

2. A cidade é nosa



BauGal2 LINGUA. A cidade é nosa

FICHEIRO IMPRIMIBLE COA TEORÍA

Lingua galega e literatura

4º ESO

1. INTRODUCCIÓN

Imos comezar unha viaxe distinta. Unha viaxe na que as palabras teñen poder, na que a nosa voz pode influír no mundo que nos rodea. Nesta unidade, propoñémosvos mirar de fronte o lugar onde vivimos: as rúas, as prazas, os parques... e preguntarnos: Como podería ser mellor? Que podemos facer nós para cambialo?

Traballaremos a **comunicación oral**, aprenderemos a falar en público con seguridade, a **argumentar** con forza e a escoitar con atención. Usaremos **ferramentas dixitais** para crear **presentacións** e, sobre todo, prepararemos para participar nun **club de debate** onde as nosas ideas contarán.

A partir dunha ecoauditoría do noso propio contorno, reflexionaremos sobre o urbanismo sostible, a participación cidadá e o papel da lingua para construír un futuro mellor. Detémonos tamén a pensar na presenza das mulleres no espazo público, nas rúas que levamos toda a vida camiñando... e descubriremos que moitas veces, elas non están. Por iso, propoñeremos un rueiro máis xusto, cambiando nomes e facendo visible o invisible: as mulleres que fixeron historia, tamén na nosa vila.

Queremos formar cidadáns que pensan, que propoñen, que comunican... e que se implican. Aquí comeza un proxecto que une palabras e acción, memoria e futuro. Estás preparado/a para transformar o teu espazo co poder da túa voz?

2. COMO FALAMOS EN PÚBLICO?

COMUNICACIÓN NON VERBAL

Cando falamos en público, non só importa o que dicimos, senón tamén como o dicimos. A comunicación non verbal —xestos, mirada, postura, expresión facial, ton de voz...— é unha parte fundamental da nosa mensaxe. De feito, moitas veces, o corpo fala antes ca as palabras.

Imaxina dúas persoas dicindo a mesma frase. Unha faino coa cabeza alta, mirando ao público e sorrindo; a outra, coas mans nos petos, voz baixa e sen levantar a vista. A mensaxe verbal é igual, pero... cal transmite máis seguridade? Cal conecta mellor?

- ♦ A mirada achega conexión e transmite confianza.
- ♦ Os xestos acompañan as palabras e axudan a explicar mellor.
- ♦ A postura corporal debe ser aberta e firme, evitando parecer tensos ou desganados.
- ♦ A voz tamén comunica: o ton, o ritmo e as pausas son clave para manter a atención.

Aprender a controlar e aproveitar a comunicación non verbal axúdanos a ser máis claros, máis seguros e máis convincentes nas nosas exposicións. Porque comunicar ben é moito máis ca falar: é conseguir que nos entendan, que nos escoiten e, sobre todo, que nos crean.

COMUNICACIÓN PARAVERBAL

A **comunicación paraverbal** refírese a todos aqueles aspectos da fala que acompañan ás palabras e que teñen que ver coa voz: a **pronuncia**, a **entoación**, o **ritmo**, o **volume** e a **intensidade**.

♦ Pronuncia

É fundamental articular ben as palabras para que se entendan con claridade. Non se trata de falar como un robot, pero si de coidar a forma na que dicimos cada palabra, evitando erros que poidan distraer ou confundir ao público.

♦ Entoación

Un discurso sen variación na entoación soa monótono e pode aburrir. A entoación dálle emoción ao que dicimos, axuda a destacar ideas importantes e a manter a atención. Non é o mesmo dicir unha pregunta cun ton neutro que subindo a voz ao final para expresar dúbida ou interese.

♦ Ritmo

Refírese á velocidade coa que falamos. Se falamos demasiado rápido, corremos o risco de que o público non nos siga; se falamos moi lento, podemos facer que se desconecten. Un bo ritmo é aquel que equilibra claridade e naturalidade.

♦ Volume

Debemos adaptar o volume ao espazo e ao público. Nunha aula, por exemplo, non fai falta berrar, pero si proxectar a voz para que todos nos escoiten. Falar baixo transmite inseguridade e pode facer que se perdan partes importantes da mensaxe.

♦ Intensidade

Está relacionada coas emocións e coa forza coa que transmitimos o que dicimos. Unha

exposición con intensidade ben medida pode resultar moito máis convincente. Iso si, hai que evitar caer na dramatización excesiva.

👉 En resumo, a comunicación paraverbal axúdanos a **dar vida ás palabras**, a transmitir **seguridade, claridade e emocións**. Coidala é tan importante como o contido da exposición.

A comunicación oral: tipos de textos

1. Informativos

Este tipo de texto ten como finalidade transmitir información de maneira clara, obxectiva e precisa. Quen fala non pretende opinar nin convencer, senón simplemente comunicar feitos. É moi común en contextos formais, académicos ou mediáticos.

Por exemplo, cando unha persoa presenta as **novas na radio ou na televisión**, está a facer un texto informativo. Tamén o é un alumno que explica na aula o que descubriu nun traballo de investigación sobre o cambio climático.

Características principais:

- Emprega unha linguaxe clara e directa.
- Non busca emocionar nin convencer, senón informar.
- Organízase de maneira lóxica (introdución, datos principais, conclusión).

2. Expositivos

O texto expositivo busca explicar ou desenvolver un tema para que quen escoita o entenda mellor. É un texto que se usa moito no ámbito escolar, pero tamén en charlas, conferencias ou vídeos divulgativos.

Por exemplo, cando unha alumna presenta unha exposición oral sobre como funciona a enerxía solar, está a crear un texto expositivo. Neste caso, non só informa, senón que estrutura o contido para que sexa máis comprensible.

Características principais:

- A estrutura adoita incluír definicións, exemplos, comparacións ou clasificacións.
- Emprega conectores lóxicos: “por outra banda”, “en primeiro lugar”, “en resumo”...
- Pode apoiarse en recursos visuais: esquemas, presentacións, imaxes...

3. Argumentativos

Este tipo de texto oral ten como obxectivo defender unha idea ou opinión persoal mediante argumentos, e ás veces tamén refutar opinións contrarias. É moi útil para desenvolver o pensamento crítico e aprender a expresarse con respecto e razoamento.

Por exemplo, cando un estudante participa nun debate defendendo que se deberían crear máis zonas verdes na vila, está construíndo un texto argumentativo. Expón a súa tese (a idea principal) e aporta argumentos (razóns, exemplos, datos) para sostela.

Características principais:

- Ten unha estrutura básica: tese → argumentos → conclusión.
- Utiliza linguaxe persuasiva e conectores: “porque”, “xa que”, “por tanto”, “non obstante”...
- Inclúe, ás veces, contraargumentos para anticipar e responder a posibles críticas.

4. Narrativos

O texto narrativo oral consiste en contar feitos ou historias, reais ou ficticios, con certa orde e creatividade. A súa finalidade pode ser entreter, emocionar, ensinar ou compartir experiencias.

É o caso das **anécdotas** contadas entre amigos, das **lendas populares** transmitidas oralmente ou dos **podcasts de ficción**. Neste tipo de texto, o emisor recrea accións que lle suceden a uns personaxes nun tempo e lugar determinados.

Características principais:

- Presenta elementos narrativos: personaxes, espazo, tempo, acción.
- Pode seguir a estrutura clásica: inicio, conflito, desenlace.
- Emprega recursos expresivos, descritivos e emotivos.

5. Instrutivos

O texto instrutivo ten como obxectivo dar ordes, consellos ou pasos para realizar unha tarefa ou comportamento determinado. Aparece moito na vida diaria, nos medios audiovisuais e tamén no contexto escolar.

Por exemplo, cando unha profesora explica como facer un experimento, ou cando un vídeo de YouTube amosa como reutilizar plásticos na casa, están producindo textos instrutivos.

Características principais:

- É claro e directo, con frases curtas e precisas.

- Utiliza frecuentemente o modo imperativo: “fai”, “colle”, “non esquezas”.
- Pode organizarse en forma de lista, pasos ou instrucións numeradas.

3. GLOSARIO BÁSICO DE VOCABULARIO DO ESPAZO PÚBLICO E DA SUSTENTABILIDADE

Sostibilidade e medio ambiente

- ☐ **Sostible:** Que se pode manter no tempo sen prexudicar o medio nin esgotar os recursos.
- ☐ **Reciclaxe:** Proceso polo que os residuos se transforman para crear novos produtos.
- ☐ **Eficiencia enerxética:** Usar a enerxía de xeito intelixente, reducindo o consumo e o impacto ambiental.
- ☐ **Ruído ambiental:** Sons que alteran o benestar das persoas (tráfico, obras, etc.).
- ☐ **Infraestrutura verde:** Conxunto de zonas naturais ou semellantes (parques, xardíns, árbores urbanas...) que melloran a vida na cidade.

Mobilidade e urbanismo

- ☐ **Mobilidade sostible:** Desprazarse sen contaminar, usando a pé, bicicleta ou transporte público.
- ☐ **Accesibilidade:** Que todos poidan acceder a un lugar, independentemente da súa capacidade física ou idade.
- ☐ **Zona peonil:** Espazo reservado para as persoas que van a pé.
- ☐ **Carril bici:** Vía para circular en bicicleta de forma segura.

Espazo público e participación

- ☐ **Espazo público:** Lugar de uso común para todas as persoas (rúa, praza, parque...).
- ☐ **Espazo inclusivo:** Deseñado para que todas as persoas se sintan benvidas, con diversidade de usos e accesibilidade.
- ☐ **Participación cidadá:** Implicación da xente nas decisións sobre o seu entorno.
- ☐ **Ecoauditoría:** Análise do impacto ambiental dun lugar ou actividade, para detectar e mellorar o que se fai mal.
- ☐ **Cidadanía activa:** Actitude das persoas que se implican na mellora da súa contorna.

4. FERRAMENTAS DIXITAIS QUE FALAN

Consellos para facer unha boa presentación

Unha boa presentación dixital non é só un decorado bonito: é unha ferramenta que reforza a túa mensaxe e axuda ao público a seguir o que dis. Non debe substituír a túa voz, senón acompañala.

Antes de comezar, pensa ben que queres transmitir e como vas organizar as túas ideas. A presentación axúdache a marcar o ritmo, a destacar o máis importante e a manter a atención do público.

Aquí van algunhas claves para facer unha presentación atractiva:

- **Sinxeleza visual:** menos é máis. Usa poucas palabras por diapositiva, frases breves ou esquemas. Evita textos longos que distraen ou que acabas lendo palabra por palabra.
- **Imaxes e cores:** unha imaxe ben escollida pode dicir moito máis ca un parágrafo. Usa fotografías, iconas ou ilustracións que teñan relación co que contas. As cores deben combinar ben e facilitar a lectura.
- **Claridade e orde:** segue unha estrutura clara (introdución, desenvolvemento, conclusión) e axuda ao público a situarse con títulos, apartados ou numeración.
- **Animacións e transicións:** emprega efectos con moderación. Serven para marcar pasos ou destacar ideas, pero se hai demasiados poden distraer.
- **Creatividade e estilo persoal:** deixa que a presentación fale tamén de ti. Podes engadir toques persoais, humor ou referencias visuais que conecten co público.

O ideal é empregar ferramentas que sexan **visualmente atractivas, intuitivas e compatibles cos dispositivos do centro**. Aquí van as mellores opcións, con vantaxes e ideas de uso:

1. Canva



Por que si?

- Interfaz moi visual e fácil de usar.
- Gran variedade de plantillas, iconas e gráficos.
- Permite traballo colaborativo en liña.
- Opción de presentar directamente desde a web.



Ideal para: presentacións creativas, cartaces, pósteres e infografías.

2. Genially

✓ Por que si?

- Moi boa para presentacións interactivas.
- Permite engadir efectos, animacións, hipervínculos...
- Versátil: tamén permite crear xogos, mapas, liñas do tempo...

💡 Ideal para: exposicións máis dinámicas e gamificadas.

3. Google Slides

✓ Por que si?

- Integración sinxela co ecosistema de Google (Drive, Docs...).
- Permite traballo en grupo en tempo real.
- Moi sinxelo e funcional.

💡 Ideal para: traballos colaborativos e presentacións prácticas.

4. Microsoft PowerPoint (online ou de escritorio)

✓ Por que si?

- Amplamente coñecido e con moitas opcións de deseño.
- Pódese usar sen conexión.
- Permite insertar vídeos, audio, animacións...

💡 Ideal para: presentacións formais e estruturadas.

5. Prezi

✓ Por que si?

- Presentacións non lineais, con zooms e movementos.
- Estimula a atención do público.

⚠️ Pequena curva de aprendizaxe, pero moi visual.

💡 Ideal para: alumnado con máis soltura dixital que quere algo diferente.

5. ARGUMENTAR PARA CONVENCER

O **texto argumentativo** é aquel que ten como obxectivo convencer ou persuadir a alguén sobre unha idea, unha opinión ou unha postura, usando argumentos.

Un texto argumentativo pode ser oral ou escrito (artigos de opinión, cartas ao director, debates, exposicións orais, etc.).

Estrutura típica dun texto argumentativo:

Introdución:

Presentación do tema e da postura que se vai defender (a tese). *Exemplo: “Creo que é necesario peonalizar o centro das vilas para mellorar a calidade de vida.”*

Corpo argumentativo:

Desenvolvemento das razóns que xustifican esa postura (os argumentos). Pódense usar datos, exemplos, opinións de expertos, etc.

Conclusión:

Resume a postura defendida e reforza a tese. *Exemplo: “Por iso, penso que apostar por unha mobilidade sostible é unha prioridade para as vilas do futuro.”*

Tipo de argumento	En que consiste	Exemplo
De autoridade	Cita persoas expertas ou institucións recoñecidas.	<i>Segundo a OMS, a contaminación do aire causa 7 millóns de mortes ao ano.</i>
De feitos	Apóianse en datos reais e comprobables.	<i>No noso concello hai só 2 zonas verdes por cada 1000 habitantes.</i>
De exemplo	Ilustran unha idea con casos concretos.	<i>En Pontevedra peonalizouse o centro e reducíronse os accidentes de tráfico.</i>
Causal	Relacionan causas e consecuencias.	<i>Se plantamos máis árbores, mellorará a calidade do aire.</i>
De comparación	Comparan dúas situacións para reforzar unha idea.	<i>Outras vilas semellantes xa teñen transporte público gratuíto.</i>
Emotivo	Apelan ás emocións ou valores para convencer.	<i>As futuras xeracións tamén teñen dereito a un planeta habitable.</i>

As falacias

As falacias son erros de razoamento que aparentan ser argumentos lóxicos válidos, pero que, en realidade, presentan defectos na súa estrutura ou contido. Utilízanse moitas veces de forma inconsciente, pero tamén poden ser empregadas deliberadamente para manipular ou enganar nun debate, nun discurso político ou nunha discusión cotiá. Coñecer as falacias permite identificar argumentos enganosos e mellorar a nosa capacidade crítica e argumentativa.

Tipos de Falacias

1. Argumento da afirmación do consecuente

Esta falacia dáse cando se supón que, se unha condición leva a un resultado, entón a presenza dese resultado implica automaticamente que se deu a condición. É un erro lóxico común en razoamentos condicionais.

Exemplo:

Se chove, a rúa está mollada.

A rúa está mollada, entón choveu.

(Mais a rúa tamén pode estar mollada por outras causas, como regar o xardín.)

2. Argumento *ad antiquitatem* (apelación á tradición)

Deféndese unha idea só porque "sempre se fixo así" ou porque é antiga, sen ter en conta se aínda é válida ou correcta hoxe.

Exemplo:

Esta práctica é boa porque se leva facendo dende hai séculos.

3. Argumento *ad conditionallis*

Esta é unha falacia menos coñecida, pero adoita consistir en abusar de condicións hipotéticas ou pouco realistas como base para argumentar, sen fundamento sólido. Fórmase con frases do tipo "Se pasase X, entón pasaría Y", sen demostrar a conexión.

Exemplo:

Se todos estudasen filosofía, o mundo sería perfecto.

(Non se proba que iso sexa certo nin realista.)

4. Argumento *ad hominem*

Consiste en atacar á persoa en lugar de responder aos seus argumentos. Desvíase o debate cara á credibilidade ou características do interlocutor.

Exemplo:

Non podes opinar sobre economía, ti non rematches a carreira.

5. Argumento *ad ignorantiam* (apelación á ignorancia)

Afirmase que algo é certo porque non se demostrou que sexa falso, ou viceversa.

Exemplo:

Deus existe porque ningún demostrou que non exista.

Ou: Os extraterrestres non existen porque nunca se probaron.

6. Argumento *ad nauseam*

Repetir unha idea moitas veces como se iso a fixese certa. A insistencia substitúe a argumentación.

Exemplo:

Xa o dixen dez veces: isto é así e punto.

7. Argumento *ex populo* (apelación ao pobo ou á maioría)

Deféndese algo como verdadeiro ou correcto simplemente porque moitas persoas o cren ou o seguen.

Exemplo:

Todo o mundo pensa que isto é así, polo tanto é verdade.

6. OS CLUBS DE DEBATE

Participar nun **club de debate** é moito máis ca falar en público: é unha oportunidade para escoitar, reflexionar, contrastar ideas e defender opinións con argumentos sólidos e respectuosos. Nas seguintes sesións, aprenderemos a investigar, seleccionar información fiable, preparar intervencións e expresarnos de maneira clara e convincente.

Como reto final, imos organizar un debate sobre un tema que nos toca de preto: o **papel das mulleres nos espazos públicos e monumentos da nosa vila**. Reflexionaremos sobre a visibilidade das mulleres na memoria colectiva, na toponimia, nas estatuas ou placas conmemorativas, e analizaremos se existe ou non unha representación equilibrada.

Será unha ocasión para mellorar as nosas habilidades comunicativas e, ao tempo, facer unha proposta crítica e construtiva sobre como contar a historia da nosa vila dun xeito máis inclusivo.



Que se aprende nun club de debate?

A comunicar de forma oral con eficacia e seguridade.

A organizar ideas e construír argumentos sólidos.

A escoitar activamente e respectar outras opinións.

A responder con intelixencia a quen pensa diferente.

A traballar en equipo e a cooperar para defender unha postura.

 Que o fai especial?

Un club de debate non é unha pelexa de ideas, senón un exercicio de diálogo argumentado, onde se valora máis a calidade das razóns que se presentan que “gañar” unha discusión. É tamén unha oportunidade para pensar con profundidade sobre cuestións sociais, culturais, ambientais ou éticas, e para aprender a participar como cidadáns activos.

Pasos para organizar un club de debate

1. Definir o obxectivo do club

Decidir que queredes conseguir:

- Mellorar a expresión oral
 - Practicar a argumentación
 - Debater temas de interese social ou local
- Participar en encontros ou torneos

2. Elixir o tema ou temas a debater

Escoller un tema relevante e significativo para o grupo.

Por exemplo: *“O papel das mulleres nos espazos públicos e monumentos da nosa vila.”*

3. Formar grupos e repartir roles

Cada grupo pode organizarse así:

- Moderador/a: presenta o tema e xestiona as quendas
 - Orador/a inicial: expón a tese do grupo
 - Argumentadores/as: desenvolven os argumentos
- Orador/a final: presenta as conclusións

4. Fase de investigación

Recollemos información contrastada sobre o tema:

- Noticias, artigos, estatísticas, opinións expertas
- Opinións da comunidade ou experiencias locais

5. 🗣️ Preparación dos argumentos

Cada grupo traballa:

- Argumentos a favor e en contra
- Exemplos, comparacións, datos, apelacións emocionais
- Posibles preguntas do grupo contrario

6. 🗣️ Ensaio do debate

- Práctica oral con tempo limitado
- Simulacións de quenda de palabra

7. 🎤 Celebración do debate final

- Pode ser ante o grupo-clase, outros cursos ou incluso a comunidade educativa.
Valoración de expresión, argumentación, respecto e traballo en equipo.