**Modelo de texto argumentativo**

Los textos argumetativos son aquellos que tienen como objetivo esencial convencer al receptor sobre una idea o una opinión.

Para que exista argumentación tiene que haber confrontación de ideas, oposición o formas de pensar. Escribir un texto argumentativo requiere, por tanto, una gran habilidad, pues es necesario saber rechazar la postura contraria y poseer dominio lingüístico para influir en el otro. En la comunicación oral se utiliza frecuentemente la argumentación, pues muchas de nuestras conversaciones son verdaderos textos argumentativos.

**¿Para qué sirve la argumentación?**

-Convencer al contrario para que piense de otra manera, para que lleve a cabo alguna acción, entre otros

-Persuadir o incitar a otro a tomar una decisión

-Influir en su manera de actuar

-Defender una idea o una actitud, para justificar nuestros pensamientos, o mostrar nuestro desacuerdo con otra opinión.

**¿Cuál es la estructura?**

1. La tesis: es la parte en la que se presenta el tema. Suele ir al principio, pero en algunos textos se traslada al final, como resultado de la reflexión que se ha ido exponiendo a lo largo del mismo. Se inicia el texto, que es el más fecuente, el resto de la argumentación irá orientado a confirmarla o rechazarla. La tesis tiene que ser:

-Clara y precisa

-Casi siempre expresada por una sola oración (por ejemplo, los alimentos transgénicos son peligrosos);

-Atractiva (tema de actualidad): tiene que interesar al lector

1. **El cuerpo de la argumentación:**

Se trata de reflejar el razonamiento que terminará por defender o rechazar una tesis. Es la parte más importante de estos textos, y en ella deben exponerse con orden y objetividad los argumentos y las razones necesarias para la defensa.

Las técnicas o argumentos que ayudan a defender unas ideas son:

-Los datos que se aportan para demostrarlas.

-La descripción de hechos, de comportamientos, de objetos. Es más eficaz decribirlos con detalle que dar una idea vaga de los mismos.

-Los ejemplos, que suelen persuadir de forma eficaz

-Los datos que apoyan la refutación

-Los argumentos de la autoridad, como testimonios de expertos en la materia que se trate.

-El sentir general o la experiencia

-La disposición de todo ese material y su distribución en párrafos. El párrafo va marcando la estructuración interna del contenido, por eso es aconsejable que cada idea o argumento ocupe un párrafo

1. **La conclusión:** Es el resumen de lo expuesto en las partes anteriores. Es un breve fragmento en donde se recogen las ideas más importantes que se han utlizado. Existen textos arguemntativos que carecen de esta conclusión.

**EJEMPLO DE TEXTO ARGUMENTATIVO**:

Redacta un breve texto a partir de los siguientes temas:

-Ventajas de comprar a través del teléfono móvil

Primer ejemplo:

**Tesis:**

Es más cómodo comprar a través del móvil

**Cuerpo de la argumentación**:

Para ir de comprars ya no hace falta llevar ni dinero, ni tarjeta, de crédito; solo hay que llevar el móvil. Los actuales sistemas de pago permiten abonar el importe de los productos y servicios adquiridos a través de cualquier terminal GSM y en cualquier comecio, sea real o virtual.

El procedimiento, además ,es muy sencillo. En el momento de pagar el cliente se conecta a un servicio remoto al que proporciona el importe total de la compra, operación que se verifica con un número secreto, que, lógicamente, solo conoce el dueño del móvil, y con el que se confirma que la transacción se puede realizar.

El método es seguro, porque está garantizado por el identificador personal de cada móvil y requiere el consentimiento de ambas partes.

El responsable del Segmento de la Banca y Finanzas de Ericsson afirma que la gran ventaja de los sistemas de pago a través del móvil frente a las tradicionales tarjetas de crédito es la seguridad, ya que solo se pueden efectuar pagos desde el teléfono móvil del comprador y con su autorización. Para poder abonar el pago debe indicar el PIN, que solo él conoce.

Aunque usar el móvil como instrumento de pago esuna práctica muy reciente, las expectativas son enormes, debido a que cualquiera que posea un móvil es un cliente potencial. Además, casi nadie sale de casa sin su teléfono, por lo que se trata de un servicio de plena disponibilidad.

**Conclusión**

Sin duda, comprar a través del móvil es seguro y práctico. Es la forma de compra de futuro, que ya está aquí.