Che cos’è un testo argomentativo e le tecniche argomentative

Pubblicato il [17 marzo 2017](https://francescodipalo.wordpress.com/2017/03/17/che-cose-un-testo-argomentativo-e-le-tecniche-argomentative/)

Rate This

Ribloggato da: fonte <http://bmliterature.altervista.org/blog/cose-testo-argomentativo-tecniche-argomentative/>

**Argomentare** significa **presentare una propria opinione**, una propria tesi, intorno a un determinato tema o problema, **spiegarla** e **difenderla** attraverso opportuni **argomenti, allo scopo di persuadere** chi legge della validità di quanto si dice.

I **testi argomentativi** più diffusi sono gli **articoli di fondo** (o editoriali), in cui i giornalisti espongono le proprie opinioni su un determinato evento, le **arringhe degli avvocati**, i **discorsi** degli uomini **politici**, le **prediche** e i **sermoni** dei sacerdoti e i **saggi** che trattano problemi filosofici, sociali, storici, morali o scientifici.  
Nella scuola è molto diffuso, soprattutto negli ultimi anni di studio e nelle prove di esame, il tema argomentativo o **tema saggio**: un tema in cui, appunto, si invita lo studente a esporre la propria opinione su un argomento e a spiegarlo e dimostrarlo.

**Argomentare: analisi della struttura di un testo argomentativo**

I testi argomentativi possono trattare temi molto diversi. Tutti, però, hanno in comune lo **scopo**, che è quello di convincere il destinatario, e il **modo** in cui si cerca di raggiungere questo scopo, modo che consiste nel dimostrare ciò che si dice portando delle prove convincenti e confrontando eventuali obiezioni altrui. Quello che segue è un **testo argomentativo**. Leggilo attentamente e osservane la **struttura.**

[**E’ utile far ripetere un anno scolastico? (clicca qui per leggere)**](http://bmliterature.altervista.org/blog/utile-far-ripetere-anno-scolastico/)

Questo **modo** di articolare il contenuto costituisce la **struttura di base** di ogni testo argomentativo, struttura che si può così schematizzare:  
Questa struttura, però, ammette delle **variazioni**, con lo spostamento o la soppressione di uno degli elementi che la compongono. Per esempio, l’argomentazione può presentare:

* lo **spostamento della tesi alla fine del testo**: la tesi viene enunciata solo alla fine del testo;
* l’**omissione**: la tesi viene lasciata sottintesa, ma è facilmente intuibile dall’insieme dell’argomentazione;
* l’**omissione degli argomenti a favore della tesi**: il testo presenta solo gli argomenti a favore dell’antitesi e li confuta (**argomentazione confutativa**);
* l’**omissione dell’antitesi**: il testo presenta solo l’opinione dell’autore, senza prendere in considerazione l’antitesi cioè le obiezioni degli avversari (**argomentazione affermativa**).

**Per argomentare: le tecniche argomentative**

Per dar vita in modo più incisivo ad un **testo argomentativo**, un tema, un articolo di fondo giornalistico, un breve saggio su un problema di attualità o su una questione morale o sociale, bisogna procedere nel seguente modo.

1. **Prendere attentamente in esame il tema che si deve affrontare**, richiamando alla memoria o raccogliendo tutti i dati e i fatti che ad esso si riferiscono.
2. **Ricostruire o cercare di sapere quali sono le opinioni più diffuse sul tema**, sia in vista di meglio maturare la propria opinione sia allo scopo di poter poi meglio argomentare le confutazioni delle opinioni diverse.
3. **Decidere quali tesi sostenere sul tema**. Di solito si affronta una discussione perché si ha già una **tesi da esporre e da sostenere**: in questo caso, basta metterla a fuoco in modo soddisfacente. Nel caso, invece, in cui si parte da un tema o un problema posto da qualcun altro, come succede nei temi scolastici e in molte situazioni professionali, bisogna esaminare bene i pro e i contro delle varie tesi e decidere, sulla base degli elementi che si conoscono o che si possono raccogliere, quale fare propria e sviluppare.
4. **Scegliere le prove, cioè gli argomenti, che si intendono addurre a sostegno della propria tesi**. L’efficacia di un’argomentazione e, quindi, il successo di un testo argomentativo non dipendono dalla tesi che in esso viene esposta, ma dalla **forza degli argomenti** che vengono addotti per dimostrarne la validità.  
   In particolare, i **tipi di argomento** che possono essere utilizzati con successo per convincere sono fondamentalmente quattro:
   * **argomenti che riportano fatti concreti**: per sostenere la validità della sua tesi, l’emittente adduce fatti concreti, esempi tratti dalla realtà o eventi noti a tutti. Così, per dimostrare la tesi che il fumo della sigaretta può provocare il cancro ai polmoni, l’emittente può citare le statistiche sull’argomento;
   * **argomenti di autorità**: l’emittente adduce come prova l’autorevole opinione di un esperto della materia o di un personaggio noto per il successo che ha ottenuto, di un ente pubblico o privato o anche di una maggioranza qualificata di persone. Così, per dimostrare che il fumo fa male, l’emittente può addurre l’opinione di un famoso oncologo;
   * **argomenti logici**: l’emittente propone come prove fatti che sono la causa o l’effetto logico di ciò di cui si discute. Così, per dimostrare che fumare fa male, l’emittente può presentare l’elenco delle sostanze cancerogene contenute nelle sigarette e lasciare dedurre ai suoi interlocutori le conseguenze del fumo sull’organismo umano;
   * **argomenti pragmatici**: l’emittente fa notare i risultati positivi concreti derivanti dalla accettazione della tesi. Così, per dimostrare che fumare fa male, l’emittente può richiamare l’attenzione sul fatto che chi smette per tempo di fumare ha molte probabilità di evitare di ammalarsi.
5. **Prevedere l’antitesi, cioè le possibili obiezioni del destinatario e predisporre gli argomenti per confutarle**. La citazione dell’antitesi e la confutazione dei relativi argomenti è sempre utile e può **essere inserita**nel testo introducendola con formule come *Qualcuno, a questo proposito, potrebbe obiettare che… In realtà, è vero proprio il contrario. Infatti…*
6. **Scrivere materialmente il testo**, organizzando in modo adeguato il discorso. In proposito è consigliabile, almeno nelle prime esperienze, seguire, nell’esposizione, quello che è lo schema-base dell’argomentazione che prevede uno sviluppo ordinato e completo.  
   Le varianti possibili a questa sono numerose: sono più difficili da elaborare, ma risultano più incisive ed efficaci. Chi argomenta può decidere di enunciare la propria tesi alla fine del testo, anziché all’inizio o, addirittura, rinunciare a esporla, lasciandola intuire al destinatario. Oppure può omettere l’antitesi, come a sottolineare che non esiste obiezione possibile alla sua tesi o che, se esiste, è del tutto trascurabile. Oppure può omettere di confutare gli argomenti a favore dell’antitesi, liquidandola in blocco.
7. **Tenere presente, nella stesura, i seguenti suggerimenti tecnici:**
   * utilizzare adeguatamente i **connettivi**, cioè gli avverbi e le congiunzioni, per scandire le varie parti in cui si articola l’argomentazione: per esempio *ma, però, tuttavia,*per stabilire rapporti **avversativi**; *perciò, quindi, di conseguenza*, per stabilire rapporti di **causa-effetto**; *infatti, in realtà,* per stabilire rapporti **esplicativi**; *quindi, poi, inoltre, per prima cosa, in primo luogo, in secondo luogo, infine,* per stabilire rapporti di **successione logico-temporali** ecc.;
   * prestare il **giusto rilievo al destinatario**: poiché i testi argomentativi hanno lo scopo di convincere il destinatario, bisogna tenere sempre conto delle sue caratteristiche (età, carattere, cultura, conoscenze, interessi ecc.) per scegliere la struttura, gli argomenti, il lessico. Per mantenere sempre viva la sua attenzione, è utile coinvolgerlo nel ragionamento, con espressioni come *forse è utile precisare che…*, *che cosa si penserebbe se affermassi che…* e simili;
   * **attenuare il ruolo dell’emittente**: l’emittente che, dato il tipo di testo, si esprime sempre in prima persona, deve dare il minor rilievo possibile a se stesso, sottolineando la relatività del proprio punto di vista (attraverso espressioni come *a mio avviso, secondo me*) oppure utilizzando forme impersonali che mascherano la soggettività delle singole affermazioni (*in proposito si può dire che…*, *un punto di vista corretto potrebbe essere quello di chi, nel caso specifico, sostiene che…*). In questo modo, l’emittente evita di mostrarsi saccente o, peggio, autoritario;
   * **utilizzare tutte le volte che è possibile un lessico “volutamente orientato”**: in un testo che si propone lo scopo di convincere, infatti, le scelte lessicali, possono indurre il destinatario a considerare negativamente o positivamente il fatto di cui si parla: basta usare parole “**positive**” (per esempio, parole o espressioni di ambito semantico di per sé positivo) per presentare la propria tesi e difendere i propri argomenti e, invece, parole ed espressioni “**negative**” (per esempio, parole di ambito semantico di per sé negativo o volte a ridicolizzare l’oggetto del discorso), quando si presentano l’opinione dell’avversario e i suoi argomenti;
   * **inserire** nel corpo dell’argomentazione brevi **porzioni di altri tipi di testo**, per esempio sequenze descrittive, espositive o narrative. Simili inserimenti, più che alleggerire l’argomentazione, hanno la funzione di rafforzarla. Così, una descrizione precisa e coinvolgente può, per esempio, rafforzare la credibilità di una delle prove addotte a favore della propria tesi. Allo stesso modo, una breve sequenza narrativa collocata all’inizio del testo può catturare l’attenzione di chi legge oppure, collocata in un altro punto del testo, predisporre chi ascolta ad accogliere favorevolmente una tesi piuttosto che un’altra.
8. **Rivedere ed eventualmente correggere e migliorare il testo**, mirando soprattutto a verificare, oltre che la completezza e la correttezza dell’insieme, la coerenza dell’argomentazione e l’efficacia persuasiva.