

RESUMEN DE CONTENIDOS

Pero ¡qué animal!

Lingua castelá e
literatura | 6º EP



Índice

1. Los textos argumentativos.....	2
2. Los argumentos.....	2
3. ¿Hablamos?.....	3
4. El debate.....	5
5. Animales del mundo (los gentilicios).....	8
6. Gramática. El verbo.....	9
Atribución de los recursos incorporados al documento.....	10

1. Los textos argumentativos

¿Qué es un texto argumentativo?

Texto en el que la persona autora defiende una opinión argumentándola con razones. El objetivo del texto argumentativo es, pues, convencer de algo a los demás.

Los textos argumentativos pueden ser orales (discurso, foro, debate, tertulia) o escritos (un editorial periodístico, un ensayo).

De esta definición podemos deducir sus características principales:

- Puede tratar sobre temas muy variados.
- Su objetivo siempre es convencer a la otra persona o al público de la idea o ideas que se defienden.
- Se utilizan ideas y argumentos razonados, presentados de forma coherente y ordenada.
- Puede ir acompañado de otros tipos de textos, para ilustrar, ejemplificar y apoyar las ideas defendidas.

Elementos de un texto argumentativo

En los textos argumentativos están presentes los siguientes elementos:

- **Tema:** sobre lo que vamos a hablar.
- **Tesis:** la postura que vamos a defender sobre ese tema.
- **Argumentos:** las ideas, datos, opiniones... que aportamos para defender nuestra tesis.

Estructura de un texto argumentativo

- **Introducción o tesis:** Se presenta el tema y la tesis que se va a defender. Debe ser breve y precisa, tratando de llamar la atención de la persona lectora.
- **Desarrollo o cuerpo argumentativo:** Parte en la que se presentan los argumentos, las razones y la información que apoyan el punto de vista que se está defendiendo.

Los argumentos pueden ser a favor o en contra, pero siempre deben ilustrarse con ejemplos, datos, hechos...

- **Conclusión o cierre:** En la conclusión se presenta un resumen de los argumentos presentados y se anima al público a tener en cuenta tu punto de vista.

2. Los argumentos

Para defender tu postura o para escribir un texto de opinión se deben utilizar los llamados argumentos, es decir, un razonamiento que permita defender nuestra postura o que se posicione en contra del otro equipo.

Concretamente, la argumentación es una forma de expresión oral o escrita centrada en la presentación de opiniones, hechos o ideas sobre un tema. El propósito es convencer o persuadir a través de la aportación de pruebas y razones que respalden o justifiquen un determinado planteamiento. Por tanto, usamos los argumentos para que las demás personas comprendan nuestras ideas o para convencerlas de algo importante.

Sin embargo, también deben ser puente para comprender mejor las ideas de otras personas, para valorar distintos puntos de vista o para llegar a acuerdos.

Ahora bien, ¿cómo podemos hacer argumentos sólidos?

A continuación, estudiaremos los diferentes tipos de argumentos que se pueden usar al exponer nuestra opinión, bien sea en un texto de opinión o en el debate:

- **Testimonios.** Son los llamados argumentos de autoridad: en este caso se recurre a una cita o a una opinión de una persona que se puede considerar experta o especialista en el tema. Con esta información especializada puedes adelantarte a posibles argumentos contradictorios.
Por ejemplo: Lorelei Tibbetts, técnica veterinaria y gerente del Centro Médico para las Aves y los Animales Exóticos en Nueva York, afirma que "los reptiles y anfibios no son buenas mascotas y no deben ser parte del comercio de mascotas".
- **Ejemplos.** Los ejemplos sirven para ilustrar de manera sencilla aquello que tratamos de exponer. Podemos incluir experiencias vividas u observaciones.
Por ejemplo: Nunca tendría un loro como animal de compañía. Hace mucho ruido y no me hace gracia que repita frases sin sentido.
- **Hechos.** Llamados también **argumentos lógicos**, similares a los ejemplos. Se trata normalmente de realidades conocidas y aceptadas por la sociedad en su conjunto como verdaderas.
Por ejemplo: El perro fue uno de los primeros animales domesticados por los seres humanos hace miles de años.
- **Datos.** Los datos ofrecen información exacta sobre algo concreto. Siempre que la fuente sea reconocida y sean veraces, se trata de los argumentos más sólidos para apoyar el discurso. Algunas fuentes para obtener datos pueden ser: Instituto Nacional de Estadística (INE), Instituto Galego de Estatística (IGE), investigaciones realizadas por organismos públicos, tesis doctorales...

Por ejemplo: En una encuesta realizada en el año 2023 por la Asociación Americana de Psiquiatría, el 69% de personas participantes aseguran que sus animales de compañía les ayudan a rebajar sus niveles de ansiedad y de estrés.

3. ¿Hablamos?

La oratoria

En el diccionario de la RAE (Real Academia Española) se define oratoria como “el arte de hablar con elocuencia”. Elocuencia, hermosa palabra definida, también en el diccionario de la RAE, como “facultad de hablar o escribir de modo eficaz para deleitar, conmover o persuadir”.

La oratoria es una poderosa herramienta utilizada por importantes personajes de la historia para fortalecer y mantener su liderazgo. Pero donde se desarrolló su estudio formal fue en la antigua Grecia. Sócrates (un filósofo griego) fundó la primera escuela de oratoria en el siglo V a.C. y Demóstenes (un político) fue considerado el mejor orador griego.

Los romanos, que se nutrieron mucho de la cultura y saberes griegos, desarrollaron también la oratoria. Uno de sus más conocidos y famosos oradores fue el senador Cicerón, que incluso escribió varios libros sobre el tema. En uno de estos libros, *El orador*, puedes leer la siguiente frase: “Dijimos que en el orador había que considerar tres cosas: lo que dice, cómo lo dice y cuándo”.

Como verás, siglos después esto sigue siendo válido.

- **Lo que se dice:** cuando Cicerón menciona “lo que dice” el orador u oradora, te darás cuenta de que se está refiriendo al contenido del mensaje, a los argumentos que se usarán en el debate y que deben estar preparados y organizados con anterioridad.

Ya hemos visto cómo organizar textos argumentativos, cómo buscar diferentes tipos de argumentos y cómo prepararnos para atacar y refutar los posibles argumentos del equipo contrario. Así que podemos pasar a la siguiente consideración de la que habla Cicerón.

- **Cómo se dice:** será muy importante vencer el miedo escénico y prepararte para hablar utilizando no solo la voz sino todo tu cuerpo.

Ya veis que, cuando hablamos, no solo importan las palabras, sino que también importa cómo las decimos. Esto se denomina comunicación paraverbal e incluye aspectos como: pronunciación, entonación, ritmo, intensidad y volumen.

- **Cuándo se dice:** un buen orador elige el momento adecuado en el que debe presentar cada uno de sus argumentos. Primero, debería ganarse al público, saber

que está atento a su discurso y aprovechar ese momento de atención para explicar sus argumentos e ideas más importantes.

También es importante manejar las pausas, los silencios, lanzar preguntas que dejen al público pensando, mirarle con atención generando en las personas que escuchan curiosidad y ganas de saber más.

Consejos para hablar en público

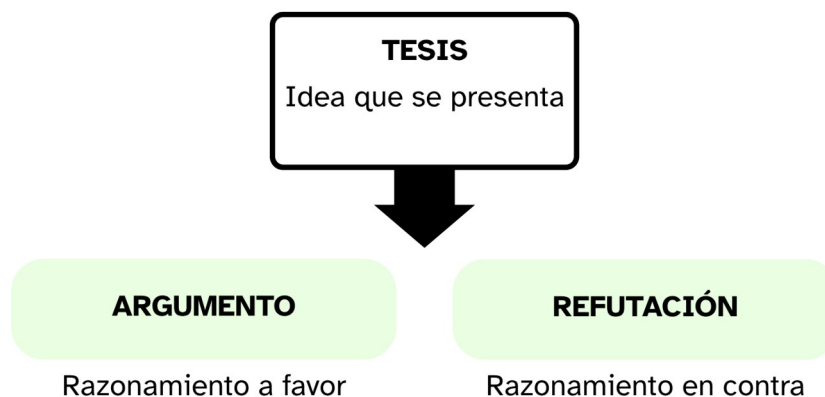
Con todo lo expuesto con anterioridad, podemos ofrecerte una serie de consejos:

- 1.- Sal al escenario con paso tranquilo y seguro y colócate en el lugar adecuado. Mantén una postura erguida pero natural y respira con tranquilidad.
- 2.- Empieza tu intervención con una sonrisa amable y un saludo, mirando al público.
- 3.- Utiliza un lenguaje sencillo y natural, asegurándote de que el público te entiende.
- 4.- Ajusta tu voz y realiza cambios en el tono y en el ritmo, dependiendo de si hay que detenerse más o menos, si se quiere resaltar algo concreto o destacar una idea.
- 5.- Intenta mirar a las personas y utiliza movimientos y gestos para hacerlas partícipes, pero sin abusar de ello: movimientos de asentimiento o de negación, señalar con las manos... También puedes moverte con calma por el escenario, a derecha e izquierda, hacia delante y hacia atrás.
- 6.- Puedes usar apoyo visual si te supone una ayuda. Un mapa mental en una cartulina, un *collage* de fotos, un póster... Pero recuerda que es muy importante memorizar y ensayar lo que quieres contar, te sentirás con mayor seguridad al hablar en público.

Estos consejos te ayudarán, además, a evitar los errores más frecuentes: hablar como si leyeras, soltar el texto “como un papagayo”, emplear muletillas, vacilar, titubear, divagar, dar rodeos para explicar algo, mantener una postura inadecuada, quedarse demasiado rígido o gesticular en exceso.

4. El debate

El debate aúna la técnica comunicativa con la organización de ideas. A través de él, se confrontan distintas opiniones sobre un tema concreto. Debemos respetar los turnos, presentar argumentos y defender posturas.

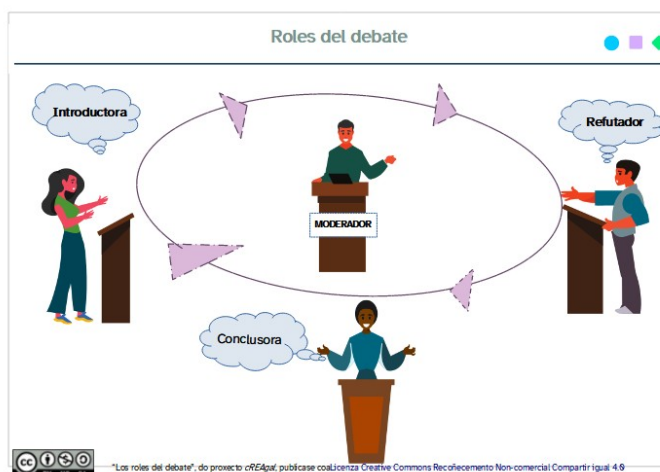


No se trata de ganar o perder, ni de competir, ni se busca un enfrentamiento. El objetivo es llegar a un punto en común o convencer a la audiencia de que nuestra postura está mejor argumentada.

Así, el debate promueve aspectos como:

- El pensamiento crítico.
- Desarrollo de habilidades comunicativas: aprender a escuchar, hablar y respetar puntos de vista diferentes.
- El trabajo en equipo.
- La agilidad mental.

Roles en un debate



Persona introductora: es la encargada de abrir el debate, y tendrá el tiempo que le indique la persona moderadora para desarrollar los siguientes aspectos:

- Explicación de la tesis que defiende intentando captar la atención.
- Presentación de las personas que forman parte del equipo.
- Explicación del contexto del tema que se va a defender y aclaración de algunos términos, si fuera necesario.
- Enumeración de los argumentos y resumen de los mismos.
- Cierre realizando un breve resumen de lo que se acaba de exponer.

Persona refutadora: cada persona refutadora será la encargada de exponer los argumentos sobre uno de los temas a tratar, en el tiempo indicado por la persona moderadora. Su intervención sigue esta estructura:

- Exponer de forma breve su posición frente a la tesis.
- Exposición de ideas contra el equipo contrario. Para ello puede utilizar las siguientes estrategias: desacreditar datos y fuentes usadas por las personas adversarias.
- Demostrar con una breve explicación lo equivocado de su razonamiento.
- Utilizar preguntas retóricas para generar dudas en los y las oyentes.
- Presentar los argumentos del equipo de forma concisa utilizando hechos que indiquen su veracidad.
- Respuesta objetiva a posibles preguntas planteadas sobre lo que se acaba de argumentar.

Persona conclusora: para finalizar, la persona oradora (conclusora) presenta la conclusión, en la que se hará un resumen de los argumentos de ambos equipos. Primero, se recordarán los argumentos del equipo contrario y cómo han sido refutados para, posteriormente, recordar los argumentos de su propio equipo.

La intervención de la persona conclusora durará el tiempo indicado por la persona moderadora y deberá seguir el siguiente formato:

- Se presenta de forma resumida lo que ha ocurrido en la exposición de su equipo.
- Se recordarán los argumentos del equipo contrario y se mostrará cómo han sido refutados para, posteriormente, pasar a recordar por qué los argumentos de su equipo son válidos.
- Se destacarán los argumentos más importantes del propio equipo de forma resumida, sin aportar nuevos argumentos y/o evidencias.
- Se despedirá de todos agradeciendo haber sido escuchado.

Normas para el debate



Escucha atentamente a tu oponente para poder entender e interpretar sus argumentos. Así evitarás malinterpretar la información que te da.

Defiende tu punto de vista aportando pruebas relevantes y que sean veraces. No sirve que digas que opinas algo porque "sí", necesitas dar razones suficientes.

Responde al discurso o preguntas del equipo oponente de forma objetiva, decisiva y sin miedo a hacerlo.

Da un discurso claro, evitando términos confusos, muletillas, etc. Si es necesario, porque alguien no comprende, explica de nuevo lo que quieres comunicar.

Respetar el turno y tener educación, es decir, no hacer gestos groseros o hablar fuera de tono hacia el resto de participantes. En caso de que gane el otro equipo, dar la enhorabuena y si quieres, preguntar el porqué.



Licencia Creative Commons Reconocimiento Non-comercial Compartir igual 4.0

Estructura de un debate

- **Apertura:** la persona moderadora es la encargada de iniciar el debate. Debe presentar el tema principal sobre el que se hablará y las posturas que se defenderán. También puede presentar a las personas que forman cada grupo.
- **Cuerpo:** es la parte principal del debate, en la que intervienen todas las personas que forman parte de cada grupo, de forma alterna. El moderador o moderadora irá dando paso a cada participante, que actuará según el rol que tenga asignado.
- **Conclusión:** la persona conclusora hará un breve resumen de todo lo expuesto por su equipo durante el debate e intentará convencer al público de que sus argumentos son los mejores.
- **Preguntas y respuestas:** En los debates, la persona moderadora puede abrir un turno de preguntas del público dirigidas a alguno de los equipos en concreto o a los dos. Las preguntas deben ser cortas, concretas y claramente relacionadas con las tesis expuestas.

Tomando nota

En esta unidad también hemos practicado a realizar un acta del debate.



¿Qué es un acta? Es un escrito en el que se recoge todo lo que se habla, lo que sucede y los acuerdos que se toman en una reunión, así como las personas que participan en esa reunión. Debe recogerse la información de la forma más objetiva posible, respetando las palabras de todas las personas participantes, aunque no estemos de acuerdo con ellas. Tampoco es necesario transcribir al pie de la letra lo que estamos escuchando. Las actas sirven para que personas que no están presentes en la reunión puedan saber después los temas sobre los que se ha hablado y las decisiones que se han tomado, además de quedar como informaciones importantes para el futuro.

Se suele hacer actas en reuniones formales como en el claustro de profesorado, en las comunidades de vecinos, en el Congreso de los Diputados, en los comités de empresa... ya que es muy importante recoger los temas tratados y, sobre todo, las decisiones tomadas.

Debe apuntarse la fecha y lugar de reunión, así como el nombre de todas las personas que asisten a la reunión y siempre debe ir firmada.

5. Animales del mundo

Bulldog francés, pastor alemán, mastín napolitano... ¿Qué tienen en común estos nombres de razas de perro? Te habrás dado cuenta de que, en su segundo nombre, se incluye el lugar de origen de cada uno de ellos. Otros nombres de animales también incluyen su lugar de origen: gato bengalí, tigre indio, elefante africano, caballo árabe... Estas palabras que indican el lugar de origen o la procedencia geográfica de una persona, animal o cosa se llaman **gentilicios**. Generalmente, son adjetivos, ya que suelen ir acompañando a un sustantivo, como en el caso anterior, aunque a veces pueden aparecer como sustantivos, al referirse a personas.

Por ejemplo: El italiano ganó la carrera.

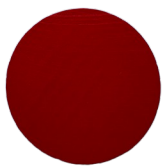
- Origen de los gentilicios: Los gentilicios proceden de los **topónimos**, es decir, de los nombres propios de los lugares de los cuales es originaria la persona, animal o cosa a la que nos referimos.

Por ejemplo: Una persona de Valencia es valenciano o valenciana.

Como ves, al topónimo en cuestión se le suele añadir un sufijo. El problema es que este sufijo es muy variable, ya que hay una gran cantidad de terminaciones.

Por ejemplo: barcelonés, madrileña, mallorquín...

6. Gramática. El verbo



El verbo es una palabra que expresa acción, aunque también puede expresar un estado (por ejemplo: María está cansada).

El verbo es una palabra variable e imprescindible de las oraciones.

En esta unidad veremos a qué nos referimos cuando hablamos de conjugaciones, formas personales y formas no personales.

Conjugaciones

La conjugación de un verbo hace referencia a cambiar su forma para indicar quién realiza la acción, cuándo sucede la acción y en qué modo se realiza.

En castellano hay tres conjugaciones:

- 1ª conjugación: los verbos terminan en -ar, como por ejemplo: argumentar, razonar y discrepar.
- 2ª conjugación: los verbos terminan en -er, como por ejemplo: tener, entender y leer.
- 3ª conjugación: los verbos terminan en -ir, como por ejemplo: discutir, contradecir y argüir.

Formas personales

Las formas personales del verbo son las que tienen desinencias que indican la persona y el número que realiza la acción del verbo. Estas desinencias también indican tiempo y modo.

La **persona** verbal indica quién realiza la acción del verbo. El **número** indica si el sujeto del verbo es singular (una persona o cosa) o plural (más de una persona o cosa). La conjugación del verbo cambia para concordar en número y persona.

	Persona	Por ejemplo
Singular	1ª persona: yo	debato
	2ª persona: tú	debates
	3ª persona: él/ella	debate
Plural	1ª persona: nosotros/nosotras	debatimos
	2ª persona: vosotros/vosotras	debatís
	3ª persona: ellos/ellas	debaten

En castellano se utilizan los tiempos compuestos, verbos formados por el verbo auxiliar **haber** y el participio del verbo que se conjuga. En estos casos, el verbo que nos informa sobre el número y la persona es el verbo haber.

Por ejemplo: nosotros hemos debatido, tú habrías debatido...

Formas no personales

Son las formas del verbo que no expresan número, persona ni tiempo verbal.

Se pueden distinguir 3:

- **Infinitivo**: es la forma básica del verbo y se utiliza para expresar la acción en su forma más general. Los infinitivos terminan en -ar, -er o -ir, como por ejemplo: analizar, leer, debatir.

- **Gerundio**: se forma añadiendo el sufijo -ando, o -iendo a la raíz del verbo. Se utiliza para expresar una acción que está en curso o que está ocurriendo en el momento. Por ejemplo: analizando, leyendo, debatiendo.

- **Participio**: es una forma no personal del verbo que puede tener diferentes usos. Terminan en -ado, -ido o -to. Se utiliza para formar los tiempos compuestos y también como adjetivo. Por ejemplo: analizado, leído, cubierto.

Atribución de los recursos incorporados al documento

Recursos incorporados por orden de aparición y página:

Página 5: Elaboración propia (proxecto cREAgal). *Debate*. ([CC BY-NC-SA 4.0](#))

Página 6: Elaboración propia (proxecto cREAgal) a partir de [Public Domain Vectors](#) de la obra [Auction concept](#) ([CC0](#)). *Roles del debate* ([CC BY-NC-SA 4.0](#))

Página 7: Elaboración propia (proxecto cREAgal). *Normas del debate* ([CC BY-NC-SA 4.0](#))

Página 8: Elaboración propia (proxecto cREAgal). *Verbo* ([CC BY-NC-SA 4.0](#))



“Resumen de contenidos: Pero ¡qué animal!”, do proxecto cREAgal, publícase coa [Licenza Creative Commons Recoñecemento Non-comercial Compartir igual 4.0](#)