



## Lectura

### Tesis y argumentación

Cuando escuchamos el concepto “tesis”, inmediatamente pensamos en un texto largo y complejo, producto de años de esfuerzo e investigación, que sirve para titularse de una licenciatura o un posgrado. Sin embargo, existe otra definición igual de válida y es la que en este punto nos interesa: proposición u opinión que se intenta demostrar con razonamientos. Tal vez la has escuchado denominar bajo el término “hipótesis”.

En argumentación, lo primero que uno genera es una tesis, un supuesto; por ejemplo: “en la película *Intensamente*, la niña protagonista, Riley, bloquea la mayoría de sus emociones, manifestando únicamente alegría, hasta que la mudanza a otra ciudad hace imposible que sostenga su máscara de optimismo”. Esta sería la tesis, el supuesto que se trata de comprobar.

Ahora bien, la argumentación consiste en brindar información y opiniones –basadas en el análisis– que sustenten la tesis propuesta. En un discurso político, la interpretación que se da a las acciones realizadas por un partido a lo largo de sus administraciones serviría como argumento para atacarlo o defenderlo. En una obra de arte, ya sea plástica, musical, literaria o cinematográfica, los argumentos que sustentan la tesis se basan en el análisis realizado a partir de una metodología específica. En las ciencias experimentales, el análisis de los resultados de una serie de experimentos constituye la base de los argumentos.

Como puedes ver, la argumentación se obtiene a partir de información y del tratamiento que le demos a ésta para sustentar nuestro punto de vista. Un aspecto importante a destacar es que dicho tratamiento parte de un análisis previo, a fin de que nuestros prejuicios e ideas preconcebidas no afecten la validez de nuestros argumentos.

En un texto de opinión, se comienza presentando la premisa o tesis y, a continuación, se presentan los argumentos que buscan defenderla. Dichos argumentos deben desglosarse explicándolos uno por uno y, de ser posible, ejemplificándolos a fin de enfatizar la postura de la persona y la validez de dicha postura.

Asimismo, conviene señalar que la argumentación tiene como objetivo persuadir a nuestro interlocutor, es decir: convencerlo de que nuestra opinión es válida. Si bien esto se aplica tanto a la argumentación oral como escrita, lo cierto es que esto adquiere mayor relevancia en la primera, puesto que se tiene al interlocutor de frente y se le puede convencer de nuestro punto de vista.

Para ello, nuevamente, se requiere de proporcionar información fiable,

basada en una postura sustentada; pero también se necesitan de otros aspectos, tales como: la capacidad de escuchar lo que los demás tienen que decir, una postura flexible que permita hacernos cambiar de opinión en caso de que los argumentos del otro sean más sólidos que los de uno y empatía .

En lo referente al primer aspecto, este resulta crucial, pues el respeto hacia el otro es el que le permite pasar de una postura “a la defensiva” a una más receptiva, en la cual escuche lo que se le dice sin desacreditar a su interlocutor y, por tanto, pueda ser persuadido.

El segundo aspecto va de la mano con el primero, pues uno mismo debe ser capaz de considerar que el otro podría tener la razón y que sus argumentos son mejores que los propios. Si se parte de esta idea, uno es capaz de escuchar lo que los demás argumentarán, sin mostrarse cerrado u obtuso.

Finalmente, la capacidad de ponernos en el lugar del otro genera que se suavicen las posturas de los demás y la discusión se centre de forma exclusiva en los hechos y datos, permitiendo que los argumentos más sólidos.