

Martes
30
de noviembre

3° de Secundaria

Lengua Materna

Convence con buenas estrategias

Aprendizaje esperado: *Utiliza recursos discursivos para persuadir y defender su posición en un panel de discusión.*

Énfasis: *Revisar estrategias discursivas para persuadir a la audiencia.*

¿Qué vamos a aprender?

Cotidianamente participas, ya sea con amigos o con la familia, en discusiones sobre temas que te interesan, es decir, opinas y expresas lo que sabes; sin embargo, cuando participas en diálogos más formales frente a un público específico, estableces reglas y acuerdos sobre cómo desarrollarlo, luego intercambias o confrontas ideas, y argumentas puntos de vista sobre un tema de interés público. A ese tipo de intercambio se le llama panel de discusión.

En este tipo de discusiones lo que buscas es convencer a la audiencia con estrategias discursivas y, aunque no lo parezca, el saber hacerlo no sólo te ayudará durante el panel, sino que contribuirá a que tengas más seguridad en tus participaciones orales, ya sea en clase o en reuniones formales e informales.

Se te recomienda que, en la medida de lo posible, tomes notas de las dudas, inquietudes o dificultades que surjan durante el desarrollo de la sesión.

Esto te será de gran ayuda en la aplicación de algunas estrategias discursivas y retóricas para argumentar en forma clara los puntos de vista del tema que elijas. Seguramente en algún momento de tu vida escolar has participado en una exposición, debate, mesa redonda o panel de discusión.

¿Qué hacemos?

Responde las siguientes preguntas con la finalidad de que recuerdes alguna de estas situaciones. Si no recuerdas o no has participado, no te preocupes, lo retomarás en el transcurso de esta sesión.

- ¿Qué es un Panel de discusión?
- ¿Por qué en algunos paneles es difícil que los participantes lleguen a acuerdos?
- ¿Recuerdas algún panel donde un participante se haya burlado de su oponente?
- ¿Qué estrategias usas para convencer a alguien de que lo que dices es verdad?
- ¿Si la persona no acepta tus argumentos te enojas?
- ¿Alguna vez has discriminado o te has burlado de alguien porque no piensa como tú?
- ¿Recuerdas qué estrategias no verbales has usado para convencer al público de tus argumentos?
- Si has participado en algún panel, ¿qué estrategias has utilizado?
- ¿Cómo has respaldado tus argumentos cuando has participado en un debate o panel de discusión?
- Cuando has asistido o participado en un panel de discusión, ¿detectas fácilmente los argumentos para disuadir o convencer al opositor y a la audiencia?

Un panel es una forma de discusión que se distingue por el análisis colectivo de una situación, problema, o asunto en el que se facilita el intercambio de ideas, opiniones y experiencias, contribuye a ampliar conocimientos y posibilita el desarrollo de la expresión verbal.

El panel de discusión es una gran oportunidad para presentar ideas de forma respetuosa, expresar opiniones y, aunque la diversidad de temas es muy amplia, el objetivo es compartir y defender tu punto de vista y lo que sabes acerca de un tema en específico.

Al exponerse diferentes perspectivas e intercambiar ideas, los participantes en un panel de discusión cuentan con habilidades para organizar sus ideas y expresarlas de manera eficaz al público, así como para cuestionar con argumentos las ideas de sus opositores. En este contexto, los panelistas utilizan estrategias discursivas para intentar convencer a sus contrincantes y cambiar el punto de vista de quienes los escuchan.

En los paneles de discusión o debates las estrategias que se utilizan son diversas, pueden ir desde la expresión de argumentos debidamente sustentados por estar basados en estudios o investigaciones, hasta burlas, agresiones o

descalificaciones. Los argumentos que se presentan deben tener la función de convencer a la audiencia y, de ser posible, al oponente.

En un panel se designan turnos con tiempo específico, en el que cada participante da a conocer su postura sobre los temas que previamente acordaron para debatir, haciendo uso de estrategias como el parafraseo, la ironía, la discriminación o la descalificación, para tratar de convencer al público de que lo dicho por su oponente no es verdad, o no es preciso.

Lo que se busca es influir en el auditorio y convencerlo de que tu punto de vista es el correcto y que tu oponente no es alguien confiable y por lo tanto sus opiniones no valen.

Pero, observa las estrategias discursivas. El término “estrategia discursiva” se utiliza para describir el lenguaje que utilizas en una situación comunicativa para lograr un objetivo determinado. En este caso, la situación comunicativa es el intercambio de opiniones en un panel de discusión: el objetivo varía de acuerdo con el rol de participación.

El moderador es quien va guiando el desarrollo del tema, designa los turnos de participación de cada uno de los expertos y sintetiza las posturas presentadas. El principal objetivo de la audiencia es informarse y elaborar o modificar su opinión acerca del tema, en tanto que los panelistas defienden su punto de vista, para lo que utilizarán estrategias retóricas y pondrán en marcha tácticas de participación.

Ahonda más en el tema de los recursos discursivos. Lee lo que comentan tus compañeros de secundaria sobre los recursos discursivos:

Los recursos discursivos para persuadir en una audiencia, consisten en establecer razonamientos claros y específicos que permiten convencer a quienes nos escuchan, es necesario usar un lenguaje directo, haciendo énfasis en las ideas más importantes., además se requiere hablar con seguridad usando un tono de voz con volumen e intensidad adecuados. Las estrategias para persuadir a la audiencia deben sustentarse en datos, hechos o definiciones que sean comprobables y fundamentadas.

Los recursos discursivos son todos aquellos elementos que se utilizan con la finalidad de organizar y estructurar un texto o bien una expresión oral. También existen estrategias discursivas las cuales son todas aquellas herramientas que me sirven para difundir mi opinión para posteriormente debatirlo y convencer al lector. Estas estrategias plantean un orden natural ya que buscan que se elijan de una manera clara el razonamiento y las ideas concluyentes. Se pueden utilizar los recursos discursivos al momento de exponer, recuerda que al momento de exponer necesitas tener una adecuada comunicación tanto oral como corporal para poder difundir los mensajes que queremos de una manera clara.

Los recursos discursivos son herramientas que permiten la elaboración organizada de un mensaje oral o escrito, con la finalidad de que tenga un estilo propio y que sea coherente.

Los recursos discursivos pueden clasificarse de acuerdo con los razonamientos que se usan para la realización de los mensajes. Esto quiere decir que se toma en cuenta el contenido, la forma, la intención, la manera en que se concibe la realidad y la estructura de lo que se explica dentro del texto o discurso hablado.

Los recursos discursivos persiguen la empatía de quienes reciben el mensaje. Los recursos discursivos mantienen una forma fija de expresión, esto hace que tanto el hablante como el oyente identifiquen lo que se está comunicando y el contexto en el cual se hace.

Los recursos discursivos deben cumplir con ciertas características para que el mensaje del emisor pueda llegar de buena forma al receptor.

El autor de los textos o el sujeto que emite el discurso utiliza diferentes herramientas para exponer sus ideas, todo ello según su estado de ánimo, intencionalidad y subjetividad.

Los recursos discursivos deben cumplir con ciertas características para que el mensaje del emisor pueda llegar de buena forma al receptor. Los siguientes son los elementos necesarios de este tipo de herramientas comunicativas:

- El tema: este elemento se refiere al contenido que se desarrolla.
- La estructura: guarda relación con la manera en que se organiza el mensaje.
- El estilo: esta característica está ligada con la personalidad del emisor y las herramientas del lenguaje que utiliza para que el mensaje llegue a su destino.
- La función: se vincula con el objetivo que tiene el mensaje, es decir, lo que quiere producir el emisor en el receptor.

Todos tienes opiniones sobre lo que te interesa y no siempre estás de acuerdo con otras personas; sin embargo, escucharlas te permite comprender otros puntos de vista. Además, compartir lo que sabes y opinas ayuda a resolver conflictos, tomar decisiones, colaborar para lograr objetivos comunes y adoptar actitudes constructivas y positivas para ti y para tu comunidad. Por ello es conveniente aprender a dialogar y a discutir, es decir, a examinar un tema desde distintas perspectivas.

Si analizas un panel de discusión, de los que aparecen en la televisión o los que has visto en la escuela, puedes observar que los panelistas emplean argumentos muy convincentes para cuestionar a los demás, exponer sus puntos de vista, influir en la opinión del público e, incluso, para contestar preguntas no previstas.

Estas formas de plantear argumentos con la finalidad de convencer se les llama estrategias discursivas, y que los panelistas las utilizan de manera intencional para persuadir al auditorio, hacer que se identifique con su postura y sus opiniones. Ahora bien, estas estrategias discursivas pueden ser de dos tipos, argumentativas y las que apelan a la sensibilidad:

1. Las argumentativas, su finalidad es:

- Captar el interés de la audiencia.
- Hacer uso de un lenguaje cercano al público.
- Citar autores reconocidos para darle sentido y validez a sus argumentos.
- Exponer más de un ejemplo para reafirmar una misma idea.
- Contraargumentar que las ideas de sus opositores son poco confiables o inválidas.

2. Las que apelan a la sensibilidad buscan:

- Advertir acerca de posibles implicaciones y consecuencias de un hecho.
- Hacer uso de la ironía.
- Descalificar a alguien.

Para ahondar más en el tema, aprenderás que las estrategias argumentativas son los procedimientos discursivos que de forma intencional utiliza el autor o participante (el emisor) para que su discurso sea eficiente, y convencer o persuadir a un lector o auditorio (el receptor), para que se adhiera a su punto de vista. Las estrategias argumentativas pueden ser de dos tipos:

1. Estrategias discursivas que apelan a la razón. Se basan en el argumento de autoridad, que consiste en respaldar una idea haciendo referencia a su autor, que se considera con cierta credibilidad. Un ejemplo de estrategia discursiva que apela a la razón es cuando se cita a un experto reconocido en el tema que se está discutiendo.
2. Los argumentos que se respaldan con datos, los cuales son resultado de estudios e investigaciones. El hecho de que la idea esté sustentada en un análisis riguroso y sistemático, le presta mayor credibilidad. Un ejemplo de esto son las menciones de estadísticas o encuestas.

ESTRATEGIAS DISCURSIVAS QUE APELAN LA RAZÓN

Existen datos que permiten afirmar que ha aumentado la importancia que se le da a la violencia como tema de referencia en la comunicación pública. Pero no es cierto que la presentación y representación de la violencia a nivel colectivo sea una práctica social que se inicie ahora; el manejo público de la violencia para formar las mentalidades de las personas es tan antiguo como la sociabilidad. **Conviene aclarar, recordando a Rousseau, que la dramatización de la violencia es un ritual que se encuentra en todas las sociedades y en cada época.**

En las letras azules se muestran afirmaciones aprobadas, sustentadas en datos y estudios, y en las letras naranjas se cita al filósofo y escritor ginebrino del siglo XVIII, Rousseau.

En contraparte, existen también las estrategias discursivas que apelan a la sensibilidad. Existen tres tipos:

1. Las de descalificación, que utilizan los actos, conductas o juicios de una persona como razones de que no es una persona de confianza, ni tiene autoridad.
2. Las de ironía, que es una forma de oposición que consiste en hacer entender lo contrario de lo que se dice.
3. Y la de advertencia sobre implicaciones y consecuencias, que presenta al receptor un conjunto de argumentos orientados a los sentimientos y sensibilidad del público, que advierten de las consecuencias de determinadas acciones.

Lee el siguiente fragmento de entrevista que muestra las estrategias que apelan a la sensibilidad.

Pregunta: ¿Siempre fueron tan vulnerables (los jóvenes) o las diferencias que siempre existieron se agrandaron?

- Los jóvenes que viven en la zona de exclusión (...) **En primer lugar, comparten la ausencia de cualquier noción de futuro. En segundo lugar un desencanto y una desesperanza absoluta con respecto al mundo social y, sin embargo, una enorme capacidad de invención y de inventiva de nuevas formas de lazos sociales. La pandilla es la forma violenta de expresión de este fenómeno, pero en el seno de las pandillas, éstos jóvenes son los más vulnerables a la cooperación de las redes del crimen organizado. Esta es la principal característica que atraviesa a los colectivos juveniles en las zonas de exclusión de nuestros países. La diferencia con el pasado es el rol social del Estado, que antes encontraba mecanismos para mantener a estos sectores de la población en condiciones menos duras, pero, con este rompimiento absoluto de toda política social, esto se vuelve muy complicado.**

Como habrás visto, es muy importante saber utilizar el lenguaje para comunicar sentimientos, ideas, opiniones y conocimientos, ya sea de forma escrita o verbal.

Cada hablante elige sus palabras de acuerdo con sus propias formas lingüísticas y la situación en la que actúa.

El lenguaje argumentativo, exige el uso de un vocabulario amplio para que pueda ser lo más preciso posible al elegir los términos para expresarse y evitar repeticiones o desviaciones del tema, al tiempo que debe ser capaz de utilizar palabras abstractas. En el lenguaje escrito se construyen oraciones complejas de acuerdo con las normas gramaticales, mientras que el lenguaje oral sigue un orden lógico, se controla la información, y se apoya con lenguaje gestual.

Para realizar un panel de discusión, lo primero que debes hacer antes de participar es: definir un tema de interés, enfocarlo a un público específico, recopilar información y dividirla entre los integrantes del equipo para que cada persona se haga cargo de un subtema y, por supuesto, vas a elegir los recursos discursivos que mejor contribuyan a persuadir a la audiencia, según el tema que hayas elegido.

Tendrás que ponerte de acuerdo con tus compañeros para elegir los recursos discursivos que te permitirán persuadir mejor a la audiencia.

Hay recursos discursivos que puedes utilizar tanto en discursos orales como en discursos escritos. En el primer caso, puedes utilizar:

La metáfora, que es una **figura retórica** que ayuda a tomar un texto complicado y hacerlo más suave.

Con las metáforas, lo que se busca es **sorprender**, es la forma idónea de inyectar persuasión en el discurso de cualquier persona.

Ejemplo: Es necesario ponerse el overol para estas decisiones.

El símil o comparación es una figura retórica que consiste en comparar dos términos que se asemejan en alguna cualidad.

Ejemplo: El tiempo es igual al oro, su valor es incalculable.

Una buena pregunta retórica da una sensación de conclusión fundamental, ya que concluye lo dicho invitando a la reflexión, despertando inquietudes y dudas en el público. Es una interrogación que no espera una respuesta, sino que invita a la reflexión.

Por ejemplo: Para terminar, ¿estaremos dispuestos a asumir los desafíos del mundo actual?

La ironía abre la posibilidad de decir algo sin hacerlo de un modo explícito y quizás agresivo. La ironía bien empleada es un instrumento que hace más ligera la participación en un panel de discusión.

Ejemplo: ¡Menos mal que hemos seguido esas recomendaciones!

Has estudiado las funciones de las figuras y recursos retóricos, que principalmente te ayudan a darle un estilo particular a lo que expresas con el fin de causar cierta impresión en los oyentes o lectores, y persuadirlos acerca de un determinado asunto. También puedes utilizar figuras como la hipérbole, para exagerar una frase.

Ejemplo: Habría que reiterarlo un millón de veces.

El apóstrofe, que implica una interrupción en el discurso con el fin de llamar la atención de alguien más o específicamente de algunos interlocutores.

Ejemplo: Y ustedes que están en la audiencia, ¿realmente se dejarán persuadir?

Debes atender también la cortesía como un recurso discursivo, cuya finalidad es buscar acuerdos entre los participantes del panel.

La cortesía es especialmente importante cuando surge una controversia. En este tipo de situaciones es preciso no agredir ni amenazar. Es mejor emplear un diálogo verbal y corporal que evite la confrontación. Por tanto, para rebatir un argumento se puede decir: “Estoy de acuerdo en muchas de las ideas que acabas de expresar, sin embargo, discrepo en: (y se mencionan la o las ideas en que se difiere)”.

La cortesía también se manifiesta en las expresiones corporales, como mantener una actitud tranquila mientras se espera el turno para hablar o escuchar al oponente sin interrumpirlo.

Aquí cabe mencionar un refrán mexicano, que dice: “Lo cortés no quita lo valiente”, que enseña que el respeto no riñe con el carácter valiente y decidido, más bien muestra el valor de la conveniencia de preservar las formas del trato cordial y agradable.

Otra forma de expresión importante es la mirada y se debe sumar a los cuidados que debes tener al manejarla en un panel de discusión. La persona que habla debe mirar a quienes la escuchan, de ese modo tendrá más posibilidades de obtener su atención y hacerles llegar el mensaje. También es importante aprender a dar la entonación correcta, y a gesticular de manera natural, evitando exagerar.

Revisa algunas estrategias discursivas para persuadir a la audiencia:

- Utilizar el lenguaje figurado, como metáforas, comparaciones, preguntas retóricas, ironías, hipérbolas o apóstrofes, para describir y justificar con formalidad los diferentes argumentos.
- Elogiar o descalificar a quien sostiene determinado punto de vista.
- Invocar a una figura de autoridad para sostener ciertas ideas.

- Referirse a la pertenencia de un grupo o comunidad como justificación para sostener ciertos valores.
- Apelar a los sentimientos de los interlocutores y a la audiencia para justificar una idea.

Eso en cuanto a las estrategias discursivas, pero también es recomendable que durante su participación en el panel observes un uso adecuado de la expresión corporal:

- Procurar hablarle a todo el auditorio, no solamente a una persona.
- Cuidar la apariencia formal de cada expositor.
- Crear en el auditorio la impresión de que te diriges personalmente a cada uno de ellos.
- Elegir a una persona y dirigirse a ella directamente. Luego hacer lo mismo con otra persona y así sucesivamente.
- Mostrar concordancia entre lo que sientes y lo que revelan tus gestos.

También algunos panelistas retoman las participaciones y opiniones que aportó la audiencia y las utilizan como ejemplos de sus propias afirmaciones, así buscan legitimar sus planteamientos con consentimientos y empatía del público. El moderador también utiliza ciertos recursos, como preguntas o hasta comentarios que fomenten las controversias entre los panelistas cada vez que la intensidad de las participaciones haya disminuido.

Revisa las preguntas que se plantearon al inicio de la sesión:

1. ¿Qué es un panel de discusión?
2. ¿Por qué en algunos paneles es difícil que los participantes lleguen a acuerdos?
3. ¿Recuerdas algún panel donde un participante se haya burlado de su oponente?
4. ¿Qué estrategias usas para convencer a alguien de que lo que dices es verdad?
5. ¿Si la persona no acepta tus argumentos te enojas?
6. ¿Alguna vez has discriminado o te has burlado de alguien porque no piensa como tú?
7. ¿Recuerdas qué estrategias no verbales has usado para convencer al público de tus argumentos?
8. Si has participado en algún panel, ¿qué estrategias has utilizado?
9. ¿Cómo has respaldado tus argumentos cuando has participado en un debate o panel de discusión?
10. Cuando has asistido o participado en un panel de discusión, ¿detectas fácilmente los argumentos para disuadir o convencer al opositor y a la audiencia?

El Reto de Hoy:

Observa algunos programas de televisión, radio o videos en línea donde puedas analizar paneles de discusión

- Observa las semejanzas que tienen entre sí.
- Selecciona temas de interés social o académico para que identifiques las características de un diálogo de carácter formal.
- Toma notas para identificar qué tipo de recursos discursivos utilizaron y qué resultados obtuvieron.
- Concentra los resultados de tu análisis en una tabla comparativa, donde puedas apreciar no sólo cuáles son los recursos más recurrentes, sino también los más eficaces para lograr persuadir a la audiencia.

Este reto te ayudará a tomar decisiones más acertadas y a plantearte propósitos concretos cuando tengas que elegir las estrategias discursivas que utilizarás durante tu participación en un panel de discusión.

Para consultar más información acerca del aprendizaje esperado que has estudiado en esta sesión, te sugerimos consultar tu libro de texto: “Utiliza recursos discursivos para persuadir y defender su posición en un panel de discusión”, y específicamente el propósito “Revisar estrategias discursivas para persuadir a la audiencia”.

Si aun así hubiera alguna duda que no pudieras resolver, recuerda que puedes consultarlo con tu maestra o maestro.

¡Buen trabajo!

Gracias por tu esfuerzo.

Para saber más:

<https://www.conaliteg.sep.gob.mx/>