

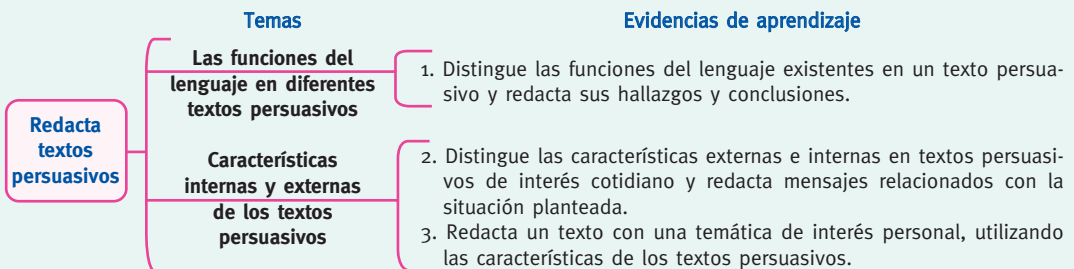
Unidad de competencia

Utiliza los diferentes elementos del proceso comunicativo y la intención comunicativa del texto persuasivo en diversas situaciones de su vida cotidiana, empleando asertivamente los elementos normativos de la lengua en la redacción de mensajes cotidianos.

Competencias a lograr

| <i>Atributos de las competencias genéricas</i> | <i>Competencias disciplinares</i> |
|--|---|
| <p>1.4 Analiza críticamente los factores que influyen en su toma de decisiones.</p> <p>4.1 Expresa ideas y conceptos mediante representaciones lingüísticas, matemáticas o gráficas.</p> <p>4.2 Aplica distintas estrategias comunicativas, según quienes sean sus interlocutores, el contexto en el que se encuentra y los objetivos que persigue.</p> <p>4.3 Identifica las ideas clave en un texto o discurso oral e infiere conclusiones a partir de éstas.</p> <p>6.2 Evalúa argumentos y opiniones e identifica prejuicios y falacias.</p> <p>6.4 Estructura ideas y argumentos de manera clara, coherente y sintética.</p> <p>7.3 Articula saberes de diversos campos y establece relaciones entre éstos y su vida cotidiana.</p> <p>8.2 Aporta puntos de vista con apertura y considera reflexivamente los de otras personas.</p> <p>8.3 Asume una actitud constructivista, congruente con los conocimientos y habilidades con que cuenta dentro de distintos equipos de trabajo.</p> <p>10.2 Dialoga y aprende de personas con distintos puntos de vista y tradiciones culturales, mediante la ubicación de sus propias circunstancias en un contexto más amplio.</p> | <p>1. Identifica, ordena e interpreta las ideas, datos y conceptos explícitos e implícitos en un texto, considerando el contexto en el que se generó y en el que se recibe.</p> <p>2. Evalúa un texto mediante la comparación de un contenido con el de otros, en función de sus conocimientos previos y nuevos.</p> <p>4. Produce textos con base en el uso normativo de la lengua, considerando la intención y situación comunicativa.</p> <p>12. Utiliza las tecnologías de la información y comunicación para investigar, resolver problemas, producir materiales y transmitir información.</p> |

Esquema del trabajo del bloque



Organización del trabajo en equipos

Las actividades de este bloque se realizarán con mayor facilidad y riqueza si las ejecutan colaborativamente. Para ello agrúpense en equipos, con compañeros(as) con quienes

habitualmente no trabajan, esto dará variedad a sus comentarios. Así, el intercambio de experiencias y conocimientos es más enriquecedor. Uno de los *atributos* de una competencia genérica que alcanzarán a través de un trabajo colaborativo en equipos es “Participa y colabora de manera efectiva en diversos equipos”.

Como una tarea adicional, lleven al salón de clase revistas y periódicos en los que consulten textos persuasivos, como artículos de opinión, anuncios publicitarios, ensayos y caricaturas políticas. Es imprescindible apoyarse en este tipo de textos para la mejor comprensión del tema.



Diagnóstico de aprendizajes previos



Si buscan en el diccionario el significado de persuasión, persuadir y persuasivo, encontrarán estas definiciones:

Persuasión: acción y efecto de persuadir.

Persuadir: convencer a una persona a hacer o aceptar algo.

Persuasivo: hábil y eficaz para persuadir.

De acuerdo con estos significados, comenten en su equipo situaciones en la casa, en la escuela, con sus compañeros y amigos, en las que se hayan utilizado argumentos para hacerlos pensar de cierta manera o realizar alguna acción.

● ¿Quién ha querido persuadirlos?

● ¿De qué han tratado de hacerlo?

● ¿Con qué argumentos?

● ¿En qué contexto?

● Con ello, ¿qué función de la lengua se emplea: apelativa, referencial...? Fundamenten su respuesta.



Los textos persuasivos

Objetivo específico: reconocer los textos persuasivos e identificar las funciones del lenguaje en una lectura, para posteriormente redactar mensajes cotidianos.

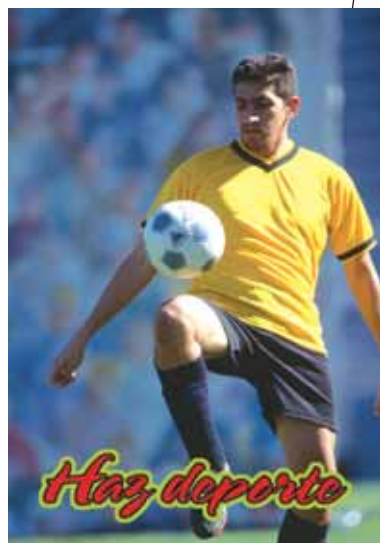
| <i>Actividades a desarrollar</i> | <i>Indicadores de desempeño</i> |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Comprende y explica las funciones del lenguaje en un texto persuasivo. 2. Interpreta las funciones apelativa y argumentativa predominantes en el texto persuasivo. 3. Clasifica las funciones y propiedades del lenguaje, según el propósito del texto persuasivo. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica las funciones del lenguaje que predominan en un texto persuasivo al realizar una lectura de interés común. 2. Emplea las funciones de los textos persuasivos al redactar mensajes cotidianos. |

Los textos persuasivos tratan de convencer al lector o al que escucha de hacer o comprar algo por medio de un discurso argumentativo. La argumentación forma parte de las funciones retóricas, cuyo objetivo principal es presentar una serie de argumentos, es decir, razonamientos para probar o demostrar una proposición, o bien para convencer a otro de aquello que se afirma o se niega y, posteriormente, llegar a una conclusión acerca del tema elegido por el autor. Entre los principales textos persuasivos encontramos el anuncio publicitario, la caricatura política, el ensayo y el artículo de opinión.

Actividades

Identifiquen y expresen verbalmente cuáles de los siguientes textos se consideran textos persuasivos. Fundamenten su respuesta.

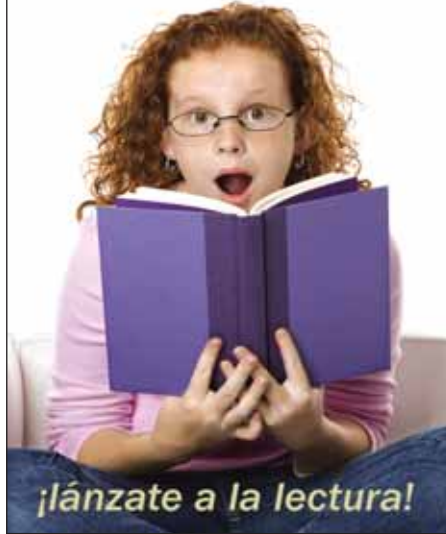




Funciones del lenguaje

Como observaron en el ejercicio anterior, la persuasión no se da sólo en los escritos. En la vida cotidiana se utiliza para captar la atención del enunciatario, con la *finalidad de establecer un contacto con él y mantenerlo atento* (función fática). Por otra parte, se intenta *influir en su conducta* y convencerlo de que actúe o piense de determinada manera (función conativa o apelativa: el enunciatario predomina sobre los otros elementos de la comunicación, pues ésta se centra en la segunda persona, el tú, de quien se espera la realización de un acto o una respuesta). En muchos textos persuasivos se recurre a la función poética o estética, con la cual se crea belleza usando el lenguaje. Aquélla se centra en la forma en que se dice el mensaje. Observen este ejemplo:

Si quieres aventura...



Mediante el uso de la función apelativa o conativa, se provoca una reacción en el enunciatario, que es el elemento fundamental aquí. Es decir, se persigue que el enunciatario haga algo, o que deje de hacerlo. En este caso se pretende que lea.

Se usan argumentos para lograr que el enunciatario haga lo solicitado: la lectura te dará el placer de vivir una aventura.

Además, se recurre a la función estética: ¡lánzate a la lectura!, la cual hace que la forma en que se dice el mensaje sea atractivo. Aunado a esto, el tipo y tamaño de letra expresan un sentimiento de identidad con el enunciatario.

Actividades

1. En el primer bloque reconocieron la función apelativa o conativa predominante en los textos funcionales. Ahora lo harán en torno a un texto persuasivo y trabajarán con las funciones apelativa, poética y la argumentación, para ello lean el siguiente texto y contesten lo solicitado:



Vístete de verde

¡Vístete de verde y cómete el mundo!

El verde de las verduras y los mil colores de las frutas es lo que mejor le sienta a tu cuerpo. Le aportará la fibra, los minerales y las vitaminas que necesita para vivir a tope.

Toma cinco raciones al día de fruta y verdura.

¡Verás cómo lo notas!

¡Agua por un tubo! Si algo tienen las frutas y verduras es agua. Lo mejor para hidratarte y calmar tu sed. No hay nada mejor que unas naranjas, mandarinas o peras después de una tarde de deporte. Y si acompañas la comida o la cena con ensalada... ¡mucho mejor!

¡Fibra y más fibra! La fibra ayuda a regular el intestino y a combatir los kilos de más. Está en las verduras y también en las frutas. Eso sí, recuerda que si las pelas demasiado, perderás parte de la fibra ¡y también vitaminas!



- H. Comprende y explica las funciones del lenguaje en un texto persuasivo.
- H. Interpreta las funciones que predominan en el texto persuasivo.
- A. Promueve la comunicación como elemento socializador en la aplicación de las funciones del lenguaje.

¡Vitamina C! ¿Quieres vitaminarte? Apunta:

Una de las frutas diarias tendrá que ser rica en vitamina C: naranja, mandarina, melón, fresa. ¡Tú eliges!

Una de las raciones de verduras deberá ser en ensalada. Sencillo, ¿no?

Para comer ¡a cualquier hora!

Frutas como golosinas

Son dulces y riquísimas. Las frutas pueden ser tus mejores golosinas a cualquier hora. Llévatelas a todas partes como merienda, tentempié a media mañana o para sustituir las golosinas del cine, ¡que son muy pesadas y están cargadas de colorantes y otros aditivos!

Verduras con imaginación

No sólo puedes incluirlas en las principales comidas del día: recuerda que aportan un toque muy sabroso y jugoso a bocadillos y sándwich para tomar en cualquier momento. Pan con rodajas o pulpa de tomate, un poquito de aceite y jamón, o sándwich vegetal con atún. ¡Prueba y verás!

Tomado de <<http://obesidadinfantil.consumer.es/web/es/14-18/>>, consultada el 5 de octubre de 2009.



En la lectura anterior, el autor defiende una idea (tesis) y aporta unos razonamientos para apoyar la tesis (argumentos). Intégrese en equipos para que en trabajo colaborativo analicen cómo se aplican algunas funciones del lenguaje en el texto leído.

- ¿Cuál es la tesis que se defiende en el texto anterior?

- ¿De qué manera se intenta convencer de que el lector actúe de cierta manera, es decir, cuáles son los argumentos?

- En frases como “¡Vístete de verde y cómete el mundo!”, ¿en qué forma gramatical está escrito el verbo?

- ¿De qué manera se encuentra aplicada la función apelativa?

- ¿Cómo ayuda la tipografía a convencer al lector de que se “vista de verde”?

- En el texto se utiliza un lenguaje figurado (la expresión de alguna idea en términos de otra, con cierta semejanza a la primera, real o imaginaria. Es lo opuesto a lenguaje literal). Anoten algunas frases en las que se usa este lenguaje, las cuales ayudan a que sea “más persuasivo” el texto.

D. Identifica las funciones del lenguaje que predominan en un texto persuasivo al realizar una lectura de interés común.
E.A. Distingue las funciones del lenguaje existentes en un texto persuasivo y redacta sus hallazgos y conclusiones.

- 2. Elaboren un texto persuasivo y expliquen las funciones del lenguaje que hayan utilizado en aquél.



Enriquezcan la información anterior investigando con apoyo de un buscador. Para conocer más acerca de textos persuasivos, abran la siguiente página:

<<http://genesis.uag.mx/edmedia/material/TlrlII/unidadII.pdf>>, consultada el 19 de octubre de 2009.

Sobre funciones del lenguaje:

<<http://genesis.uag.mx/edmedia/material/TlrlII/unidadII.pdf>>, consultada el 19 de octubre de 2009.



Características internas y externas de los textos persuasivos

Propósito específico: emplear las funciones de los textos persuasivos al identificarlas en una lectura y redactar mensajes cotidianos.

| <i>Actividades a desarrollar</i> | <i>Indicadores de desempeño</i> |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Analiza las características de los textos persuasivos: externas (presentación, organización textual, elementos paralingüísticos) e internas (marcas discursivas, adecuación, coherencia, cohesión). 2. Aplica las características de los textos persuasivos en la redacción de escritos. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica las características externas e internas de los textos persuasivos, en diferentes tipos de lecturas. 2. Redacta textos persuasivos, utilizando situaciones reales de su vida cotidiana, destacando la importancia de la correcta aplicación de sus características. |

Propósito de los textos persuasivos

Otra característica de los textos persuasivos es que están integrados por enunciados o frases cuya intención es influir en las acciones del receptor y convencerlo. Los mensajes pueden ser verbales o escritos; si son orales, la entonación, el dominio del tema y el receptor pueden determinar su efecto. Si son escritos, el dominio del tema, el receptor y el lugar donde se aplica la situación comunicativa sería variable.

Situación comunicativa

El funcionamiento de las sociedades humanas es posible gracias a la comunicación, la cual consiste en el intercambio de mensajes, ya sea de manera personal, familiar, escolar, social o cultural. Dentro de la situación comunicativa (momento y lugar en que se produce un encuentro comunicativo), se identifican los elementos: enunciador, enunciatario, mensaje, contexto, código y contacto o canal. En el siguiente ejemplo nos ocuparemos de los primeros cuatro elementos:



Con la asesoría de su profesor, e integrados en equipo, digan a qué se refiere cada elemento de la comunicación en un anuncio como el de “no fumar”. Lleguen a una conclusión y anoten lo que caracteriza a cada elemento de esa situación comunicativa:

Enunciador: _____

Enunciatario: _____

Mensaje: _____

Contexto: _____

C. Identifica el propósito del texto persuasivo, según el enunciador, enunciatario, mensaje y contexto.

- Finalmente, concluyan ¿cuál será el propósito del texto persuasivo, según la situación de comunicación?

Actividades

Lean los siguientes textos y distinguan de manera práctica los elementos del proceso comunicativo a partir de las preguntas propuestas.

- ¿Qué clase de texto persuasivo es el del recuadro?

- ¿De qué trata?

- ¿Quién es el enunciador?

- ¿Quién es el enunciatario?

- ¿Cuál es el propósito?

- ¿En qué contexto ocurre?



- ¿Qué clase de texto persuasivo es el de las cuatro ilustraciones?

- ¿De qué trata?

- ¿Quién es el enunciador?

- ¿Quién es el enunciatario?

- ¿Qué clase de texto persuasivo es el de la derecha?
-

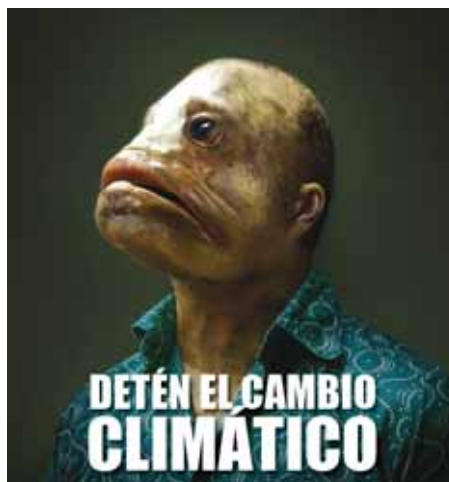
- ¿De qué trata?
-

- ¿Quién es el enunciador?
-

- ¿Quién es el enunciatario?
-

- ¿Cuál es el propósito?
-

- ¿En qué contexto ocurre?
-



El teatro tiene la resistencia medular de las cosas elementales, de las formas tan depuradas por el tiempo y el uso de las generaciones que ya nos parecen más cerca de la naturaleza o de la vida orgánica que de la invención humana: la forma de un cuenco que imita el gesto de las dos manos cóncavas y unidas para recoger el agua, la forma de una mesa, de una ventana, de una azada, de un libro. El teatro puede desplegarse en colosales artificios técnicos, en la maquinaria de una comedia musical de Broadway en la que hay helicópteros y gente que vuela y templos que se hundean, y puede convertirse en una expresión oceánica de multitudes en medio de las calles, como en aquellos espectáculos que organizaban los directores de vanguardia soviéticos en los años veinte para representar y celebrar los acontecimientos de la revolución. Pero su grandeza, el secreto de su duración, está en que se le puede despojar casi de todo, sin que se modifique ni pierda nada de su capacidad de hipnotismo: al teatro le bastan un espacio desnudo y una presencia humana para suceder con una intensidad incomparable, para establecer a unos pasos de distancia de los espectadores su irrealidad inventada e imantarlos a la vez con el misterio cotidiano de la pura realidad.

Antonio Muñoz Molina, "La fuerza del teatro", *El País Semanal*, 12 de diciembre de 1999.

- ¿Qué clase de texto persuasivo es el de la izquierda?
-

- ¿De qué trata?
-

- ¿Quién es el enunciador?
-

- ¿Quién es el enunciatario?
-

- ¿Cuál es el propósito?
-

- ¿En qué contexto ocurre?
-

Estructura externa

Como habrán observado en la actividad previa, algunos textos persuasivos son los anuncios publicitarios y el artículo de opinión; cada uno de éstos posee una estructura externa similar: están escritos en prosa, redactados en párrafos con dependencia entre sí e ilación. A veces, están distribuidos en columnas. A esto se denomina *organización textual*.

Muchas veces se resaltan palabras o expresiones para que llame la atención de los enunciatarios; otras más, se agregan imágenes, dibujos o grabados para enriquecer la presentación y hacerla más atractiva, o para que al lector le sea más fácil comprender el escrito o conozca de lo que se está hablando, a estos elementos se les llama *paralingüísticos*. Al formato en general se le llama *presentación*.

Actividades

Reconozcan la estructura externa de algunos textos persuasivos. Trabajen con este ejemplo, o bien, elijan alguno de su interés.



C. Reconoce la estructura externa de los textos persuasivos: presentación, organización textual, paralingüístico.
H. Analiza las características externas.

Del anuncio anterior, anoten:

1. Tesis: _____
2. Argumento: _____
3. Mensaje: _____
4. Contexto: _____
5. Organización textual: _____
6. Elementos paralingüísticos: _____
7. ¿Cómo es la tipografía?, ¿qué resalta más? _____

Estructura interna

Para comprender la estructura interna en los textos persuasivos, analicen este anuncio publicitario:

Este texto es **coherente** porque todo el argumento se corresponde al mismo tema del “reloj inteligente” y se logró a través de la correcta organización de la información sobre la tesis. Se puede decir, entonces, que es un texto con sentido.



Soy un reloj inteligente

Si no me utilizas, no me muevo. Cuando estoy más de tres días inmovilizado, paro las agujas para ahorrar energía que puedo guardar hasta cuatro años.

Para volver a funcionar basta agitarme 2 o 3 veces y yo sólo me pongo a la hora exacta.

No necesito pilas y soy muy respetuoso con el medio ambiente.

SEIKO

Este texto es **adecuado**, en el sentido de que el lenguaje usado está adaptado a los destinatarios a los que va dirigido el mensaje.

Se puede decir que este texto persuasivo tiene **cohesión**, es decir, no presenta repeticiones innecesarias, ni resulta confuso para el receptor. La cohesión es un rasgo de todo texto bien formado, consistente en que las diferentes frases están conectadas entre sí mediante el uso de conjunciones, adverbios, pronombres, sinónimos, antónimos, signos de puntuación y reglas gramaticales, que permiten que cada frase sea interpretada en relación con las demás.

C. Reconoce la estructura interna de los textos persuasivos: adecuación, coherencia, cohesión.

H. Analiza las características internas.

Como podrán observar, se parte de la tesis “Soy un reloj inteligente”, para convencernos de esa idea con argumentos que aparecen con letra más pequeña, pero, sobre todo, el mensaje requirió de un lenguaje sugerente con elementos internos, como la adecuación, la coherencia y la cohesión. La tipografía aportó nuevos valores (cambios y colores distintos de letras) y llamó la atención.

Actividades

A continuación encontrarán varios textos persuasivos. Léanlos e identifiquen la tesis, los argumentos y la falta de coherencia, cohesión y adecuación. Compartan con otros equipos sus hallazgos y fundamentenlos.



El ser humano ha creado lo existente; el ser humano puede y debe cambiarlo, así como la humanidad fue capaz de crear este extraordinario mundo científico, de avances, descubrimientos también con nuestros ideales, con ética, inteligencia y sentimientos debemos ser capaces de unir a los seres humanos.

Edgardo Condeza, "El mundo del mañana" (versión abreviada), núm. 04 (2005), en <[http:// www.compartiendo.cl/opinion_4.htm](http://www.compartiendo.cl/opinion_4.htm)>, consultada el 2 de octubre de 2009.

La limpieza es salud. ¡Mantén sucia tu escuela!



"Proclama tu tierra", *Diario digital*

Lectura y escritura de textos modelo

A. Hasta aquí han analizado las características externas e internas de los textos persuasivos. Ahora trabajen en equipo para que identifiquen esas características en diferentes tipos de lecturas.

1. Elijan temas de interés común.
2. Identifiquen los elementos externos.

A. Colabora con responsabilidad en las redacciones realizadas en equipo.

D. Identifica las características externas e internas de los textos persuasivos, en diferentes tipos de lecturas.

D. Emplea las funciones de los textos persuasivos al redactar mensajes cotidianos.

EA. Localiza las características de los textos persuasivos al leer y escribir textos modelo.

3. Reconozcan los elementos internos.
4. Representen ambas características en la lectura.
5. Redacten sus hallazgos y conclusiones.

B. En trabajo colaborativo, participen con responsabilidad en la elaboración de mensajes cotidianos, por ejemplo, un anuncio publicitario creativo. Destaquen:

1. Las funciones del lenguaje empleadas.
2. La situación comunicativa.
3. La estructura externa e interna.



Redacción de textos persuasivos

Como actividad final, redacten textos persuasivos en situaciones reales de su vida cotidiana. Subrayen la importancia de la correcta aplicación de sus características. Se sugieren algunos temas:

- Ventajas del ejercicio físico sobre la salud.
- Beneficios de la lectura.

Trabajen como se indica:

1. Infórmense sobre el tema seleccionado.
2. Tomen apuntes sobre lo que les haya parecido más puntual.
3. Planifiquen su texto para convencer a sus lectores de las ventajas o beneficios de hacer ejercicio, leer, etcétera.
4. Organicen todas las ventajas en un párrafo y usen nexos que den cohesión a su texto. Ejemplo: “El ejercicio físico es vital para mejorar la salud. Se ha demostrado que... Además... Otro efecto beneficioso de hacer deporte es...”.
5. Redacten un segundo párrafo dirigido a quienes no acostumbren practicar deporte o leer y quieran empezar a hacerlo.
6. Escriban un tercer párrafo para convencer definitivamente a los lectores. Se pueden valer de preguntas que lo animen, por ejemplo, “¿no crees que vale la pena?”, y oraciones imperativas que animen a empezar a practicar el ejercicio físico: “anímate, ponte un pantalón deportivo y sal a mejorar tu salud”.
7. Revisen su ortografía y asegúrense de que el escrito es claro, coherente y que se entiende fácilmente.
8. Elaboren su texto creativamente. Con apoyo del procesador de palabras, elijan una tipografía atractiva. ¡Seguro que son capaces de escribir un texto convincente!

H. Aplica las características de los textos persuasivos en la redacción de escritos.

A. Fomenta actitudes propositivas y empáticas al interpretar las características de los textos persuasivos y la redacción de mensajes cotidianos.

D. Redacta textos persuasivos, utilizando situaciones reales de la vida cotidiana, destacando la importancia de la correcta aplicación de sus características.

E.A. Redacta un texto con una temática de interés personal, utilizando las características de los textos persuasivos.

ACTIVIDAD DE RECAPITULACIÓN

Fecha: Grupo: Nombre del alumno:

Lean el texto:

¿Cómo adelgazar sin dejar de comer?

La única forma de perder esos kilos de más y no volver a recuperarlos es comer sano y hacer ejercicio. Seguro que esto lo has escuchado un millón de veces, pero es verdad. Es lo único que funciona. ¡Pon en práctica los siguientes consejos!

¡Sigue una dieta a tu medida! Piensa en aquello que falla en tu dieta y cámbialo ya. ¡Te ayudará a liberarte de esos kilos de más! Puede suceder que te alimentes bien, pero... ¿sigues bebiendo refrescos o comiendo comida chatarra a menudo? Toma nota para que no se te olvide. ¡Tres latas de refresco tienen unas 400 calorías! ¡Qué pasada!

Huye de las dietas milagro. ¡Te privan de los nutrientes y de la energía que necesitas para sentirte bien y estar activa o activo todo el día!

¡Y come de todo para que no te falte de nada! La solución está en esta página "Lo mejor en dietas, comer de todo un poco". Anímate y visítala.

¡Muévete más! Sube y baja escaleras, monta coreografías con tus colegas, no pares de bailar... ¡Lo disfrutarás!



Tomado de <<http://obesidadinfantil.consumer.es/web/es/14-18/adelgazar/>>, consultado el 19 de octubre de 2009.

De acuerdo con la lectura anterior y los conocimientos que adquirieron en este cuarto bloque, completan el siguiente diagrama.

