

Cosa sono i testi argomentativi?

*Abbonati al giornale X!
Sostieni l'associazione umanitaria Y!
Stipula un contratto con la banca Z!
Compra una confezione di vini Q!*

Tutti questi, sono testi argomentativi, la cui caratteristica fondamentale è convincere. Non parliamo poi della pubblicità, "persuasore occulto" per eccellenza.

Ulisse, quando stava per passare vicino alle sirene dello Stretto di Messina, si fece legare all'albero della nave, dopo aver messo i tappi di cera alle orecchie dei compagni. Noi proviamo ad usare diversamente la nostra astuzia!



La tesi



L'elemento fondamentale di un testo argomentativo è la presenza di una tesi. Non è un racconto, una riflessione o una descrizione, ma l'esposizione di un'idea, che andrà poi motivata e dimostrata. Non sempre è all'inizio del testo, e comunque la si distingue perché esprime chiaramente il parere dell'autore.

Eccone alcuni esempi, usati spesso e impostati sul concetto "Io sostengo che":

TESI

- Compratemi il motorino!
- Con quei pantaloni sembri un sacco di patate.
- Non sono stato io!
- Chi trova un amico trova un tesoro.
- Il miglior calciatore è Ronaldinho.
- Abbasso la guerra!
- Dio esiste.



Le asserzioni



Quando si esprime un parere, in genere, non si dice "Io la penso così, punto e basta", ma si espongono i motivi, si illustra il proprio pensiero, si sostiene il ragionamento con una serie di asserzioni, che possono essere introdotte dal "perché":

1. **TESI:** Compratemi il motorino! **ASSERZIONE:** Arriverò a casa prima
2. **TESI:** Con quei pantaloni sembri un sacco di patate. **ASSERZIONE:** Sono troppo larghi per te.
3. **TESI:** Non sono stato io! **ASSERZIONE:** A quell'ora ero già arrivato a casa.
4. **TESI:** Chi trova un amico trova un tesoro. **ASSERZIONE:** L'amico ti comprende e ti sostiene.
5. **TESI:** Il miglior calciatore è Ronaldinho. **ASSERZIONE:** Segna tanti goal.
6. **TESI:** Abbasso la guerra! **ASSERZIONE:** Muoiono troppe vittime innocenti.
7. **TESI:** Dio esiste. **ASSERZIONE:** L'armonia del mondo presuppone una mente superiore.

Le asserzioni, in genere, sono introdotte da **R** [connettivi](#) di conferma.



La giustificazione



Non basta spiegare perché la pensi in un dato modo.

Se l'asserzione può essere una riflessione generale o soggettiva, occorre poi portare una serie di giustificazioni, cioè dimostrazioni convincenti, più oggettive, inconfutabili!

Queste possono essere di vario tipo:

- un dato di fatto personale: un'esperienza che abbiamo vissuto in prima persona
- un dato preciso: un esempio concreto, un fatto di cronaca, un luogo, una data
- un numero: una statistica, una graduatoria, una percentuale
- un proverbio: la sapienza popolare
- una citazione: le parole di un personaggio famoso, la frase di un libro, il verso di una poesia o di una canzone

Le giustificazioni, in genere, sono introdotte da **R** [connettivi](#) di conferma.



L'obiezione

Cosa fare quando ci troviamo di fronte a qualcuno che la pensa diversamente da noi, che ci contraddice e che ci dà torto?

È la situazione tipica di un dibattito politico, di una discussione fra amici o in famiglia, quando si confrontano pareri diversi.

È sempre buona regola prevedere le obiezioni e quindi prendere in considerazione le idee di chi sostiene una posizione contraria alla nostra.

In un testo argomentativo, le obiezioni sono difficili da trovare, eppure sono indispensabili, quindi, bisogna sapersi mettere nei panni di chi si oppone, per prepararsi alla difesa.

Le obiezioni, in genere, sono introdotte da "Qualcuno invece afferma che..." o altri  [connettivi](#) avversativi.



La confutazione

Confutare significa dimostrare in modo assoluto che chi non la pensa come te, si sbaglia.

Nella confutazione si mostra l'abilità dialettica, in quanto si deve saper:

- respingere le idee dell'avversario
- rispondere
- ribattere con altre idee vincenti, dimostrando che l'idea dell'avversario è debole, sbagliata, perdente.

La tecnica di produzione delle confutazioni segue quella delle giustificazioni.

Le confutazioni sono, in genere, introdotte da  [connettivi](#) avversativi, ad esempio "ma, tuttavia".



La scaletta argomentativa



In un testo argomentativo occorrono varie fasi per esporre il punto di vista.

È la cosiddetta scaletta argomentativa, che si compone di vari preziosissimi elementi:

1. la premessa
2. la tesi
3. l'asserzione
4. la giustificazione
5. l'obiezione
6. la confutazione
7. la conclusione.

Non si deve seguire per forza questo ordine, ma tutte le componenti devono essere presenti.



La produzione di idee

Ecco le tecniche per arricchire e rafforzare il discorso (alcuni consigli per "farsi venire le idee")

1. l'**induzione**: dal particolare al generale, tanti casi particolari che confermano la tesi
2. la **deduzione**: dal generale al particolare, da una verità assoluta la deduzione del mio caso particolare
3. la **quantità**: la maggioranza vince
4. la **qualità**: il meglio vince
5. la **razionalità**: ciò che viene dettato dalla logica
6. la **soggettività**: sentimenti, pensieri, emozioni di chi scrive
7. l'**oggettività**: la realtà, i fatti quotidiani
8. la **retorica**, gli ideali, i valori assoluti, i sogni
9. la **causalità**: chi la pensa come me sta bene, chi la pensa al contrario sta male
10. l'**assurdo**: cosa succederebbe se non fosse vero quello che sostengo.



Lo stile

È importante saper dare al linguaggio che usiamo in un testo argomentativo la giusta espressività ed incisività, che danno forza alle idee, ne mostrano il chiaro filo logico ed aiutano l'interlocutore a seguire le tappe del nostro ragionare, fino a coinvolgerlo e forse a conquistarlo!

Gli ingredienti di questa strategia vincente possono essere:

1. la scelta di [R figure retoriche](#)
2. la scelta di [R connettivi logici](#).