

LENGUA CASTELLANA Y COMUNICACIÓN

MÓDULO 3

Eje temático: Lengua Castellana

1. Concepto de discurso argumentativo

El discurso argumentativo responde a la intención comunicativa o finalidad de *convencer* o *persuadir*; en otras palabras, el emisor busca a través de él producir un cambio de actitud o de opinión en el receptor. La importancia de este tipo de discurso radica en la posibilidad de inducir, modificar, refutar o estabilizar creencias o ideas en los destinatarios, en tanto descansa en presupuestos ideológicos, esto es, visiones de mundo asociadas a él.

Se pueden señalar dos dimensiones asociadas a este tipo de discurso: la del razonamiento lógico, propiamente argumentativa; y otra persuasiva, es decir, que busca influir afectivamente en el receptor apelando a sus emociones y sentimientos (esta, por ejemplo, es la modalidad que utiliza la mayoría de los comerciales de televisión).

2. La situación de enunciación

La situación de enunciación de este tipo de discurso implica que los interlocutores no comparten el mismo punto de vista con respecto a un tema determinado. Es importante destacar que generalmente los contenidos que se desarrollan en la argumentación son polémicos, es decir, no hay consenso claro sobre ellos.

El hecho de que no exista acuerdo sobre un tema requiere que los interlocutores establezcan un diálogo, esto es, tanto el emisor como el receptor son activos, pues, por un lado, el hablante debe desarrollar una serie de estrategias discursivas que demuestren y apoyen sus puntos de vista (una estrategia fundamental es que los argumentos seleccionados sean adecuados para el receptor) y, por otro, el oyente decide si acepta o no las ideas defendidas por el emisor.

Es importante destacar que el poder de decisión por parte del oyente y la necesidad del hablante de elaborar estrategias para convencerlo o persuadirlo evidencian que la relación establecida entre ellos es **simétrica**. Si, por el contrario, fuera una relación asimétrica, el emisor solo impondría su punto de vista, revelando su jerarquía frente al receptor.

3. Estructura del discurso argumentativo

La estructura del discurso argumentativo es la siguiente:

- Tesis: hipótesis o premisa a demostrar.
- Argumentos: “En sentido lógico, es el razonamiento utilizado para probar o refutar una tesis o para convencer a alguien de la veracidad o validez de un aserto.” (Estébanez: 55 – 56).
- Conclusión: Por lo general, valida la hipótesis o tesis, sea esta explícita o implícita.

A continuación se presenta un discurso argumentativo con la identificación de sus categorías:

Actualmente la mujer sigue en desventaja con respecto al hombre (TESIS). Esto se fundamenta en que el 98% de las riquezas de la tierra está en manos de los hombres (ARGUMENTO 1) y el 80% de las personas más pobres son mujeres (ARGUMENTO2).

Por consiguiente, la condición económica de la mujer es muy precaria en comparación con la que evidencian los hombres (CONCLUSIÓN).

Es importante destacar que la conclusión de este discurso no es exactamente igual a la tesis defendida, sino que la amplía y la hace derivar de los argumentos.

Otro ejemplo es el siguiente:

La pesca de arrastre provoca un daño ecológico devastador e irreparable (TESIS).

Es un procedimiento que consiste en arrasar con todos los organismos vivos de un ecosistema, a través de gigantescas mallas (ARGUMENTO 1).

Resulta un tipo de pesca tan agresivo para la naturaleza que las formas de vida no alcanzan a reproducirse (ARGUMENTO 2).

La pesca de arrastre podría acabar con los recursos marinos si no es prohibida en el corto plazo (CONCLUSIÓN).

Por último:

Comenzar un año de actividades en el mes de marzo tras la temporada de vacaciones puede ser un golpe de tensiones (TESIS).

Marzo es un mes, para muchos, lleno de exigencias que obliga a asumir muchas responsabilidades (ARGUMENTO 1).

Estudios realizados por universidades chilenas demuestran que el 70% de las personas sufre algún grado de estrés al iniciar el año laboral (ARGUMENTO 2).

Las vacaciones y el trabajo conforman dos experiencias vitales tan diferentes que la mayoría de las personas no está preparada para asumir un cambio brusco entre una y otra (CONCLUSIÓN).

3.1. Tipos de argumentos

Basados en datos y hechos

En ambos casos la *información* es irrefutable, pues descansa en hechos demostrables o en datos estadísticos.

Ejemplo de hecho: La tesis *la contaminación daña la salud* puede ser apoyada con el hecho de que en las ciudades contaminadas han aumentado las enfermedades respiratorias.

Ejemplo de dato: La tesis *existe una relación entre el aumento de la concentración de partículas contaminantes y el número de enfermedades respiratorias y muertes* es apoyada con los siguientes datos: Cada vez que la concentración de partículas aumenta en diez microgramos por metro cúbico de aire, el número de muertes por ataques cardíacos aumenta en un 1,4% y los casos de enfermedades respiratorias, como la bronquitis, en un 3,4%. Los casos de ataques de asma se elevan en un 3%.

Basados en relaciones causales

Parte de la información funciona como causa, y otra como efecto.

Ejemplo: *El uso prolongado de este medicamento puede producir úlcera gástrica.*

Basados en definiciones

Se apoya una tesis utilizando una definición.

Ejemplo: *¿Qué es el virus sincicial? El sincicial es un virus que produce enfermedad respiratoria en pacientes de cualquier edad, pero con distinta severidad. En los lactantes y niños pequeños es la causa más importante de virus severos y provoca graves problemas obstructivos y bronconeumonías.*

En el ejemplo anterior se define el virus sincicial y se señalan sus efectos como parte de la campaña de prevención desplegada por el Ministerio de Salud.

Basados en comparaciones

Mediante la comparación se organiza la información en semejanzas y diferencias y a partir de esa comparación, se apoya la tesis.

Ejemplo: *En el contexto de una campaña antitabaco, se realizó un seguimiento durante un año a un grupo de 340 fumadores. La mitad de ellos fueron sometidos a una intervención básica en los centros de salud, consistente en consejos médicos antitabaco y entrega de material informativo. Un año después, se han evaluado los resultados a través de una encuesta que revela que el 41% del grupo intervenido logró abandonar total o parcialmente el consumo de tabaco; en tanto, el grupo no sometido a intervención, mantuvo inalterable su consumo.*

Este argumento puede ser utilizado para apoyar la tesis de la efectividad de las campañas antitabaco.

Basados en descripciones

La tesis se apoya en una descripción.

Si la tesis es la siguiente: “Son enormes las posibilidades turísticas y de recreación que ofrece Puerto Varas, esta bella ciudad lacustre de la X Región”.

Nuestro argumento, basado en una descripción, es el siguiente: “Enmarcada por el lago Llanquihue, Puerto Varas mantiene hasta el día de hoy la histórica influencia de la colonia alemana que, a mediados del siglo XIX, comenzó a poblar la zona y cuyo legado se refleja en la gastronomía y la arquitectura. Además, cuenta con un casino que cada verano propone una cartelera de *shows* de variedades, *happy hours*, *buffete* y sus tres bares. En torno al lago, el paisaje es uno de sus principales atractivos gracias a extensos bosques de cipreses, ulmos y flora autóctona”.

Basados en narraciones

En algunos casos la narración se utiliza para apoyar una tesis.

Ejemplo:

*La metáfora militar apareció en medicina hacia 1880, cuando se identificaron las bacterias como agentes patógenos. Se decía que las bacterias invadían el cuerpo, o que se infiltraban en él. Pero el modo con que hoy mencionan el asedio y la guerra hablando del cáncer es de una exactitud literal y de una autoridad sorprendente. La descripción no se limita a la evolución clínica de la enfermedad y sus tratamientos, sino que la enfermedad se convierte en el enemigo contra el que la sociedad entera habrá de alzarse en pie de guerra. (Susan Sontag: **La enfermedad y sus metáforas**. Buenos Aires, Taurus, 1996. pp. 67 – 68).*

Esta narración permite a la autora apoyar su tesis de que *la enfermedad no es una metáfora, sino una patología corporal*.

Basados en la autoridad

Se utiliza el nombre de una autoridad o de una institución de prestigio para apoyar una tesis.

Ejemplo: *El cerebro humano tiene la capacidad para anticipar el peligro. Científicos de la Universidad de Washington han comprobado que una capacidad para poder leer claves en el medio ambiente, las que para otros pueden ser imperceptibles, sería la que permite que algunas personas intuyan lo que va a suceder. Los expertos identificaron un área del cerebro que actúa como un sistema de alerta temprana; este sistema, según ellos, habría sido la razón, por ejemplo, de que aborígenes asiáticos siguiesen a los animales que escaparon del tsunami en diciembre de 2004.*

Basados en valores

Se alude a los valores para defender una tesis.

Ejemplo: *El acceso a la justicia es un derecho de todos y no un privilegio de algunos.*

En este texto se destaca el valor social de la justicia como argumento.

Otro ejemplo es el siguiente: *La solidaridad es una condición imprescindible para la vida en sociedad.*

El anterior argumento apoya, por ejemplo, la tesis: “Es importante educar desde pequeños, tanto en la escuela como en la familia, en el ejercicio de la solidaridad”.

3.2. El discurso argumentativo como discurso dialógico

Se trata de un tipo de discurso elaborado a partir de contraargumentaciones, pues discute otra perspectiva o tesis con respecto a un mismo tema. Por ello, el emisor de un discurso contraargumentativo cuestiona y pone en duda los argumentos del discurso que lo precede, debilitándolo y, si es eficaz, invalidándolo.

A continuación se presenta un ejemplo de contraargumentación:

- Tesis: Fumar debe ser prohibido en todo el territorio nacional.
- Argumento: en Chile hay muchos fumadores, que no solo contaminan sus propios pulmones, sino los de aquellos que los rodean, muchos de los cuales son niños, quienes se transforman en fumadores pasivos.
- Contraargumento: ahora bien, el fumar en espacios abiertos podría significar evitar el problema de los fumadores pasivos; así cada uno se haría cargo de cuánto fuma.
- Argumento: sin embargo, muchos jóvenes comienzan a fumar por imitación, de modo que aun cuando se permita fumar solamente en espacios abiertos, esto no evitaría el problema de la gran cantidad de fumadores en Chile.
- Conclusión: el abuso del tabaco es un gran problema que hay que erradicar de nuestro país.

En este Módulo, corresponde también revisar el tema de los **conectores**, ya que se han abordado hasta este punto los diferentes tipos de discurso, conocimiento que resulta fundamental para comprender las relaciones lógicas que se establecen entre dos o más enunciados. Es por ello que te ofrecemos aquí un Anexo sobre manejo de conectores, para que puedas enfrentarte adecuadamente a este ítem de la PSU.