

CONSELLS PER ACONSEGUIR UNA BONA ARGUMENTACIÓ

La finalitat del text argumentatiu és exposar una opinió, rebatre, convèncer o fer creure alguna cosa amb la intenció d'influir i modificar l'opinió del lector o de l'oient.

És el text propi dels editorials, dels articles de col·laboració, dels discursos polítics... Són escrits fets per autors que exposen el seu pensament sobre un tema qualsevol que pot interessar perquè és actual o per raons històriques, artístiques, científiques, filosòfiques... És el tipus de text que destaca més que cap altre per la qualitat de les expressions i per la força suggestiva del contingut.

El que pretenem quan escrivim un article d'opinió és justament això: donar una opinió. Aquesta afirmació, que sembla molt òbvia, és molt important tenir-la present des del primer moment. És a dir, quan comencem a redactar, ja hem de partir amb una tesi: amb la idea central que volem comunicar. Si no tenim aquesta idea central al cap, el nostre text anirà d'una banda a l'altra i només provocarà confusió i avorriment en el lector.

Aquesta tesi, idea central, l'hem d'anar bastint a mesura que anem avançant en el procés de construcció del text. Així, pot ser que quan fem el primer recull d'idees encara no sigui del tot concreta. Però, després de triar les idees i organitzar-les, ja ha d'estar més definida.

La funció del text argumentatiu és, doncs, presentar aquesta tesi d'una manera argumentada (amb exemples, amb dades reals, amb comparacions amb altres situacions semblants, etc.) per fer que el lector se senti partícip d'aquestes idees.

Millor demostrar, convèncer, que enunciar

Per aconseguir que el lector comparteixi les nostres idees, cal aportar prou explicacions i fer servir argumentacions que ell pugui compartir o que pugui relacionar amb la seva experiència personal.

Les idees dels nostres primers esquemes han de ser, doncs, definides, desenvolupades i exemplificades durant la redacció. És com les il·lustracions que acompanyen els textos en els llibres infantils: el text dóna informació, però la il·lustració completa aquesta informació. En el nostre cas, es tracta de completar, arrodonir, "il·lustrar" la nostra tesi. El que volem és convèncer el lector, fer-lo participar de les nostres idees i opinions.

En altres paraules, un text resulta convincent quan va portant el lector cap a la tesi, quan l'implica en el text.

1. Recursos per implicar el lector

A continuació hi ha un seguit de recomanacions que us poden ajudar a construir el vostre text argumentatiu. Són recursos per aconseguir que un text sigui atractiu – primer pas per implicar-hi el lector.

1. Arguments de pes

Presentar arguments convincents pot ser més fàcil del que sembla. No es tracta de tenir grans coneixements de la matèria; el que compta és presentar les nostres afirmacions d'una manera estratègica. És com quan volem regalar alguna cosa a algú: encara que l'objecte només sigui un petit detall, canvia molt si l'emboliquem d'una manera atractiva i original o si el donem sense embolicar.

En aquest sentit, la retòrica clàssica hi té molt a dir! Algunes d'aquestes estratègies les teniu a continuació (extretes de WESTON, Anthony (1994). *Las claves de la argumentación*. Barcelona: Ariel).

a. Arguments basats en exemples

Diversos exemples serveixen per donar suport a una generalització.

Exemple: En èpoques passades, les dones es casaven molt joves. Julieta, a *Romeu i Julieta* de Shakespeare, encara no tenia catorze anys. A l'edat mitjana, l'edat normal del matrimoni per a les joves jueves era els tretze anys. I durant l'Imperi Romà moltes dones romanes es casaven als tretze anys, o encara més joves.

b. Arguments per analogia

Es compara la realitat que es vol argumentar amb una realitat similar.

Exemple: George Bush va afirmar en una ocasió que el paper del vicepresident és donar suport a les polítiques del president, hi estigui d'acord o no hi estigui d'acord, perquè no es pot fer boicot a les decisions del teu propi àrbitre.

c. Arguments d'autoritat

Confiem en altres per informar-nos i perquè ens diguin el que no podem saber nosaltres mateixos.

Exemple: Amnistia Internacional informa, en el número d'*Amnesty International Newsletter* (vol. 15, núm. 1: 6) del gener de 1985, que alguns presos són maltractats a Mèxic.

d. Arguments de causa i efecte

Expliquem els fets a partir de les seves causes.

Exemple: La majoria de les persones que tenen una mentalitat oberta acostumen a llegir força; en canvi, les que tenen una mentalitat menys oberta no llegeixen pràcticament mai. Sembla probable que com més llegim, ens trobarem amb noves idees estimulants, idees que ens faran replantejar les nostres pròpies idees. Llegir també ens fa sortir del nostre món diari i ens mostra diferents estils i maneres d'entendre la vida. Llegir, doncs, sembla conduir a tenir una mentalitat oberta.

e. Arguments deductius

La veritat de les premisses garanteix la veritat de les conclusions.

Exemple: (esquemàtic) Si en els escacs no hi ha factors aleatoris, llavors els escacs són un joc de pura destresa.

En els escacs no hi ha factors aleatoris.

Per tant, els escacs són un joc de pura destresa.

A més, també disposem de certes estratègies que serveixen per convèncer sense agredir. Quan diem *sense agredir* ens referim que són recursos que dirigim al lector perquè ens faci costat, per posar-nos-el a la nostra banda. És a dir, no l'ataquem amb ironia, per exemple –que seria un recurs, també, però agressiu. Algunes d'aquestes estratègies són les següents:

- **Concessió:** afirmacions de l'estil "És cert que P, però de vegades també Q." És molt més efectiu que no pas afirmar "Sempre Q", perquè amb la concessió ens mostrem oberts i també demostrem que les nostres són afirmacions analitzades i no categòriques.
- **Impersonalització:** "Alguns diuen que P, però de vegades Q", o "Se sol pensar que P, però Q." Amb aquesta estratègia evitem enfrontar-nos amb el sector o les persones que opinen d'una manera diferent de nosaltres.
- **Reformulació dels arguments de l'interlocutor:** no és fàcil, però és molt efectiu. Es tracta d'agafar l'argumentació contrària a la nostra i girar-la com un mitjà perquè sigui útil per a les nostres idees.

2. Bona presentació formal del text

A més d'un picatge correcte, ens cal organitzar bé l'espai (deixeu marges de respecte: aprofitar el paper al màxim és angoixant, però deixar uns marges excessius també molesta) i marcar visualment les diferents parts del text: títol, paràgrafs, etc.

3. Economia: una regla d'or

Un text excessivament llarg atabala el lector abans de començar a llegir. L'economia s'aconsegueix dient el mateix amb menys paraules i evitant la informació innecessària.

4. Connectors al servei del text

Els connectors lliguen les idees i capten l'atenció del lector. Per exemple: com dèiem abans, en altres paraules, etc.

5. L'atractiu dels recursos estilístics

De recursos estilístics, n'hi ha diversos, però els que ens poden ser més útils són les preguntes retòriques, les citacions textuais, els jocs de paraules, les frases fetes, etc.

- **Preguntes retòriques:** és un recurs molt interessant, perquè quan formulem la pregunta, el lector ja sap que la contestarem nosaltres, sap que nosaltres en tenim la resposta. És a dir, captem la seva atenció avançant-li que li descobrirem una informació que nosaltres sabem. És com si li diguéssim: «Mira, ara et mostraré el meu coneixement.» I el lector, és clar, està en més predisposició de creure'ns.
- **Citacions textuais:** és com aportar un argument d'autoritat, especialment si la font és reconeguda.
- **Frases fetes:** mostren riquesa de llenguatge i, a més, si és una frase que el lector pot conèixer, és una manera còmplice d'implicar-lo en el nostre escrit.

És molt important, però, no abusar dels recursos estilístics. Només aconseguiríem l'efecte contrari al desitjat: en comptes d'un text atractiu i ric, seria un escrit feixuc i poc clar en el seu fil argumental.

6. Una organització del text que encaixa

Una bona argumentació és com encaixar les peces d'un trencaclosques. Les peces, en el nostre cas, són els paràgrafs. Hi ha d'haver paràgrafs d'introducció, d'exposició de la tesi, d'exemplificació, de conclusió, col·locats ordenadament perquè el lector segueixi el fil argumental que li proposem. És com si el tinguéssim a les nostres mans i l'haguéssim de conduir. Hem d'evitar que es perdi, que hagi d'interpretar.

7. Bon ús de la gramàtica

El text serà més atractiu si utilitzem un lèxic variat i precís, si fem servir els signes de puntuació d'una manera estratègica (no acabem posant comes d'una manera automàtica; guions, punts i coma i dos punts trenquen la rutina i donen molta informació) i tenim cura de l'ortografia.

8. Un títol que no enganyi, però que tampoc avorreixi

No hem de ser excessivament retòrics a l'hora de buscar un títol bonic. Podria ser que aquest títol prometés més del que realment ofereix el text. Però tampoc hem de caure en títols que no diguin res. Pensem que el primer que llegirà el lector és precisament el títol, i és bo començar amb una mica d'empenta per atreure'l. Podem intentar que el títol ja avanci una mica la nostra tesi.

- **El cinema i el teatre:** anuncia de què parlarem, però no avança la tesi de l'autor.
- **Cinema *versus* teatre:** ja ens avança que farem una comparació, però encara és massa inconcret.
- **El cinema cau en picat:** és un títol-tesi; ho haurem de demostrar al llarg del text.
- E **El cinema: the end,** o **El cinema: última presa:** també avancen la nostra tesi, però és
m menys arriscat que l'anterior perquè
la no és una afirmació tan categòrica; és
un títol que ens dona més marge en
nostra argumentació. A més, juga
amb el llenguatge cinematogràfic, i