

GUIA DE LENGUA Y LITERATURA TERCERO MEDIO

OBJETIVO:

OA 3: Analizar críticamente textos de diversos géneros discursivos no literarios orales, escritos y audiovisuales, considerando: • La influencia de los contextos socioculturales de enunciador y audiencia. • Las características del género discursivo al que pertenece el texto. • Las relaciones establecidas entre las ideas para construir razonamientos. • La selección y la veracidad de la información.

Para comenzar evaluaremos lo realizado en la última guía en la que debíamos identificar los elementos del género dramático y realizar una lectura comprensiva del texto dramático "José". Para ello leímos dos textos y observamos un video en la cápsula pedagógica, de esa manera pudimos desarrollar respuesta a preguntas sobre esta problemática. A partir de lo realizado quiero que completes el siguiente cuadro de evaluación:

¿LEÍ Y COMPRENDÍ EL TEXTO DRAMÁTICO "JOSÉ", IDENTIFICANDO EL CONFLICTO PRESENTADO?	¿IDENTIFIQUÉ LOS ELEMENTOS PRINCIPALES DEL TEXTO DRAMÁTICO COMO DIÁLOGO, CONFLICTO, ACCIÓN, PERSONAJES, Y ACOTACIONES?	¿DISTINGUÍ LA ESTRUCTURA EXTERNA DE LA OBRA DRAMÁTICA (ACTO, ESCENA, CUADRO) Y LA ESTRUCTURA INTERNA (PRESENTACIÓN, DESARROLLO Y DESENLACE DEL CONFLICTO)?	¿FUI CAPAZ DE ENTENDER LA PROBLEMÁTICA PRESENTADA EN LA OBRA DRAMÁTICA Y COMPARARLA CON LA REALIDAD QUE SE VIVE HOY EN NUESTRA SOCIEDAD CHILENA?

A CONTINUACIÓN ESTUDIAREMOS LAS CARACTERÍSTICAS DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO, LAS QUE IREMOS TRABAJANDO Y ENTENDIENDO EN LAS CLASES ON LINE.

EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

A) INTRODUCCIÓN

La argumentación es el medio a través del cual expresamos con fundamento nuestras posiciones o puntos de vista sobre las variadas materias que son el objeto de la comunicación, con el propósito de **convencer razonadamente** o **persuadir afectivamente** a los receptores acerca de la validez de nuestras posiciones.

El objetivo fundamental del discurso argumentativo es *influir en el receptor* para que éste acepte o adhiera a nuestro punto de vista, realice cierta acción, reafirme alguna convicción ya existente, o la modifique, vale decir, **la argumentación no es sólo una operación lógica, pues el argumentador siempre quiere actuar sobre las opiniones del otro, quiere obtener alguna acción** (física o mental) a partir de su discurso. Se emplean para ello fórmulas que procuran **convencerlo** mediante **argumentos** (ámbito de la racionalidad y razones) y/o **conmoverlo** apelando a sus emociones (ámbito de influencia y motivos). El primer componente está presente como predominante, por ejemplo, en el discurso científico; el segundo, a su vez, en el discurso publicitario.

El discurso argumentativo está formado, entonces, por dos componentes:

- a) el componente **lógico-racional** destinado a convencer (apela al intelecto).
- b) el componente **retórico-afectivo** destinado a persuadir (apela a las emociones y la voluntad).

El componente **lógico-racional** otorga un rol protagónico al lenguaje verbal, ya sea oral o escrito; el componente **retórico-afectivo**, en cambio, presenta junto con el lenguaje verbal una importante presencia del lenguaje no verbal ya en sus aspectos kinésicos (una sonrisa o una mirada), proxémicos (en una argumentación judicial, acercarse al jurado para crear una atmósfera de intimidad y confianza) o icónicos (en el mismo caso anterior, mostrar una fotografía como prueba).

El límite de lo argumentativo está dado por las formas imperativas, como son las órdenes ("¡Cállate!, ¡Es así y punto!", etc.), o las prohibiciones sin argumento (se prohíbe fumar), pues ante ellas no cabe más que obedecer o acatar. Toda forma de coerción física o de algún otro tipo (social, ética, etc.) también excluye la argumentación. Cuando se obliga por la fuerza no hay discurso posible, así tampoco cuando es el propio discurso el que anula toda discusión, por ejemplo, en el caso de las descalificaciones o amenazas (falacias dirigidas a neutralizar al oponente).

B) LAS CARACTERÍSTICAS DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO:

B.1) **El discurso argumentativo tiene carácter polémico:** para que exista la argumentación debe haber un campo problemático o un tema respecto del cual haya diversos puntos de vista. Cuando la posición controversial o discutible se sostiene para defenderla o refutarla se formula una **tesis**.

La función de la argumentación es, entonces, sostener nuestra opinión (hacerla admisible mediante la apelación al raciocinio de él o los interlocutores y persuadir a otros a que actúen en consecuencia de ella) afirmando una tesis que influya e inste a la acción mental o física, o simplemente a la adhesión del receptor.

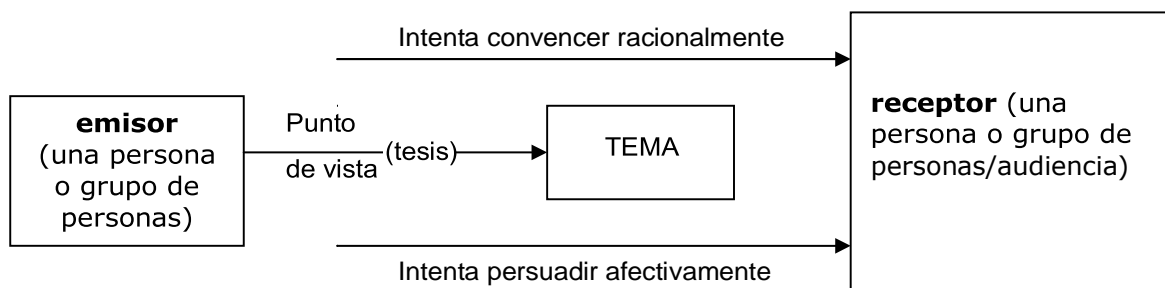
A diferencia de una demostración, es decir, la prueba sin ambigüedad basada en reglas de un sistema formalizado para la cual no importa si el auditorio acepta o no los axiomas, **la argumentación es un razonamiento que no es enteramente cierto, sino probablemente cierto**. Los principios en que se basa son aquellos que tienen aceptación mayoritaria, o bien, son sostenidos por los especialistas en una materia particular. **los argumentos propiamente tales no son verdaderos ni falsos, sino que probables**, es decir, los argumentos con respecto a un tema cualquiera son plausibles mientras no haya demostración de lo contrario.

B.2) **El discurso argumentativo tiene carácter dialógico:** la argumentación se basa en el intercambio de argumentos para alterar la opinión del receptor **a quien debe suponerse como parte de la situación argumentativa**. Esto significa que en este diálogo se suponen las posibles objeciones de parte del receptor, aunque no las explicita. No obstante lo anterior, el carácter dialógico del discurso argumentativo, **también ocurre en el monólogo**, es decir, el diálogo interno en el cual el emisor, por habla o pensamiento, argumenta o delibera sobre la solución que debe dar a una determinada problemática. Hay muchas formas monologales que suponen el diálogo, por ejemplo, si alguien enuncia una negación polémica como: "juro por mis hijos que no he consumido drogas" está poniendo en escena a otro enunciador (real o imaginario) que ha emitido la aseveración afirmativa "esta persona ha consumido drogas". También hay un diálogo supuesto en un texto monologal como el editorial de un periódico. El sujeto siempre argumenta con alguien ("el otro") para lograr su adhesión. El "otro" puede ser un interlocutor o contrincante presente, ausente, actual, pasado o futuro.

C) LA SITUACIÓN COMUNICATIVA ARGUMENTATIVA

La situación comunicativa argumentativa se define básicamente por:

1. Un tema respecto del cual existen diferentes puntos de vista u opiniones
2. Una posición o punto de vista que adopta el emisor sobre ese tema.
3. Razones que dan validez y fundamento a una posición.
4. Recursos afectivo-retóricos para persuadir o influir sobre el receptor.



D) TIPOS DE SITUACIONES DE COMUNICACIÓN ARGUMENTATIVAS

El discurso argumentativo se utiliza en múltiples situaciones:

privadas	formales	orales	inmediatas
públicas	informales	escritas	mediatas
			diferidas

D.1 SITUACIONES DE CARÁCTER PRIVADO/PÚBLICO:

a). Situación privada: Suele ser una situación de comunicación simétrica, es decir, entre pares con intereses particulares. Asimismo, informal, oral e inmediata.

a.1). **discurso dialógico habitual y espontáneo.** Ocurre en situaciones cotidianas. Cuando doy, por ejemplo, una razón para preferir comprar como regalo un libro antes que una camiseta. En algunas de estas situaciones se enfatizará el componente lógico-racional, en otras, en cambio, se apelará al componente persuasivo-afectivo.

b). Situación pública: Es una situación de comunicación en que los participantes representan un interés colectivo. Suele ser una situación asimétrica, es decir, entre hablantes de diferentes niveles jerárquicos. Las más notables son:

b.1). **discurso académico.** Ocurre en situaciones no cotidianas como cuando el profesor o alumno defienden una determinada posición en un debate. El discurso académico se reconoce como una situación de comunicación formal, con interlocutores muy específicos que utilizan el metalenguaje propio de la disciplina y cuya función principal es convencer en relación a cierta perspectiva sobre algún aspecto o teoría de la disciplina en cuestión; por ejemplo, una intervención en un simposio o una tesis de grado.

b.2). **discurso periodístico.** Cuando el periodista deportivo, por ejemplo, informa sobre los últimos hechos de violencia ocurridos durante un partido, es muy probable que haga una interpretación de lo ocurrido, comentando las repercusiones del hecho. En los textos periodísticos interpretativos como la editorial, el comentario y la columna el periodista deberá fundamentar sus opiniones argumentando.

b.3).- **discurso político.** Lo encontramos en los debates parlamentarios, en la asamblea gremial o la reunión política. Tienen por función convencer con respecto a determinada acción o idea según algún modelo ideológico. En una campaña presidencial, por ejemplo, los panfletos dicen: "Para salir de la crisis, vote por Fulano".

b.4).- **discurso literario.** En la literatura es posible encontrar ejemplos de la mayoría de las formas de argumentación, siendo una muestra histórica de las formas de pensar y argumentar de la humanidad. El ejemplo paradigmático es la literatura didáctica, pues su finalidad no es otra que persuadir sobre determinada moral o conducta, ya desde la perspectiva de la comunidad o de la línea de pensamiento o escuela literaria a la que perteneciera el autor. Ejemplos encontramos en fábulas, parábolas, autos sacramentales, etc. El carácter público de la literatura se configura tanto por la comunidad de lectores como por la serie literaria en la cual cada obra y autor se inserta. La serie literaria se define como la relación de un texto con los textos precedentes en su género.

b.5).- **discurso judicial.** Discurso argumentativo público por excelencia. Tiene por función disponer el juicio de quien oficie como juez a favor o en contra del acusado. Allí es fundamental la acusación y la defensa, las cuales proceden con argumentación.

D.2. SITUACIONES DE CARÁCTER FORMAL/INFORMAL

a). Situación formal: Un discurso argumentativo con **modalidad formal** (generalmente público) ocurre cuando, por ejemplo, en una junta de vecinos un diputado participa en un foro para presentar un Proyecto de Ley que favorezca a mujeres jefas de hogar. Esta situación es formal porque el diputado no solo maneja información legal específica, de la que carecen los vecinos, sino también porque ambos cumplen una función (uno representante del poder legislativo; otros, pobladores o dirigentes vecinales). La comunicación se da en una circunstancia protocolar (un foro en un lugar público) y los participantes, en lo general, no se conocen; no hay, entonces, confianza, amistad ni afecto (de haberlo no es determinante).

b). Situación informal: Un discurso argumentativo con **modalidad informal** (típicamente privado y oral) ocurre cuando, por ejemplo, dos amigos se encuentran en la calle y discuten sobre cómo preparar una fiesta de sorpresa para un amigo común. Esta situación es informal porque ambos no sólo manejan información conocida sino también porque ninguno posee una función jerárquica determinada. La comunicación se da en diferentes circunstancias cotidianas (caminando o detenidos al pie de un árbol, etc.) y los participantes obviamente suelen conocerse bien, puede haber confianza y amistad.

D.3. SITUACIONES DE CARÁCTER ORAL/ESCRITO

a). Situación oral: El carácter oral le otorga particularidades a la argumentación, ocurre de forma típica en la comunicación habitual, siendo altamente espontánea. Las razones que configuran nuestros argumentos aparecen sin que las hayamos pensado ni preparado previamente, formándose según las circunstancias. Dicha peculiaridad limita en parte su capacidad de convencer razonadamente, apoyándose también la argumentación en su componente persuasivo-afectivo. Existen, sin embargo, situaciones orales no espontáneas como, por ejemplo, un alegato judicial.

b). Situación escrita: El carácter escrito le otorga también ciertas particularidades a la argumentación. No es una situación habitual ni espontánea. Las razones que configuran nuestros argumentos han tenido mayor tiempo de elaboración, siendo expresadas con más claridad y fundamento. Por ello, paradigmas de argumentación como el ensayo y la columna son escritos.

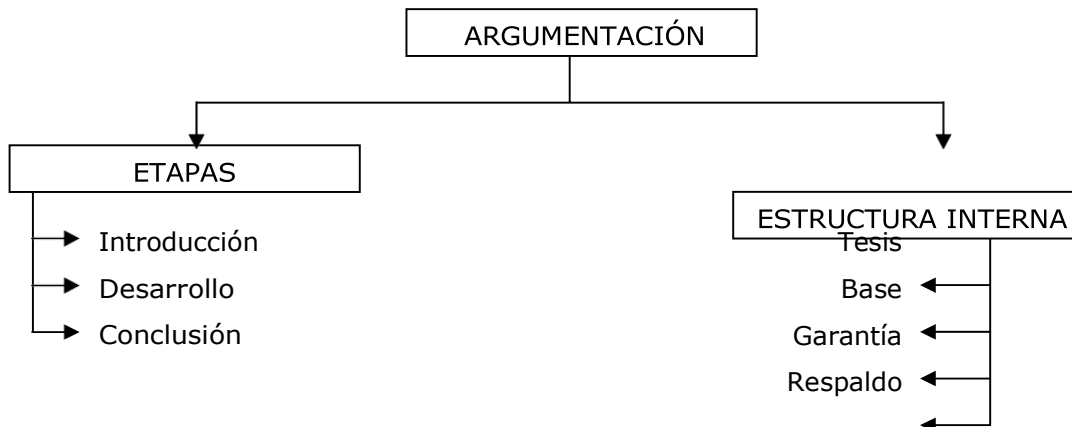
D.4 SITUACIONES DE CARÁCTER INMEDIATO/MEDIATO/DIFERIDO

a).Situación inmediata: emisor y receptor están presentes en el mismo acto de comunicación. La modalidad lingüística principal en que esto ocurre es la oral. En el intercambio ambos se influyen mutuamente permitiendo la variación, corrección, aceptación o refutación de las tesis planteadas.

b).Situación mediata: emisor y receptor están presentes, la modalidad lingüística es también oral. Sin embargo, la diferencia está en que las observaciones o contraargumentos del receptor **no son inmediatos** a la tesis sustentada por el **ponente**. Este intercambio mediato ocurre, por ejemplo, en una conferencia o panel con audiencia. En primer lugar, el expositor presenta una tesis sobre un tema, posteriormente el auditor por escrito o de modo oral expresa opiniones o preguntas referidas a la tesis.

c). Situación diferida: emisor y receptor no están presentes en el mismo acto de comunicación, la modalidad lingüística es escrita. El emisor está lejano en el tiempo y el espacio con respecto de su receptor-lector. Por ello, la construcción de la argumentación no puede ser mediada por la interacción de ambos, por tanto no pueden influirse en sus posiciones. Hay un intercambio diferido, por ejemplo, cuando leemos en el periódico los argumentos de una autoridad para tomar una decisión.

E) ETAPAS Y ESTRUCTURA DE LA ARGUMENTACIÓN



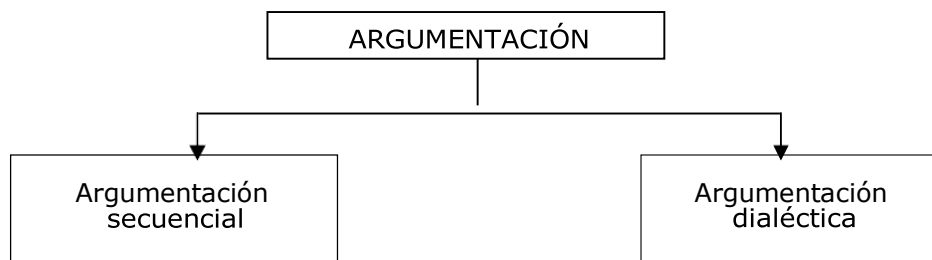
El discurso argumentativo presenta tres etapas o fases:

- a). Introducción (se plantea el tema y la tesis),
- b). Desarrollo (se exponen los argumentos, razones o premisas que apoyan la tesis).
- c). Conclusión (se resume el tema y/o repite la tesis).

CASO 1: En una conversación informal entre amigos aficionados a la arqueología, se inicia el siguiente diálogo argumentativo:

<p>a). INTRODUCCIÓN: Se presenta el tema y propone la tesis: las excursiones no se organizan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ramón: ¡Estupendo!, ahora que ya sabemos quiénes van en esta excursión arqueológica, ¿Cómo la organizamos?... - Miguel: basta con que decidamos el sitio y la fecha y ya está!
<p>b). DESARROLLO: Se debate sobre el tema: Ramón se muestra escéptico, entonces Miguel deberá argumentar: Base: Lo que se planifica no funciona. Garantía: Así lo demuestra mi experiencia personal. Respaldo: Así lo demuestran estudios serios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ramón: ¿Estás seguro? - Miguel: Sí, siempre que se piensa mucho algo, sale mal. Cuando vamos de paseo con mi familia nos decidimos de un momento a otro y salimos no más. Y lo pasamos muy bien. Es más, el otro día leí en un reportaje que el 90% de los viajes que los viajeros califican de inolvidables y exitosos son emprendidos sin mucha planificación.
<p>c). CONCLUSIÓN: Ramón se convence, lo que implica que ambos amigos realicen una acción.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ramón: ¡tienes razón Miguel!, decidamos cuál será el sitio y la fecha y listo. - Miguel: ¡Entonces, vamos!

F) TIPOS DE ARGUMENTACIÓN



El caso anterior corresponde a una **argumentación secuencial**, es decir, sigue las etapas señaladas (introducción-desarrollo-conclusión) sin que haya objeciones de parte del interlocutor.

La argumentación secuencial puede ser deductiva (la tesis se presenta en la introducción y luego se proporcionan las bases, garantías y respaldos que sustentan la argumentación) o puede ser inductiva (se proporcionan primero los respaldos, garantías y bases, para luego enunciar la tesis en la conclusión).

Si tenemos en cuenta que la argumentación se realiza como parte de un proceso de interacción comunicativa, en el que los roles de emisor y receptor se alternan, es posible que en algún momento los hablantes estén en desacuerdo con el mensaje emitido y, por ende, se produzca una "disputa". En este caso, el receptor responderá con un CONTRAARGUMENTO, es decir, con un argumento para refutar el punto de vista y las razones esgrimidas por el emisor. Se establece así una situación dialéctica.

En este otro caso, cuando se incluye la contratesis (o antítesis) y su consiguiente defensa (contraargumentación) se está en presencia de una **argumentación dialéctica**. Teniendo en cuenta el ejemplo anterior, Ramón pudiera haber objetado: "no organizar es riesgoso" (contratesis). Además podría agregar que tiene antecedentes de los inconvenientes que ha sufrido la familia de Miguel en cada uno de sus viajes (contraargumento que objetaría la garantía presentada por Miguel). La tesis y contratesis se suelen plantear en la introducción; los argumentos y contraargumentos se entregan en el desarrollo de la argumentación; y la síntesis en la conclusión.

CASO 2: En una conversación informal entre amigos aficionados a la lectura, se inicia el siguiente diálogo argumentativo dialéctico:

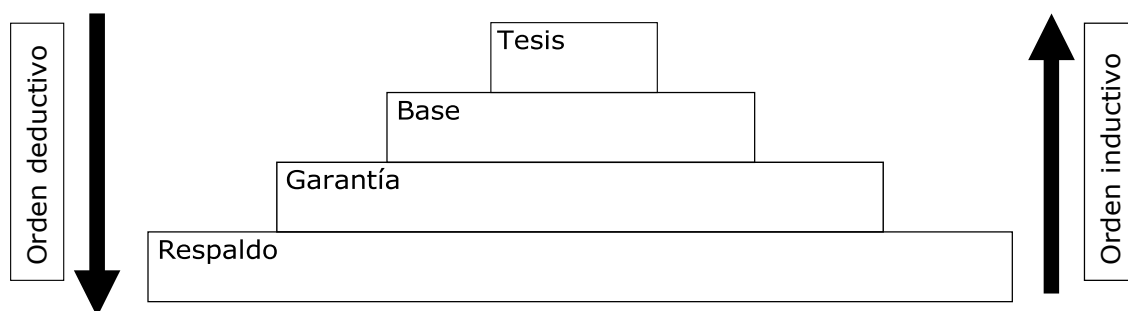
a). INTRODUCCIÓN:	Paula: La mejor forma de adquirir cultura es leer (TESIS). Mario: No estoy de acuerdo, la mejor forma es viajar (CONTRATESIS).
b). DESARROLLO:	Paula: Pero es más barato leer y por lo tanto está al alcance de más personas. Por eso, la mejor forma es leer (CONTRAARGUMENTO). Mario: No obstante, mucha gente lee y olvida lo que lee (CONTRAARGUMENTO). Paula: no es así cuando se toma la lectura como un viaje interior (CONTRAARGUMENTO).
c). CONCLUSIÓN:	Mario: Sí, en realidad, tienes razón, también viajamos con la lectura (SÍNTESIS).

EJERCICIO: Lee el diálogo y responde las preguntas con la información presentada en él.

Ernesto:	Las mujeres manejan mal.
Daniela:	Eso no es cierto. No tienes pruebas para hacer una afirmación tan categórica.
Ernesto:	Mi vecina es un escándalo manejando: conduce a 30 km por hora, hace tacos y no señaliza. He visto algunas que se maquillan en el auto y a otras que se demoran horas para estacionar. Todas las mujeres andan por las mismas.
Daniela:	Estás hablando sólo por tu experiencia personal. ¿Sabías que hay estadísticas que demuestran que peor manejan los hombres? La mayoría de los implicados en accidentes de tránsito son hombres.
Ernesto:	¡Qué gracia!, la mayoría de los que manejan son hombres. Las estadísticas no sirven.
Daniela:	Se trata de estudios serios que consideran esa variable y otras más.
Ernesto:	Igual no sirven, porque los que tienen accidentes manejan mal, y aunque mi vecina maneja mal, nunca ha tenido un accidente...
Daniela:	¿Ves? Tú lo has dicho: nunca ha tenido accidentes. Entonces, esa mujer no maneja mal. Por lo tanto, las mujeres no manejan mal.

- 1.- ¿Cuál es la tesis de Ernesto?
- 2.- ¿Cuál es la tesis de Daniela?
- 3.- ¿Cuál es el argumento de Daniela?
- 4.- ¿Cuáles son los contraargumentos de Ernesto?
- 5.- ¿Cuáles son los contraargumentos de Daniela?
- 6.- ¿Cuál es la conclusión?.....

G) ESTRUCTURA INTERNA DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO



G.1 TESIS. El diálogo argumentativo se estructura sobre la base de una **tesis**, ésta es una información propuesta, discutible, no necesariamente verdadera, que se pone en consideración de otros pues se pretende que alcance aceptación general, aunque también puede presentarse una tesis a fin de cuestionarla (contraargumentación). La tesis es una opinión sostenida por alguien y que sirve de punto de partida a la argumentación, es decir, la tesis es el punto de vista. Son tesis aseveraciones del tipo: “Tal o cual equipo de fútbol es el mejor de Chile”; “es preferible autorizar el consumo de sustancias tóxicas para devaluar su precio y terminar con el tráfico”, es decir, cuestiones sobre las cuales no hay acuerdo ni tampoco un solo punto de vista.

La tesis se explica y defiende por medio de **argumentos**. El argumento es un razonamiento que se hace con el propósito de conseguir la aceptación o el rechazo de una tesis propuesta. En cambio, la **argumentación** es la cadena de argumentos, presentados y discutidos convenientemente, que conducen al mismo propósito.

Finalmente, digamos que la tesis puede ser enunciada al inicio o introducción de la argumentación o al final, en la conclusión. Por ello, las expresiones “tesis”, “opinión” y “conclusión” apuntan al mismo tipo de juicio. Se dice que la conclusión es la “imagen-espejo” de la tesis. Ejemplo:

TESIS	Ella va a ganar la elección presidencial.
--------------	---

G.2 BASE. El primer tipo de argumento que se esgrime en defensa de una tesis es su **base**. La base es el argumento que sustenta la *posibilidad de mi tesis* y que responde a la pregunta ¿por qué?, planteada inmediatamente después de la tesis. Ejemplo:

TESIS	Ella va a ganar la elección presidencial.
BASE	Porque es atractiva y muy simpática, además de ser inteligente.

G.3 GARANTÍA. A su vez, la necesidad o causa de la relación entre la base y la tesis, encuentra su sentido en una **garantía**, un dato o información que sostiene aquel vínculo. La garantía dice por qué es pertinente esa base para esa tesis, se constituye como **una afirmación de valor general no controvertible** desde el punto de vista del argumentador. Ejemplo:

TESIS	Ella va a ganar la elección presidencial.
BASE	Porque es atractiva y muy simpática, además de ser inteligente.
GARANTIA	La gente se inclina a votar por quienes le parecen más atractivos y simpáticos.

G.4 RESPALDO. Está en el fundamento de la pirámide (aunque una argumentación también puede iniciarse con el o los respaldos: planteamiento inductivo). Si la tesis se sostiene sobre la base y ésta sobre la garantía; la garantía a su vez se sustenta en un **respaldo, un principio o dato documentado entendido como muy aceptable o fácilmente aceptable.**

TESIS	Ella va a ganar la elección presidencial.
BASE	Porque es atractiva y muy simpática, además de ser inteligente.
GARANTIA	La gente se inclina a votar por quienes le parecen más atractivos y simpáticos.
RESPALDO	Así lo dicen las estadísticas: en las últimas elecciones entre candidatos con propuestas inteligentes, han ganado la elección los más atractivos y simpáticos.

Una argumentación de calidad no necesariamente enuncia respaldos y/o garantías. Todo dependerá de la relación de diálogo que se establezca. Para algún interlocutor puede ser suficiente sólo una buena base, otro exigirá la garantía e incluso el respaldo. Lo fundamental es que en un diálogo argumentativo cada uno de los argumentos debe tener su respectiva razón o prueba. Nótese los siguientes casos:

TESIS ¿Qué sostengo?	BASE ¿Por qué?	GARANTIA ¿Qué tiene que ver?	RESPALDO ¿Cómo lo corroboro?
Felipe no debería manejar.	Está borracho.	Borracho no se puede manejar bien.	Informes médicos acreditan que con el consumo de alcohol se deterioran los reflejos y esto resulta peligroso al manejar.
Es bueno que se prohíba fumar.	El tabaco es dañino para la salud.	A menor consumo de tabaco menores índices de cáncer.	Los informes médicos señalan el alto índice de cáncer en consumidores y el bajo índice de cáncer en no fumadores.

En estos casos, es probable que no se solicite explicitar la garantía o el respaldo. Por el contrario, en una tesis del tipo: "se debiera legalizar el consumo de drogas"; probablemente si se lo exija.

H) DESIGNACIONES, ADJETIVACIONES Y CONECTORES ARGUMENTATIVOS.

El hecho de nombrar o adjetivar es un recurso persuasivo muy útil para hacer compartir cierto punto de vista al interlocutor. Es un apoyo a la estructura interna de la argumentación:

a) **Designaciones:**

Son aquellas expresiones principalmente sustantivas que expresan palmariamente un punto de vista. Un enunciado tan sencillo como "Los viajes de don Quijote" puede servir de base para formular opiniones. Compare:

Designación negativa	Designación Neutra	Designación positiva
"Las correrías del amo y señor de Sancho Panza".	"Los viajes de don Quijote".	"Las hazañas del ingenioso Caballero de la Triste Figura".
Explicación: las correrías son viajes de saqueo. Además, se alude al personaje mediante otro que aparece como principal.	Explicación: se alude al hecho objetivo, el personaje se desplaza por España.	Explicación: El personaje forja hechos históricos; no es cualquier caballero, es perspicaz y posee un título caballeresco.

Otros ejemplos:

Designación negativa	Designación Neutra	Designación positiva
Pacos	Carabineros	Fuerzas de orden y seguridad
Terroristas	Grupo armado	Combatientes

b) **Calificaciones:**

La calificación de los referentes o temas a discutir también resulta relevante. Estos calificativos revelan el punto de vista (a veces implícito) del argumentador. Así, ante el estreno de un filme el crítico de espectáculo puede referirse al director calificándolo:

Calificación negativa	Calificación positiva
"El questionado Director presentó su obra".	"El afamado Director presentó su obra".

c) **Conectores argumentativos:**

Desde el punto de vista argumentativo, los nexos o conectores causales introducen bases, garantías o respaldos, los consecutivos afirman o concluyen la veracidad o falsedad de una tesis o argumento. Los adversativos implican restricciones de los argumentos del adversario o los propios. Los concesivos indican oposiciones o dificultades que se presentan a un argumento, pero que pueden desde alguna perspectiva superarse, estos son frecuentes en la réplica. Los condicionales buscan establecer vínculos necesarios entre conceptos, tesis y bases, argumento y prueba. Para utilizar un condicional debe existir un gran respaldo. Algunos usos frecuentes:

Para introducir la tesis	: así pues, he ahí que, por eso, se sigue que, etc.
Para introducir la base	: puesto que, considerando que, ya que, porque, etc.
Para introducir la garantía	: a partir de, porque, dice que, dado que, etc.
Para introducir el respaldo	: según, porque, como dice...etc.
Para introducir las restricciones	: a no ser que, salvo que, excepto que, etc.

I) EJERCICIOS

I. Seleccione la alternativa correcta.

- ¿Cuál de los siguientes enunciados puede corresponder a la tesis de un texto argumentativo?
 - Los hijos de madres fumadoras tienen menos peso al nacer.
 - El tabaco ha sido tema de controversia desde hace muchos años.
 - El tabaco es perjudicial para la salud.
 - Algunos estudios han comprobado la relación entre el consumo de tabaco y el desarrollo del cáncer pulmonar.
 - El cáncer pulmonar se ha visto primordialmente en grandes fumadores.

A) Sólo I
B) Sólo II
C) Sólo III
D) Sólo IV
E) Sólo V
- De acuerdo con la siguiente publicidad, responde a qué parte del texto argumentativo corresponde la oración subrayada.

LIFTACTIV
*TRATAMIENTO PROFUNDO ANTIARRUGAS Y
FIRMEZA.
RELLENA LAS ARRUGAS EN UN MES.*
Evaluación clínica realizada por 31 dermatólogos.
Probado en 100 mujeres en Europa

- A) Tesis.
B) Garantía.
C) Respaldo.
D) Punto de Vista.
E) Base.
- ¿Qué parte de la estructura interna de la argumentación no ha sido mencionada en la publicidad anterior?

A) Tesis.
B) Base.
C) Garantía.
D) Argumento.
E) Premisa.

4. ¿Cuál de los siguientes enunciados representa la base de la argumentación?

- A) Andar en bicicleta es un deporte sano.
- B) Practicar ciclismo tiene muchísimas ventajas para la salud.
- C) El ciclismo ayuda también a liberar tensiones acumuladas.
- D) Una serie de bondades convierten al ciclismo en un buen aliado para mantenerse en forma.
- E) Junto con la natación, es uno de los deportes que mejora la capacidad aeróbica.

5. "No me parece convincente que la autoridad encargada del medio ambiente en la Región Metropolitana siga considerando sólo a los automóviles sin convertidor catalítico para la restricción vehicular. Cada día quedan menos autos con esas características. Su influencia en la descontaminación es mínima. ¿No será hora de que la ley sea pareja y la restricción incluya a los catalíticos?"

¿Cuál de los siguientes enunciados corresponde a la garantía presentada por el autor en el texto anterior?

- A) Cada día hay menos autos no catalíticos, por lo tanto su influencia en la descontaminación es mínima.
- B) Sería conveniente que la restricción se amplíe a automóviles con convertidor catalítico.
- C) La ley aplicada debe ser pareja, por lo tanto la restricción debe incluir a los catalíticos.
- D) La influencia de la restricción vehicular hoy es mínima en la descontaminación ambiental.
- E) No presenta garantía para su tesis.

II. Señale cuál es la tesis que subyace en los siguientes textos

6. "El Tratado de Libre Comercio de Chile con EE.UU. implicará necesariamente que algunos sectores de nuestra economía se potencien y que otros se depriman. Las empresas nacionales deberán adaptarse a las nuevas condiciones y no hay que descartar que desaparezcan algunas y que surjan otras."

- A) El TLC causará una completa transformación de la economía chilena.
- B) Será difícil que las empresas nacionales compitan con las estadounidenses.
- C) Nuestra economía vivirá un proceso de ajuste a la nueva realidad.
- D) El TLC puede traer más dificultades que progresos.
- E) El futuro de la economía chilena es incierto.

7. "El país está cada vez más orientado al narcisismo, a la cultura de la imagen, más al estilo que a la sustancia, más a los símbolos que a la realidad. La búsqueda de excelencia está siendo reemplazada por la celebración de lo artificial a medida que todo es tratado como mercancía -empaquetado, publicitado y puesto a la venta."

- A) El país vive prisionero de la publicidad.
- B) El país está únicamente preocupado de la estética.
- C) El país tiende a perder identidad.
- D) El país se deja llevar más por lo adjetivo que por lo sustantivo.
- E) El país está condicionado por el afán de exhibicionismo.

8. "Para ser sustentables, los procesos productivos deben considerar debidamente los equilibrios de la naturaleza. No tenerlo en cuenta y creer que lo único importante es el crecimiento económico tiene al final malas consecuencias. La depredación se paga tarde o temprano."
- A) La economía no se manda sola.
 - B) Pan para hoy, hambre para mañana.
 - C) La naturaleza es sagrada.
 - D) El crecimiento sustentable colisiona con la naturaleza.
 - E) El equilibrio económico cuesta muy caro.
9. "La prensa tiene derecho a informar sobre la vida privada de las figuras públicas siempre que eso se justifique por motivos de interés público. Pero todos los ciudadanos tienen también derecho a la privacidad. De este modo, no es fácil definir los límites de la acción periodística y, si no hay un marco legal nítido, pueden producirse no pocos conflictos."
- A) El derecho a informar y el derecho a la privacidad son inconciliables.
 - B) Las personas públicas no tienen vida privada.
 - C) Se necesita un marco legal para delimitar lo público y lo privado en materia informativa.
 - D) La prensa tiene derecho a meter sus narices en todos lados.
 - E) El interés público debe prevalecer sobre la defensa de la privacidad.
10. "La sociedad moderna debe probar que lo es y mostrar verdadero respeto hacia quienes manifiestan una inclinación sexual que se aparta del comportamiento considerado tradicionalmente normal. No es justo limitar el acceso de una persona a determinadas responsabilidades o a ciertos cargos –por ejemplo, el de juez–, por el solo hecho de ser homosexual."
- A) Lo moderno se contradice con lo tradicional.
 - B) La sociedad moderna tiene que fijar nuevos límites para ocupar un cargo.
 - C) La tendencia sexual es una cuestión privada.
 - D) Los comportamientos de hoy son muy distintos de los de ayer.
 - E) La sociedad debe superar los prejuicios hacia quienes no son heterosexuales.
11. "La influencia de la mujer crece en el mundo de nuestros días. No es sólo que cada día que pasa más mujeres cumplen funciones que estuvieron reservadas para los hombres, sino que la 'mirada femenina' va impregnando la cultura y, por ende, las costumbres, los modos de razonar, las formas de expresar los sentimientos. De esto se benefician también los hombres, que flexibilizan su propia manera de entender 'lo masculino'."
- A) Lo femenino y lo masculino tienden a confundirse.
 - B) La gravitación de lo femenino favorece a la sociedad.
 - C) Las mujeres están en vías de dominar el mundo.
 - D) Los hombres están amenazados en su poder.
 - E) La sociedad es menos rígida en materia de roles.

Ejercicios oficiales PSU

12) "Siempre se ha dicho que la gran diferencia entre hombres y mujeres, es que las mujeres están destinadas a la procreación y los hombres a la mantención económica del hogar. Sin embargo, esta es una distinción que se sustenta en cuestiones culturales y no biológicas. Todos sabemos que en la gestación de un niño participan los dos sexos y, por lo tanto, desde esta perspectiva ambos están destinados a la procreación."

¿Cuál es la premisa o tesis que discute el texto anterior?

- A) Las mujeres están destinadas a la procreación.
- B) Las mujeres culturalmente están destinadas a la procreación.
- C) Los hombres y las mujeres son muy parecidos biológicamente.
- D) Los hombres y las mujeres están destinados a la procreación.
- E) Los hombres están destinados a la mantención económica del hogar.

13) En el siguiente ejemplo: "las reformas que pretende llevar a cabo el Alcalde en la ciudad no son las apropiadas, porque es una persona arrogante, poco comunicativa que no ha sabido transmitir su labor a la comunidad", se presenta la falacia por

- A) razonamiento circular.
- B) ataques personales.
- C) causa-efecto.
- D) cuestión fuera de toda duda.
- E) estereotipo.

14) Señale la situación de interacción comunicativa que NO corresponde a un discurso argumentativo:

- A) Una discusión en un seminario acerca de OVNIS.
- B) La intervención del fiscal regional en un juicio oral.
- C) Declaración de principios de una organización humanitaria.
- D) Un debate televisivo acerca de la situación del fútbol chileno.
- E) Un afiche publicitario de un aceite marca X.

15) "El doctor Mariano Levín, genetista de reconocido prestigio y vasta trayectoria, asegura que se puede extraer información sobre cerca de 30.000 genes para actuar sobre la salud de la población".

¿Cuál es el recurso argumentativo que se utiliza en el fragmento anterior?

- A) Generalización.
- B) Hechos.
- C) Causa.
- D) Autoridad.
- E) Analogía.

TRABAJAREMOS CON EL TEXTO DE LENGUAJE DE LAS PÁGINAS 92 A 99. ESPERA LAS INSTRUCCIONES DE TU PROFESORA EN LAS CLASES ON LINE.