

1. El arte de convencer

Seguro que, a lo largo de tu vida, has discutido más de una vez... y más de dos. ¿Verdad que te gusta tener razón? Sin embargo, es muy probable que tengas dificultades para convencer a los demás de que la tienes. Porque la persuasión es un arte: **el arte de usar buenos argumentos**. Y es un arte que se puede aprender. Vamos a ello.

2. Conceptos fundamentales

2.1. El argumento

a. **Definición.** Un **argumento** es un conjunto de razones o pruebas —llamadas **premisas**— que apoyan una afirmación —llamada **conclusión**—. El argumento es, por tanto, una **opinión justificada**. Dicho con otras palabras: si quieres convencer a alguien para que comparta tu opinión sobre algo, no basta solo con que des esa opinión: ¡tienes que defenderla con buenas razones!

b. **Partes del argumento.** Como hemos dicho, un argumento está compuesto por premisas y conclusión.

- La **premisa** es una afirmación sobre la realidad que justifica una determinada conclusión. Por ejemplo, si quieres justificar la conclusión de que Rafael Nadal (o Djokovic o Federer) es el mejor tenista de la historia, una premisa para defender tu opinión podría ser:

Quien haya ganado más Grand Slams debería ser considerado el mejor tenista de la historia

- La **conclusión**, por tanto, es la afirmación que se deriva de una o varias premisas. A esta conclusión se llega a través de un **razonamiento**. Ejemplo:

Por ello, Rafael Nadal (o Djokovic o Federer) es el mejor tenista de la historia

Una vez que hemos definido qué es un argumento, veamos **qué es un texto argumentativo**.

2.2. El texto argumentativo

a. **Definición.** Un texto argumentativo es aquel en el que el **emisor defiende una tesis**, por medio de uno o más argumentos.

b. **Partes.** Generalmente, un texto argumentativo tiene tres partes:

- La **tesis** es la opinión o idea que se defiende mediante un conjunto de argumentos. Puede ir al comienzo, en la parte central o al final del texto. Para identificarla, debes plantear la siguiente pregunta: «¿Qué opina el emisor de este asunto?». Por ejemplo: «Tiger Woods es el mejor golfista de la historia».
- El **cuerpo argumentativo** es el conjunto de argumentos con que se defiende una tesis. Siguiendo el ejemplo, en este apartado habría que indicar todas las razones por las que consideramos que Woods es el mejor golfista. Responde a la pregunta: «¿Cuáles son los motivos que me llevan a opinar esto?». (En el apartado 3 del tema estudiarás los principales tipos de argumento).



La refutación

La refutación es una exposición de argumentos en contra de una tesis. Las refutaciones también son premisas con las que justificar nuestras conclusiones.

- La **conclusión general**. Es la consecuencia que se deriva de los argumentos aportados para defender la tesis. Aparece al final del texto, a modo de cierre; por eso, es conveniente que esté redactada de forma brillante y redonda para que resulte más convincente. Ojo, la conclusión general expresa, ampliándola, la misma idea de la tesis. Por eso, si la tesis aparece al final del texto, no es necesario añadir una conclusión general, pues resultaría repetitivo.
- En el texto argumentativo puede también aparecer, explícitamente, el **tema**. El tema es **la cuestión que se discute** y sobre la que daremos nuestra opinión. Si se incluye, aparecería al **comienzo** del texto, como una **introducción**. Por ejemplo:

Hay mucha discusión acerca de quién es el mejor golfista de la historia. Intentaremos aclarar esta cuestión

Puedes ampliar información mirando el siguiente vídeo explicativo.

¿Qué es un texto argumentativo? [4:42]
<https://biblioeditorial.com/865>

**ARGUMENTO =
PREMISAS + CONCLUSIÓN**

**TEXTO ARGUMENTATIVO =
TESIS +
CUERPO ARGUMENTATIVO +
CONCLUSIÓN GENERAL**

Ciudadanía

Decíamos que a todos nos gusta tener razón. Y, a menudo, la argumentación se convierte en un arma para «ganar» a los demás en las discusiones. Sin embargo, la argumentación tiene una función mucho más importante: es una **valiosa herramienta política**. Con el objetivo de engañar a los demás, hay ciudadanos que utilizan argumentos tramposos (se llaman *falacias* y las estudiarás en el tema 4). Si no aprendes a reconocer esos argumentos falaces y tampoco sabes proponer y aceptar argumentos bien justificados, te arriesgas a ser manipulado por otros. ¡Y seguro que no te gusta que te engañen! Pues bien, aprender a argumentar dificultará que te manipulen y te permitirá participar constructivamente en tu comunidad política.

 **ACTIVIDADES**

2.1. Ejercicio resuelto. Lee el siguiente texto argumentativo y determina cuáles son sus partes.

Respuesta. En esta ocasión, distinguiremos los componentes del texto argumentativo marcándolos con distintos colores. La **tesis**, en morado; hay cuatro argumentos que conforman el cuerpo argumentativo. Dentro de cada argumento, las **premisas** van en mostaza y la conclusión, en turquesa; finalmente, la **conclusión general** está resaltada en verde.

Sin un criterio objetivo, no se puede establecer quién es el mejor tenista de la historia.

La mayoría de las discusiones al respecto no salen del plano emocional: quienes discuten intentar imponer sus gustos en vez de aportar razones. Ello hace que el debate sea inútil.

Para evitarlo, debemos establecer unos requisitos muy exigentes que deben cumplir los candidatos a ser considerado el mejor tenista. Así podremos limitar el número de los que entran en liza.

Luego, tenemos que determinar, de forma consensuada, cuáles son los criterios que determinarán quién es el mejor (títulos, semanas como número 1, etc.), procurando evitar los criterios subjetivos (carisma, belleza de su juego, etc.), pues dificultarían el acuerdo en la valoración. Gracias a esto, podremos establecer una comparación objetiva entre los candidatos.

Finalmente, ponderaremos cada uno de esos criterios, dándole un valor respecto a los demás. Por ejemplo, ganar un Grand Slam puede valer 100 puntos; un Máster 1000 o una medalla de oro olímpica, 35 puntos; etc. Esta valoración nos permitirá establecer objetivamente quién es el mejor tenista de la historia.

En suma, para determinar quién es el mejor en un deporte es imprescindible que quienes discuten acuerden un criterio objetivo; de lo contrario, la discusión no saldrá del plano subjetivo y no se llegará a ninguna conclusión firme. Aunque hay que reconocer que esa controversia también es divertida.

A1

A2

A3

A4

2.2. Lee el texto que te ofrecemos a continuación y luego, fijándote muy bien en el ejemplo resuelto de la actividad anterior, responde estas cuestiones:

- a. Indica cuál es la tesis.
- b. Señala cada argumento, distinguiendo premisas y conclusiones.
- c. Indica cuál es la conclusión general.

Roger Federer merece el honor de ser considerado el mejor tenista de la historia.

A fecha de hoy es, tras Nadal y junto a Djokovic, el segundo tenista con mayor número de títulos de Grand Slam: 20. Al ser estos los títulos más prestigiosos, lo coloca en la discusión sobre el mejor de la historia.

Además, es de los tres, con diferencia, quien más títulos individuales ha ganado: 103. Por eso, no solo es un grande por la calidad de sus títulos, sino por cantidad.

Es también el segundo tenista de la historia que más semanas ha sido número 1 del mundo. Ello demuestra su consistencia en la cima de su deporte.

Y, a diferencia de sus dos grandes rivales, Federer, durante años, no tuvo rivales que le hicieran sombra. Lo que significa que ningún campeón del tenis ha demostrado tener tanta superioridad sobre sus adversarios.

Así pues, Roger Federer no solo es el mejor tenista de todos los tiempos sino que, además, su estilo de juego fue tan admirado que ha hecho de él el tenista más célebre y querido, así como un embajador deportivo con un prestigio que ningún otro tenista puede igualar.

2.3. En tu cuaderno, elabora las siguientes partes de un texto argumentativo, a partir de estas indicaciones:

- a. Escribe una tesis en la que defiendas que Rafael Nadal es el mejor tenista de la historia.
- b. Luego, redacta tres párrafos con argumentos para defender por qué es el mejor, siguiendo este esquema:

RAZONES POR LAS QUE ES EL MEJOR	REDACTA EL ARGUMENTO
Es quien más títulos de Grand Slam ha ganado	...
Ha ganado títulos durante más años que nadie	...
Es el tenista con mayor espíritu de lucha	...

- c. Termina tu texto con una conclusión general, redactada de forma impactante, donde amplíes la tesis.

Recuerda que puedes usar como modelo los ejemplos con los que trabajaste en ejercicios anteriores.

2.4. Escucha atentamente estos tres vídeos y luego contesta las preguntas:

- a. Indica cuál es la tesis de cada uno de ellos.
- b. ¿Qué es lo que tienen en común estas tres tesis?




Da Vinci: no hace falta ser un genio [5:25]
<https://biblioeditorial.com/866>




Mario Alonso Puig. Buen maestro [6:16]
<https://biblioeditorial.com/867>




Toni Nadal, entrenador de tenis [4:57]
<https://biblioeditorial.com/868>

3. Ideas principales e ideas secundarias

¿Verdad que, a veces, cuando lees un texto te cuesta distinguir qué es lo más importante? Y, seguramente, cuando tienes que escribir o hablar, también te cuesta —como se dice coloquialmente— «ir al grano», sin «enrollarte». Esto ocurre porque te cuesta distinguir lo principal de lo secundario.

Todos los textos están formados por **ideas principales** y **secundarias**. Pero ¿cuál es la diferencia entre unas y otras? Veámoslo:

CARACTERÍSTICAS	
Ideas principales	Ideas secundarias
Si las eliminas, la línea argumental queda totalmente alterada . Incluso se vuelve incomprendible el sentido del texto	Si las eliminas, la línea argumental del texto no queda alterada y el texto sigue teniendo un sentido perfectamente comprensible
Son las que deben mantenerse al hacer un resumen del texto	Se deben eliminar en un resumen del texto
Suelen ser las que marcan las diferentes partes de un texto	Son detalles que aportan mayor riqueza al texto pero que no son imprescindibles para comprenderlo: ejemplos, aclaraciones, ampliaciones, anécdotas...

Para distinguir ideas principales y secundarias debes atender a las características de la tabla. Algo que te puede ayudar en los textos escritos es subrayar las ideas principales con un color y las secundarias, con otro color.

Puedes ampliar información mirando los siguientes vídeos explicativos.

 Ideas principales y secundarias de un texto y párrafo [4:50]
<https://biblioeditorial.com/869>


 Ideas principales y secundarias de un texto y párrafo [5:16]
<https://biblioeditorial.com/870>


 **ACTIVIDADES**

2.5. Ejercicio resuelto. Copia el siguiente texto en tu cuaderno, léelo detenidamente y luego subraya las ideas principales con un color y las ideas las ideas secundarias, con otro.

Respuesta. Hemos subrayado las ideas principales de color lila y las ideas secundarias, de color mostaza.

Los **sofistas** (del griego *σοφία* [*sophía*], y *σοφός* [*sophós*], «sabio») eran estudiantes y maestros de retórica que desarrollaron su actividad en la Grecia democrática de los siglos v y iv antes de Cristo.

El término sofista es el nombre dado en la Grecia clásica al que hacía profesión de enseñar la sabiduría. Ya en la *Odisea*, Ulises es calificado de *sophón* como «ingenioso». Por el contrario, Eurípides llama a la *sophía* «listeza» y al *sophón* «sabiduría», tratando con ello de diferenciar la intensidad y grado de conocimiento de las cosas que tienen respectivamente los hombres y los dioses. *Sophós* y *Sophía* en sus orígenes denotaban una especial capacidad para realizar determinadas tareas como se refleja en la *Iliada* (XV, 412). Más tarde se atribuiría a quien dispusiera de «inteligencia práctica» y era un experto y sabio en un sentido genérico. Sería Eurípides quien le añadiría un significado más preciso como «el arte práctico del buen gobierno» y que fue usado para señalar las cualidades de los Siete Sabios de Grecia. Con el transcurrir el tiempo hubo diferencias en cuanto al significado de *sophós*: por una parte, Esquilo denomina así a los que dan utilidad a lo sabido, mientras que para otros es al contrario, siéndolo quien conoce por naturaleza; y, finalmente, el término *sofista* acabaría adquiriendo un cariz despectivo, asimilándolo a «charlatán».

2.6. Fíjate en el ejemplo resuelto. Lee el siguiente texto, cópialo en tu cuaderno y subraya las ideas principales con un color y las ideas secundarias, con otro color distinto.

El **baloncesto** (del inglés *basketball*; de *basket*, 'canasta', y *ball*, 'pelota'), también conocido como básquetbol, basquetbol o simplemente básquet, es un deporte de equipo, jugado entre dos conjuntos de cinco jugadores cada uno durante cuatro períodos o cuartos de diez minutos cada uno —doce minutos cada cuarto en la NBA—. El objetivo del equipo es anotar puntos introduciendo un balón por la canasta, un aro a 3,05 metros sobre la superficie de la pista de juego del que cuelga una red. La puntuación por cada canasta o cesta es de dos o tres puntos, dependiendo de la posición desde la que se efectúa el tiro a canasta, o de uno, si se trata de un tiro libre por una falta de un jugador contrario. El equipo ganador es el que obtiene el mayor número de puntos. El contacto con la pelota se realiza con las manos. Los jugadores, también llamados baloncestistas, no pueden trasladarse de un lado a otro sujetando la pelota, sino botándola contra el suelo. El equipo en posesión del balón o atacante, intenta anotar puntos mediante tiros, entradas a canasta o mates, mientras que el equipo defensor busca impedirlo robando la pelota o efectuando tapones. Cuando un tiro hacia la canasta fracasa, los jugadores de ambos equipos intentan atrapar el rebote. James Naismith, un profesor canadiense de educación física, inventó el baloncesto en 1891 en la YMCA de Springfield, Massachusetts, Estados Unidos. El deporte ganó rápidamente popularidad y se expandió por las universidades y colegios norteamericanos a principios del siglo xx.

4. Tipos de ideas propias de los textos argumentativos

En el apartado anterior, hemos hablado de ideas principales y secundarias; pero ¿qué tipo de ideas pueden aparecer en un texto argumentativo? Algunas ya las hemos visto al comienzo de la unidad. Ahora las repasaremos. Pero hay más:

IDEAS PROPIAS DE LOS TEXTOS ARGUMENTATIVOS		
Tipo de idea	Explicación	Ejemplo
Planteamiento del tema	Es la cuestión que se discute y sobre la que daremos nuestra opinión.	<i>Tras la última crisis económica, se están debatiendo cuáles deben ser las medidas que el Gobierno debe implantar para reducir el desempleo.</i>
Premisa	Es una afirmación sobre la realidad que justifica una determinada conclusión.	<i>Un gobierno que sistemáticamente incumple sus promesas electorales acaba perdiendo el apoyo de los ciudadanos.</i>
Datos	Son informaciones con las que se trata de demostrar la validez de una premisa.	<i>Según una encuesta realizada por la empresa Pulso, el 90% de los españoles desconfiarían de un gobierno que incumple sus promesas electorales.</i>
Ejemplos ilustrativos	Son hechos, personas o casos concretos con los que se intenta demostrar la validez de una premisa.	<i>Los presidentes de gobierno más conocidos suelen ser los que han tenido una muerte trágica: es el caso de Abraham Lincoln y John Fitzgerald Kennedy, que fueron asesinados.</i>
Contraejemplos	Son hechos, personas o casos concretos con los que se intenta demostrar que la premisa contraria no sería válida.	<i>Las asignaturas que más suelen gustar a los alumnos son las que tienen más actividades prácticas. ¿Verdad que la asignatura de Historia no suele ser la favorita de tus compañeros de clase?</i>
Declaraciones de expertos en el tema	Son afirmaciones de personas que tienen amplios conocimientos y experiencia en un determinado asunto y que citamos para apoyar nuestra opinión sobre ese asunto.	<i>Las nuevas terapias genéticas nos ayudarán a retrasar significativamente los efectos del envejecimiento. Así lo afirma James Gray, catedrático de Genética aplicada de la universidad de Yale.</i>
Conclusión	Es la afirmación que se deriva de una o varias premisas. Si aparece al final del texto, como conclusión general, constituye también la tesis del texto.	<i>Por todo lo dicho, los gobiernos que generan más confianza en los ciudadanos son aquellos que se esfuerzan por cumplir el programa por el que han sido votados.</i>

Ejemplo. Veamos ahora un texto compuesto por los tipos de ideas que se indican en la columna de la izquierda, a modo de esquema:

1. Planteamiento del tema	En los últimos años, ha habido mucha discusión sobre si el libro electrónico sustituirá a los libros en papel.
2. Premisa	Los libros en formato físico siguen teniendo un gran atractivo para los aficionados a la lectura.
a) Declaración de un experto	Michael Webster, presidente de la editorial Cosmos (la segunda editorial más importante del mundo), ha declarado que la demanda de libros en papel se ha mantenido estable desde la irrupción del libro digital y que todo parece indicar que seguirá así a medio plazo.
b) Dato demostrativo	De hecho, el año pasado la venta de libros en papel fue del 90% frente al 10% de venta en formato digital.
3. Conclusión (tesis)	En suma, los libros en formato físico no solo no desaparecerán, sino que seguirán vendiéndose más que los digitales, al menos durante los próximos años.

 **ACTIVIDADES**

2.7. Elabora un texto siguiendo el esquema anterior y el modelo resuelto, marcando los diferentes tipos de ideas. Después del dato demostrativo, añade un ejemplo ilustrativo. El planteamiento del tema sería:

Después de la clase de tutoría, no ha habido acuerdo sobre cuál es la mejor manera de sentar a los alumnos en clase.

5. La estructura del texto argumentativo

Hemos dicho que un texto argumentativo tiene tres partes: tesis, cuerpo argumentativo y conclusión. De los tres, solo es **imprescindible** que aparezca el **cuerpo argumentativo**. ¿Por qué?

- ▶ La tesis puede estar **implícita** (no se dice, pero se sobreentiende). Por ejemplo: imagina que estás hablando con tus padres de los regalos de Reyes. Tú empiezas a dar argumentos defendiendo tu comportamiento ejemplar durante el año; no hace falta que añadas nada más, porque se sobreentiende la tesis: te mereces unos buenos regalos de Reyes. Los argumentos que has aportado hacen que sea innecesario explicitar la tesis.
- ▶ La conclusión, a menudo, es **sustituída** por la tesis cuando esta aparece al final del texto.

Dicho esto, las tres partes suelen aparecer. Por eso, es imprescindible que el autor de un texto elija cómo quiere ordenarlo. ¿Iniciará su texto con la tesis o con el cuerpo argumentativo? ¿Será mejor terminar el texto con la tesis?

La elección de un orden u otro dará lugar a los diferentes tipos de estructura. Vamos a ver cuáles son los más importantes.

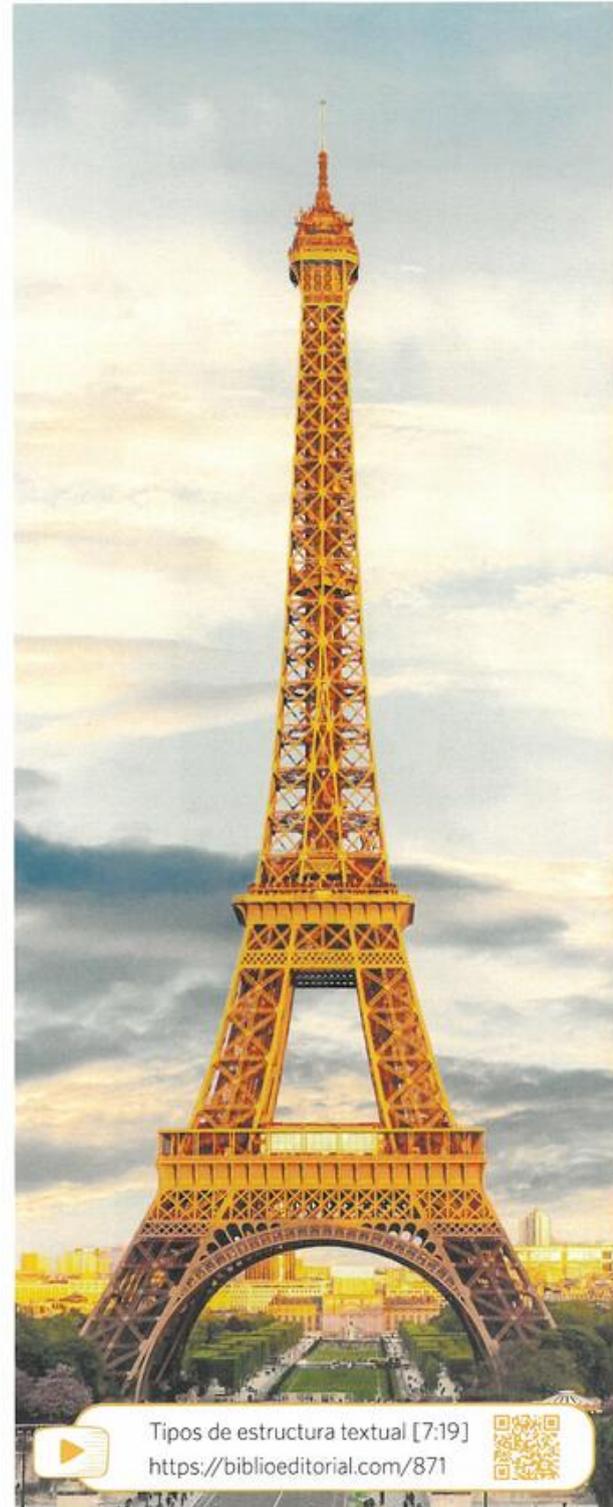
5.1. Tipos de estructura

5.1.1. Estructura deductiva o analizante

Se presenta la **tesis al comienzo** del texto y luego se expone el cuerpo argumentativo para demostrar la validez de esa tesis. Veamos un breve ejemplo:

Tesis: La ciudad más atractiva de Europa es París.

Cuerpo argumentativo: Las razones para que esto sea así son: las oportunidades económicas que ofrece, pues es una de las ciudades más ricas del continente; su patrimonio cultural casi incomparable, como demuestran sus museos, entre los más importantes del mundo; la belleza de sus monumentos y sus calles: la torre Eiffel, los Campos Elíseos, el paseo del río Sena, el barrio de Montmartre, sus hermosísimos cementerios...



5.1.2. Estructura inductiva o sintetizante

Se comienza el texto con el cuerpo argumentativo y **se termina con la tesis**, que es la consecuencia lógica que se extrae de los argumentos que se han aportado. Veamos un ejemplo:

Cuerpo argumentativo: París es una ciudad que ofrece grandes oportunidades económicas, pues es una de las ciudades más ricas del continente; cuenta también con un patrimonio cultural casi incomparable, por ejemplo, algunos de los museos más importantes del mundo; también atesora monumentos y calles de gran belleza: la torre Eiffel, los Campos Elíseos, el paseo del río Sena, el barrio de Montmartre, sus hermosísimos cementerios...

Tesis: Todo ello hace que París sea la ciudad más atractiva de Europa.

5.1.3. Estructura circular o de encuadre

La **tesis** se presenta **al principio** y se repite **al final** del texto (completando la idea a modo de conclusión). En medio, se exponen los argumentos que justifican esa tesis. Vamos a verlo con un ejemplo:

Tesis: La ciudad más atractiva de Europa es París.

Cuerpo argumentativo: Las razones para que esto sea así son: las oportunidades económicas que ofrece, pues es una de las ciudades más ricas del continente; su patrimonio cultural casi incomparable, como demuestran sus museos, entre los más importantes del mundo; la belleza de sus monumentos y sus calles: la torre Eiffel, los Campos Elíseos, el paseo del río Sena, el barrio de Montmartre, sus hermosísimos cementerios...

Repetición de la tesis (conclusión): En suma, todo esto demuestra no solo que París es la ciudad más atractiva de Europa, sino que es una visita que todos deberíamos hacer, al menos, una vez en la vida.

5.1.4. Estructura de enunciación y resolución de un problema

El texto se divide en dos partes: la primera consiste en la **enunciación de un problema** y en la otra se ofrece la **solución** a este. Puedes verlo en este ejemplo:

Enunciación del problema. Una de las cuestiones que más preocupan en la comunidad educativa es el bajo nivel académico de los estudiantes, puesto que un número cada vez más elevado de ellos termina los estudios de la ESO con considerables dificultades de lectura y escritura y una 'cultura general' extraordinariamente limitada.

Solución del problema. Una solución posible para este problema sería establecer unas pruebas de evaluación externa al final de sexto de primaria y de segundo de ESO, para determinar lo más objetivamente que sea posible el nivel académico real de los estudiantes y para establecer programas de refuerzo o cambios en el currículum y en la didáctica.




ACTIVIDADES

- 2.8. Elabora un esquema de los tipos de estructura que has estudiado.
- 2.9. Lee detenidamente el siguiente texto y luego responde las preguntas.

En *The thirsty muse (La musa sedienta)*, un libro fascinante de Tom Dardis sobre el alcoholismo de los escritores norteamericanos, leo la historia cruel de Eugene O'Neill, premio Nobel de Literatura y uno de los más grandes dramaturgos del siglo xx.

En 1926, a la edad de treinta y ocho años, O'Neill decidió dejar la bebida y, asombrosamente, lo consiguió. Para ello contó con la ayuda abnegada y esencial de Carlotta Monterey, una guapa actriz que se convirtió en su tercera mujer. El relato de su amor, de lo mucho que sufrieron y pasaron juntos, de las recaídas en la bebida y del triunfo final de la sobriedad es emocionante. Parecen la pareja perfecta, y durante mucho tiempo debieron de serlo. A O'Neill y Carlotta todo les iba muy bien. Eugene triunfaba clamorosamente, obtuvo el Premio Nobel en 1936, ganaba mucho dinero. Pero O'Neill enfermó de algo semejante al Parkinson. Para 1943 las manos le temblaban tanto que ya no podía escribir. Estaba deprimido, y los doctores comenzaron a medicarle: somníferos, barbitúricos. Carlotta se sumó a la toma de píldoras y al poco tiempo los dos estaban enganchados. Después de haber conseguido escapar del alcohol con un esfuerzo titánico, O'Neill volvía a ser un adicto. Y esta vez le acompañaba Carlotta.

Los diez años últimos de su matrimonio debieron ser terribles. Se separaban, se juntaban de nuevo, se maltrataban. En una noche nevada y congelada de diciembre de 1951, O'Neill salió de casa sin el abrigo, resbaló en el hielo y cayó delante de la puerta, rompiéndose la pierna por debajo de la rodilla. Carlotta se asomó a verle y exclamó: «¡Cómo se ha caído el poderoso! ¿Dónde está ahora tu grandeza, hombrecillo?». Dicho lo cual, cerró la puerta y le dejó ahí tirado, en el dolor y el hielo. Por fortuna, su médico pasaba por ahí y se lo encontró. O'Neill fue llevado al hospital, y a ella la internaron brevemente en un psiquiátrico. Era la misma Carlotta que había luchado con Eugene, hombro con hombro, a través de tanto sufrimiento, para conseguir construir para los dos un futuro decente. ¿Dónde perdieron el amor, la complicidad, la confianza? ¿Cuándo y cómo se convirtieron en enemigos? Cuánto odio había en esa Carlotta que le dejó a la intemperie... y seguramente también en él, porque, si no, no hubieran seguido juntos, como siguieron, hasta la muerte de O'Neill en 1953. Ahí estaban los dos, enganchados el uno a la otra en la perversión de detestarse. Pocos odios hay más profundos, desesperados y viciosos que los de las parejas que han aprendido a odiarse. Lástima que en la vida real las historias de amor no se detengan cuando comes perdices. (Rosa MONTERO, *El País*)

- En tu cuaderno, subraya las ideas principales con un color y las secundarias, con otro.
- Indica cuál es la tesis.
- ¿Qué tipo de estructura presenta el texto? Justifica tu respuesta.
- Explica qué función tiene el primer párrafo del texto.


ACTIVIDADES DE RECAPITULACIÓN • EL DISCURSO PERSUASIVO ESCRITO

- Indica qué tres funciones del lenguaje aparecen en el texto. Defínelas y pon ejemplos.
- «Lástima que en la vida real las historias de amor no se detengan cuando comes perdices». ¿Qué dos funciones del lenguaje se dan en esta oración? Justifícalo.
- En el texto se combinan, al menos, dos tipologías textuales. Indica cuáles son y justifica tu respuesta.
- Indica qué elementos en el texto acentúan el *pathos* (impacto emocional) de este.
- Estamos ante un artículo de opinión: explica sus características.

6. La dicción persuasiva

6.1. Voz: tono, volumen, ritmo y énfasis

El sonido permite transmitir información a través de las palabras, aunque también emite otro tipo de información a través del tono, la entonación, el ritmo o la intensidad con que pronunciamos. La voz varía principalmente según la **frecuencia**, es decir, la cantidad de vibraciones que tenga la onda de los sonidos, y nos permite diferenciar los **sonidos graves** (o bajos, de poca frecuencia) de los **sonidos agudos** (o altos, de mucha frecuencia).



El tono

La unidad de medida del **tono** es el Hertzio o Hertz (Hz), que expresa la frecuencia a la que vibra un cuerpo. Esta unidad de medida debe su nombre a Heinrich Hertz (1857-1894), físico alemán que descubrió el efecto fotoeléctrico y la propagación de ondas electromagnéticas.

- ▶ El **tono**: es la frecuencia de vibración de una onda. El tono, **grave** o **agudo** se define por la cantidad de vibraciones en las cuerdas vocales al hablar. Cuantas más vibraciones, más aguda será tu voz y más alto será tu tono. Sin embargo, cuantas menos vibraciones produzcas, más grave será el sonido y más bajo será tu tono. Usamos el tono en la recreación de ambientes y escenarios e influye en la percepción espacial; así, un tono agudo evoca lejanía, mientras que la gravedad sugiere proximidad. Del mismo modo, una voz grave ofrece sensación de tristeza, pesimismo o melancolía; y una voz aguda refleja alegría, optimismo o sorpresa, aunque a veces también miedo o nerviosismo.
- ▶ **Volumen**: es la **intensidad** de la voz que calificamos por lo general como alta o baja y fuerte o débil. La intensidad ofrece sensaciones fáciles de identificar; una voz fuerte nos transmite agresividad, cólera, ira..., pero también alegría y optimismo; mientras, una voz baja transmite tristeza, pesimismo o debilidad, entre otras sensaciones. La intensidad de la voz la podemos medir en decibelios (dB), que suele rondar, en una conversación estándar, sobre los 50 dB.



ACTIVIDADES

- 2.15.** A continuación, ofrecemos una serie de vídeos breves de una especialista en logofonía, Marta Pinillos. En ellos, analiza la importancia del tono, la entonación o la combinación de lenguaje verbal y no verbal. Veamos algunos ejemplos.

Cómo conectar a través del sonido de tu voz [1:32]
<https://biblioeditorial.com/872>

- a. ¿Cuántos tonos debemos manejar en nuestro mensaje?
- b. ¿Qué aspectos influyen negativamente en nuestro tono de voz?

- 2.16.** En este vídeo, ¿qué tipo de tono impacta más sobre el oyente? ¿Qué tipo de tono resulta negativo para la comunicación? ¿Qué estrategia nos ofrece para modular correctamente la voz?

El tono de voz y el éxito de nuestra comunicación [1:44]
<https://biblioeditorial.com/873>

- 2.17.** Ahora elabora un discurso de un minuto donde convencas a tus padres de que te dejen ir a una fiesta de cumpleaños por la tarde-noche. Elige un tipo de estructura (inductiva, deductiva...) y ten en cuenta los consejos sobre el uso del tono o volumen que hemos visto en los vídeos anteriores.

- ▶ **Ritmo:** es la producción de un patrón repetido de pronunciación en nuestro discurso. Más allá de nuestro ritmo natural, hay un ritmo planificado en el lenguaje y otro artificial. Cicerón, orador por excelencia, definía el ritmo como el arte de «hablar con las mejores ideas y las palabras más escogidas [...]; no aparece el brillo de las palabras si no están cuidadosamente colocadas; y una y otra cosa es realizada por el ritmo...». Aunque cada lengua tiende a un ritmo definido, el castellano suele ofrecer unidades rítmicas de entre cinco y diez sílabas, siendo las más habituales de siete a ocho sílabas, como se refleja en el predominio del verso heptasílabo y octosílabo en nuestra poesía. Por debajo de esto se considera **ritmo lento**, mientras que por encima se considera **ritmo rápido**. Según el contexto o atmósfera, cambiamos nuestro ritmo de habla, alterado también por nuestro estado de ánimo o nuestras necesidades comunicativas.
- ▶ **Énfasis:** aparece definido en la RAE como la «fuerza de expresión o de entonación con que se quiere realzar la importancia de lo que se dice o se lee». El énfasis **sirve para que evites usar siempre un tono monótono y aburrido**, pues eso hace decaer la atención del oyente. La utilización del énfasis **es indispensable para que un discurso sea efectivo, atraiga la atención de quien lo escuche y no deje indiferente**. Lo habitual es que en un enunciado encuentres palabras a destacar que contribuyan a dar fuerza y convicción: nombres, adjetivos, adverbios, números. Hay distintos recursos en el uso del énfasis como elevar el volumen, dar mayor carga afectiva, alterar el ritmo, el uso de pausas, que siempre podemos combinar con la gesticulación.



ACTIVIDADES

- 2.18.** ¿Cuáles son las cinco claves que ofrece este vídeo para que el mensaje sea convincente? ¿Qué claves crees que ya posees cuando hablas? ¿Qué crees que te falta?



- 2.19.** Inventa un pequeño anuncio radiofónico de unos 30 segundos. Usa el tono, volumen, ritmo o énfasis que consideres oportuno para resaltar y persuadir al posible comprador.



6.2. Uso de las pausas y los silencios

Uno de los primeros principios de la comunicación es que **es imposible no comunicar**. Aunque no hablemos con palabras, lo hacemos con gestos, con nuestro aspecto o forma de vestir. El tono de voz, los gestos, la postura corporal y las expresiones faciales son la base de la comunicación no verbal, de la que el silencio también forma parte. Cuando callamos, también comunicamos. Las pausas y los silencios determinan el ritmo del lenguaje oral. La distribución de pausas y el uso de silencios te sirven, además, para crear efectos retóricos en tu discurso oral.

- ▶ **Pausa:** es un silencio en el discurso oral. Las pausas para respirar obligan al hablante a realizar una pequeña interrupción en el mensaje; pero también tienen funciones comunicativas, pues el uso de las mismas puede cambiar el significado de un enunciado. En la conversación son necesarias para marcar un cambio de turno en el habla. Las pausas son una parte integral del lenguaje. Un buen comunicador usa pausas naturales y otras, intencionadas, para causar efectos dramáticos en vez de usar muletillas como «vale», «entendido», «claro»...
- ▶ **Silencio:** sustituye al uso de palabras, pero lo hace transmitiendo significado. Se utiliza como un recurso comunicativo más. Hay dos tipos de silencio: el **silencio objetivo**, la ausencia de sonido; y el **silencio subjetivo**, que hacemos intencionadamente. Los dos son importantes para articular el discurso. El silencio aporta también distintos significados que se pueden valorar, según su efecto, como positivos o negativos. Así, tu silencio puede indicar atención, pero también desinterés en tratar el tema de conversación; puede indicar que estás preparando la respuesta que darás a continuación, o que deseas evitar la discusión sobre un asunto controvertido; puede comunicar que no estás seguro de lo que quiere decir el otro, o, sencillamente, que no sabes qué decir; puede mostrar que estás de acuerdo con el discurso de tu interlocutor o, en cambio, que estás en desacuerdo; y puede ofrecer tu aprobación o, por el contrario, irritación o frustración.

ACTIVIDADES

2.20. En este fragmento de la película *Moneyball*, el poder de persuasión no reside en las palabras. Analiza los efectos conseguidos por los silencios y las pausas, además de analizar el tono del lenguaje verbal.



Moneyball. Disciplina y respeto [1:26]
<https://biblioeditorial.com/875>



2.21. Imita un discurso breve de carácter deportivo similar al del actor del vídeo anterior, haciendo uso de los silencios y las pausas intencionadas.

¿Por qué usar los silencios?

- ▶ Comunicamos mejor: cuantas menos palabras, más claro y preciso es el mensaje.
- ▶ Afianzamos el favor del público provocando aplausos o risas.
- ▶ Recuperamos la atención del auditorio: hacemos que se calle o nos vea con más atención.
- ▶ Provocamos que pregunte, participe o reflexione.
- ▶ Ofrecemos la posibilidad de reflexión de nuestros argumentos.

7. El lenguaje corporal y la gestión del espacio escénico

Como hemos dicho en el apartado anterior, en un discurso oral tanta o más importancia tiene lo que comunicas a través del lenguaje no verbal, de los gestos o la expresión corporal, que a través de las palabras. De nada sirve que intentes persuadir a quien te escucha con palabras si tu cuerpo dice lo contrario. No en vano, diversos estudios estiman que **la persuasión se consigue en la siguiente proporción: el 7% por las palabras, el 38% por las características de la voz y el 55% por el lenguaje corporal.** Por ello, escuchar activamente es también prestar atención al lenguaje corporal y a la voz.

El lenguaje corporal se conforma de gestos, movimientos y posturas a través de los cuales nos comunicamos en nuestras interacciones personales. Cada parte del cuerpo tiene sus propios movimientos y representaciones. Los gestos deben descifrarse dentro de su atmósfera. Manos, brazos, piernas y la postura corporal protagonizan gran parte de las expresiones corporales.

7.1. Mirada y gestualidad

- ▶ **Mirada:** es un elemento fundamental de la comunicación no verbal, ya que te permite saber la impresión que causan tus palabras en la audiencia, pero también da información tuya. Mantener contacto visual con los receptores hace que estos sientan que tu mensaje se dirige a ellos, en vez de ser un discurso prefabricado e impersonal. Mirar continuamente al auditorio refuerza tu autoridad como orador, pues indica transparencia e interés. Pero, además, la reacción del auditorio te permitirá adaptar el tono y el contenido del mensaje si es necesario. Sin embargo, **la mirada también ofrece información tuya**, pues es difícil de controlar. Puedes demostrar, sin quererlo, sensaciones negativas como incomodidad, timidez o duda; aunque también sensaciones positivas como seguridad, confianza o credibilidad.

¿Cómo debemos mirar? Como orador, se debe mirar a la cara, entre los ojos y los pómulos, siempre evitando mirar solo a una persona o a unas pocas (al más importante o llamativo) o solo a las primeras filas. No mirar al público mientras hablas, mirar por la ventana o a otra parte indica inseguridad, desinterés, arrogancia, antipatía o miedo a expresar sentimientos. Por tanto, no tengas miedo a mirar al interlocutor a los ojos, pues demuestra confianza y franqueza, pero cuidando la forma de mirar, ya que una mirada fija suele ser interpretada como un desafío o una amenaza.

- ▶ **Gestualidad:** conjunto de signos no verbales que acompañan al discurso verbal, de manera voluntaria o involuntaria, a través de gestos, posturas y movimientos corporales. Que nuestro interlocutor nos transmita confianza y credibilidad depende de que su lenguaje verbal y corporal estén coordinados. Cuando esto no ocurre, el hablante transmite desconfianza y provoca nuestro rechazo. Es complicado dominar plenamente el lenguaje corporal porque nuestro cuerpo a veces reacciona a las condiciones de la situación comunicativa en la que nos encontramos sin que podamos controlarlo. Es necesario practicar para lograrlo.



7.2. Movimientos en escena

Cuando te dispongas a hablar en público, la principal misión del lenguaje no verbal será predisponer positivamente al auditorio para que este se muestre receptivo a los argumentos que vas a expresar (¿recuerdas la *captatio benevolentiae*?). Las reacciones del público influyen asimismo sobre los propios oradores. Por tanto, debes cuidar desde el inicio tus gestos y actitudes para que el entorno no sea un elemento en tu contra, sino a favor de tu discurso.

Los gestos y movimientos aportan información complementaria a tu mensaje, por lo que es importante que controles la información que emites a través de ellos. Los gestos que acompañen a tus palabras deben transmitir **naturalidad**, aunque sean gestos ensayados: la ejecución debe ser natural. La gesticulación también debe ser **coherente** con las palabras y el significado de estas, al igual que **proporcionada** con tu actitud: por ejemplo, no puedes hacer gestos agresivos acompañando a un discurso calmado, y viceversa.

Los elementos no verbales que debes tener en cuenta en escena son:

- ▶ **La postura del cuerpo:** erguida, aunque relajada. De pie, debes centrar el cuerpo de forma uniforme entre ambas piernas. La firmeza evita el balanceo. Si dispones de espacio, puedes pasear mientras expones, pues esto transmite naturalidad y seguridad. Si estás sentado, inclina un poco el cuerpo hacia delante.
- ▶ **Los gestos:** expresan sentimientos o sensaciones que no siempre puedes controlar, sobre todo en el rostro. Si los dominas, transmitirás fortaleza a tus ideas. Los gestos excesivos o bruscos demostrarán que estás nervioso o que no controlas la situación.
- ▶ **Las manos:** cuando no sepas qué hacer con ellas, busca la naturalidad. Evita tener los brazos rígidos pegados al cuerpo, así como gesticular en exceso. Coger el guion del discurso o el micrófono te mantendrá las manos ocupadas. Evita hacer ruidos o jugar con objetos.
- ▶ **Indumentaria:** la primera impresión que ofrezcas con tu apariencia predispone a tus oyentes. Cada ocasión requiere un tipo de atuendo y conviene no equivocarse por defecto o por exceso. En una exposición pública, la primera impresión está condicionada por la presencia: tus rasgos físicos, el porte y tu indumentaria pueden determinar que quienes te escuchan se muestren favorables o desfavorables a ti antes de que empieces a hablar. La higiene personal y la limpieza son también imprescindibles.
- ▶ **Control del espacio:** aunque generalmente estarás detrás de un atril o de una mesa, si posees libertad de movimiento, es importante saber aprovechar el espacio. Pasear por la sala, aproximarte al público o resaltar lugares u objetos te puede ayudar a que el mensaje tenga mayor fuerza persuasiva.



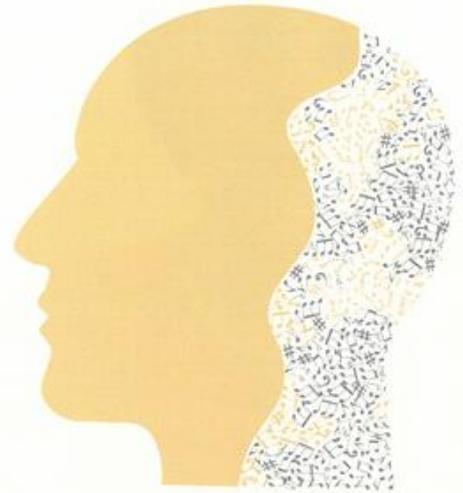
 **ACTIVIDADES**

2.22. La importancia del lenguaje no verbal se refleja en siete emociones básicas. Observa el vídeo y enuméralas. ¿Por qué es importante saber detectar en el oyente o auditorio esta serie de emociones?

 El lenguaje corporal [6:55]
<https://biblioeditorial.com/876> 

2.23. Observa el siguiente vídeo de Elsa Punset sobre la importancia de aquello que comunicamos, de manera inconsciente, a través de nuestros gestos. Relaciona las explicaciones de Elsa Punset con los términos *confianza*, *naturalidad*, *asertividad* y *empatía*.

 Consejos para usar el lenguaje no verbal [3:52]
<https://biblioeditorial.com/877> 



2.24. Elige una de las personas de la actividad 2.22. y analiza su puesta en escena: postura del cuerpo, gestos, uso de las manos, indumentaria y control del espacio.

2.25. ¿Qué rasgos del lenguaje no verbal son negativos en la comunicación? Indica algunos rasgos negativos y otros positivos de tu lenguaje no verbal de los que seas consciente.

2.26. ¿Verdadero o falso? Escribe dos hechos breves sobre ti, uno real y otro falso (o los dos verdaderos o falsos: por ejemplo, soy un experto ajedrecista, pertenezco a un grupo musical, no he probado una chuchería nunca, etc.). En grupos, uno expondrá un relato (sin leer) y el resto deberá indicar si el narrador miente o dice la verdad, según los gestos y el lenguaje no verbal. Haréis el relato por turnos.

2.27. ¿Qué aspectos del lenguaje no verbal de tus compañeros te han llamado más la atención? ¿Ocurrían cuando mentían o cuando decían la verdad?

2.28. En la anterior unidad vimos, entre otro tipo de textos argumentativos, el eslogan. Cread por parejas tres eslóganes y presentadlos ante la clase para persuadir a vuestros compañeros de que hagan una actividad concreta fuera del centro: apuntarse a un club deportivo, visitar la biblioteca municipal, uso correcto de parques y jardines, conocer y disfrutar de la agenda cultural de la localidad, etc.





Angela Merkel (1954)

Nacida en Hamburgo en 1954, hija de un pastor luterano y una profesora de latín, se doctoró en Química antes de dedicarse a la política, actividad a la que se incorporó activamente tras la caída del muro de Berlín (1989).

Nombrada por primera vez ministra en 1991, fue designada presidenta del partido democristiano CDU en el año 2000, llegando a ser líder de la oposición y, ya en 2005, canciller del país bávaro hasta 2021.

8. Análisis resueltos de textos orales

Una de las personalidades más destacadas de la política mundial de este siglo es la ex canciller alemana Angela Merkel, que dirigió de manera indiscutible el país germano durante dieciséis años. Temida y respetada, fue una figura influyente dentro y fuera de su país, liderando, junto a Francia, la refundación de la Unión Europea.

Este extracto de su discurso nos muestra una oradora diferente a lo habitual:



El discurso de Angela Merkel [0:48]
<https://biblioeditorial.com/878>



Análisis del discurso de Angela Merkel

- ▶ **Indumentaria:** con traje de chaqueta cerrado, de un color atrevido y llamativo, a la vez que conservador, Merkel transmite **formalidad** y seriedad. Viste como se espera de una persona mayor que, además, posee un cargo tan importante como el de dirigir un país. Sin embargo, el uso del traje no le resta naturalidad. La elección de un color fuerte y luminoso transmite **autoconfianza** en sí misma.
- ▶ **Voz:** es firme y con ritmo. Sabe manejar los silencios para obtener el aplauso o favor del auditorio. El tono y la entonación suben de intensidad conforme va alcanzando el punto decisivo de su defensa de la libertad de expresión, hecho, obviamente, intencionado, pues su intención es mostrar **firmeza** y determinación en sus palabras ante el público. Su posición como principal política del país exige mostrar esa fortaleza, pues, de lo contrario, perdería **credibilidad**.
- ▶ **Gestión de las emociones:** su discurso es contundente y **asertivo**. Muestra **empatía** hacia el auditorio al que se dirige, aunque lo hace bajo tratamiento de cortesía, pues el contexto, en la cámara de los diputados, así lo requiere, por lo que muestra su adaptación a la atmósfera formal en la que emite su discurso. El uso del plural sociativo «debemos luchar» busca que el resto de diputados (sean o no de su partido) hagan suyas, necesariamente, sus ideas, ofreciéndose como autoridad. Esa posición de liderazgo la quiere transmitir, también, a aquellos ciudadanos a los que pretende representar.

El tema elegido, la libertad de expresión, representa además uno de los valores fundamentales de la cultura democrática alemana y europea, de ahí la convicción y firmeza con la que pronuncia su discurso.

- ▶ **Lenguaje no verbal:** denota seguridad en sus palabras; esta **confianza** se basa, en primer lugar, en su posición como canciller del gobierno de la nación, así como su amplia trayectoria en el cargo (más de una década en ese momento). Ambos aspectos refuerzan su excelente manejo de la escena y de la tensión comunicativa. Su discurso parece irrefutable porque sus gestos indican fuerza, determinación y convicción absoluta de que sus palabras son indiscutibles. Cuando apela al auditorio, usa las manos y los brazos de manera más expresiva, invitando a que asuman sus palabras como suyas.

La fuerza de sus gestos, la seriedad de su rostro y la gravedad del tono quieren indicar que no puede rebatirse su idea de cómo luchar en defensa de la libertad de expresión.

 **ACTIVIDADES**

2.29. Observa el discurso perteneciente a la película bélica *300* y analiza los siguientes apartados:

 Mejor discurso en la historia del cine. *300* [3:28]
<https://biblioeditorial.com/879> 

- a. Uso de la voz: tono, volumen, ritmo y silencios.
- b. Uso de la gestualidad.
- c. Lenguaje no verbal: empatía, asertividad y naturalidad.
- d. Puesta en escena: postura del cuerpo, gestos, uso de las manos, indumentaria y control del espacio.

 **ACTIVIDADES DE RECAPITULACIÓN • EL DISCURSO PERSUASIVO ORAL**

2.30. Imagina que deseas implicar a tus compañeros de clase en una actividad que requiera de la participación de todo el grupo (un concurso de debate, una obra de teatro, un equipo de cualquier deporte, etc.). Elabora un breve discurso, de 150 - 200 palabras, donde expongas tus argumentos para persuadir a tu clase. Recuerda, en el momento de hablar, de cuidar tus gestos y usar las funciones del lenguaje adecuadas, además del registro conveniente.

Como apoyo a esta actividad, te dejamos el enlace del siguiente vídeo:

 Tips para hacer una presentación con naturalidad [2:10]
<https://biblioeditorial.com/880> 

¡Silencio!

Para dominar el arte de la oratoria es importante planificar bien, no dejar todo a la improvisación. Usa el silencio cuando estés ante un auditorio. Unos tres o cuatro segundos son el tiempo ideal para los silencios. Son simplemente unos segundos, que serán una pausa mínima para el público, aunque puedan ser, a veces, una eternidad para el que habla.



 ACTIVIDADES DE REFUERZO

2.31. EL CUESTIONARIO. Responde las preguntas del siguiente cuestionario. Si lo ves necesario, repasa la teoría estudiada. Al finalizar, busca las respuestas correctas repasando la unidad.

1. Indica cuál de estas características no es propia de las ideas principales:
 - a. Suelen ser las que marcan las diferentes partes de un texto
 - b. Si las eliminas, la línea argumental del texto no queda alterada y el texto sigue teniendo un sentido perfectamente comprensible
 - c. Son las que deben mantenerse al hacer un resumen del texto
2. Indica cuál de estas características no es propia de las ideas secundarias:
 - a. Si las eliminas, la línea argumental queda totalmente alterada. Incluso se vuelve incomprensible el sentido del texto.
 - b. Si las eliminas, la línea argumental del texto no queda alterada y el texto sigue teniendo un sentido perfectamente comprensible
 - c. Son detalles que aportan mayor riqueza al texto pero que no son imprescindibles para comprenderlo: ejemplos, aclaraciones, anécdotas...
3. ¿A qué concepto corresponde esta definición?: *Son afirmaciones sobre la realidad que justifican una determinada conclusión.*
 - a. Tesis
 - b. Conclusión
 - c. Premisa
4. Completa este enunciado: *El cuerpo argumentativo es el conjunto de argumentos...*
 - a. ... que justifican una premisa
 - b. ... con el que se concluye una argumentación
 - c. ... con que se defiende una tesis
5. ¿Qué significa que una tesis está implícita?
 - a. Que no está bien justificada
 - b. Que no está dicha o escrita pero se sobreentiende
 - c. Que aparece al comienzo del texto
6. Indica a qué concepto corresponde esta definición: *Se presenta la tesis al comienzo del texto y luego se expone el cuerpo argumentativo para demostrar la validez de esa tesis.*
 - a. Estructura inductiva
 - b. Estructura encuadrada
 - c. Estructura deductiva
7. Indica a qué concepto corresponde esta definición: *La tesis se presenta al principio y se repite al final del texto (completando la idea a modo de conclusión). En medio, se exponen los argumentos que justifican esa tesis.*
 - a. Estructura de enunciación y resolución de un problema
 - b. Estructura deductiva
 - c. Estructura encuadrada
8. Si la tesis aparece solo al final del texto estamos ante:
 - a. Una estructura deductiva
 - b. Una tesis implícita
 - c. Una estructura inductiva
9. La intensidad del habla se relaciona con:
 - a. El énfasis
 - b. El volumen
 - c. El ritmo
10. Los silencios y las pausas...
 - a. No forman parte del discurso oral
 - b. Son lo mismo y no aportan información
 - c. Forman parte del lenguaje no verbal
11. ¿Qué debemos evitar con nuestra mirada?
 - a. Mirar fijamente a alguien durante mucho tiempo
 - b. Mirar al auditorio al completo
 - c. Mirar a los ojos preferentemente
12. ¿Qué elementos no pertenecen al ámbito de la puesta en escena?
 - a. La indumentaria, el tono y el volumen
 - b. El cuerpo argumentativo y la conclusión
 - c. Los movimientos y la gestualidad

