no buscan obtener los mismos beneficios. Los de la escuela pública no son económicos; además, los alumnos no son nunca clientes sino ciudadanos).