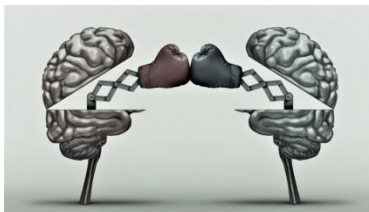


ANÁLISIS
Y
PRODUCCIÓN DEL DISCURSO

TEMA 6



ARGUMENTACIÓN



Lic. Guadalupe Baez¹ - Prof. Pedro Díaz²

✓ ¿Qué significa argumentar y para qué sirve?

Argumentar es una **práctica discursiva que se orienta al interlocutor para lograr su adhesión o para transformar su sistema de creencias**, es decir, abarca todo el campo del discurso que **apunta a convencer y persuadir** sobre un asunto particular, sobre el cual podrían existir **diversas opiniones**. Para lograrlo, el argumentador presenta **razones o argumentos que permitan validar su posición**.

El objetivo de la argumentación es **provocar o acrecentar la adhesión a la tesis por parte de un público determinado**. Para quien argumenta, **el público siempre es una construcción más o menos definida** y, según la forma en que se construya, **el enunciadador adaptará su discurso y los medios que empleará para persuadirlo**.

La argumentación, como secuencia textual, aparece, por ejemplo, en un artículo editorial, en una crítica de cine, en una publicidad, en un discurso político, en una entrevista para conseguir un empleo, en un juicio, en un artículo de opinión, entre otros.

Conocer los aspectos fundamentales de la argumentación, **nos brinda la posibilidad de reflexionar sobre el carácter persuasivo del lenguaje** y nos permite descubrir **los recursos argumentativos que tenemos a disposición para defender nuestras ideas**. Además, nos ayuda a **identificar y a interpretar las estrategias que se utilizan para convencernos**.

¹ Guadalupe Báez es Licenciada y Profesora de Enseñanza Media y Superior en Letras (UBA). Desde el año 2005, se desempeña como docente en los niveles universitario, terciario y secundario. Su pasión por las letras y la comunicación, la llevó a continuar su formación y a trabajar en el área de Español para extranjeros, Narración oral, Oratoria, Comunicación Interpersonal y Coaching, entre otros. Participó en diversos eventos vinculados con la expresión oral y artística. Desde el año 2012, forma parte del equipo docente del Curso de acceso y de Análisis y Producción del Discurso (UNO). Además, redactó y publicó material de Cátedra y fue expositora en diversas Jornadas de trabajo.

² Profesor en Letras y Técnico Superior en la Redacción de Textos. Desempeña la tarea como docente en el nivel secundario y universitario. También ejerce la tarea de redactor y corrector Freelance. Se desempeñó como docente en la Universidad de Morón en la carrera Profesorado en Letras en las asignaturas Literatura Argentina I y Literatura Argentina II.

✓ Persuadir, convencer, manipular e influir

La persuasión pretende **modificar una idea o concepto del interlocutor**, aunque sabemos que es muy complicado modificar las estructuras de pensamiento en las personas. Se persuade cuando **conseguimos que alguien crea, quiera o haga algo que nosotros queramos**. Pero las personas llegan a persuadirse **cuando por sus propios pensamientos y sentimientos logran aceptar propuestas o sugerencias**.

Tanto el acto de persuadir como el de convencer están vinculados con la argumentación y buscan que el interlocutor se adhiera a un punto de vista determinado, pero su diferencia radica en la manera que utilizan para lograrlo. Persuadir es una actividad que **está más orientada a lo emocional, mientras que el acto de convencer está más orientado al intelecto** y a la utilización de razonamientos lógicos. Por ejemplo, una persona puede estar convencida de que fumar es perjudicial para la salud, puede conocer las razones y las estadísticas en contra del cigarrillo, pero continúa haciéndolo. Sin embargo, posiblemente deje de hacerlo cuando esté persuadida.

La persuasión suele confundirse con la manipulación. Si bien ambos términos están vinculados con la acción de convencer, la diferencia radica en la actitud o intención que utilizan. **En la manipulación, se omite una opinión** con la que el oyente podría no estar de acuerdo o se distorsiona una verdad. La finalidad del hablante que intenta manipular es que **el oyente no perciba su intención y acepte su opinión**. De esa forma, consigue beneficiarse y cumplir con sus intereses particulares.

La diferencia entre persuadir e influir radica en la voluntad que se aplica. Se influye sin querer, por ejemplo, con algún comportamiento o con la forma de vestir. Las personas que persuaden quieren cambiar las actitudes de los interlocutores, mientras que los que influyen no necesariamente.

✓ Tres elementos de la persuasión

El interés por la argumentación comienza con la retórica clásica cuando se formulan los principios de persuasión en los discursos públicos e institucionales.

La retórica clásica propone **tres elementos como pilares de la persuasión**. Ellos son:

- **Ethos**: se basa en quién habla y en cómo se presenta el orador, es decir, cuáles son sus cualidades.
- **Logos**: se centra en el discurso, es decir, de qué se habla y qué argumentos se emplean.

Análisis y Producción del Discurso – Tema 6: Argumentación

- **Pathos:** recae en el receptor y en los sentimientos que quieren provocarle, es decir, es la interpretación emotiva del mensaje.

Es importante que el argumentador **pueda construir una imagen de sí mismo que genere confianza**. Un buen argumentador razona bien, es moderado, valiente y se preocupa por los intereses de sus interlocutores. Asimismo, **utiliza razonamientos lógicos, pero también apela a las emociones**, ya que de esa forma puede inducir a los oyentes a un estado de ánimo determinado y los predispone a transformar una actitud.

✓ El carácter subjetivo de la argumentación

Los discursos argumentativos **tienen una dimensión polémica**. Esto quiere decir que la argumentación parte de saberes polémicos que son **objeto de discusión y de valorizaciones divergentes**. Frente a esas cuestiones o asuntos, el argumentador **asume una postura particular y expresa su opinión personal**. Para reflejarla **usa la primera persona del singular o el plural que se puede manifestar en la desinencia de los verbos**.

Existen otras formas de imprimir subjetividad al enunciado. Una de estas es a través de subjetivemas y modalizadores. Los **subjetivemas** son adjetivos, sustantivos, verbos, adverbios y expresiones que evidencian la postura y la valoración del enunciador. Por ejemplo: Esta situación es terrible. Me horroriza esta situación.

Entre los verbos, se pueden identificar **aquellos que revelan la actitud del hablante**:

- **Verbos que manifiesta seguridad sobre lo expresado:** afirmar, aseverar, confirmar, corroborar, etc. Por ejemplo: Afirmamos que esta situación es terrible.
- **Verbos que evidencian duda:** creer, suponer, adivinar, presumir, calcular, dudar, estimar, conjeturar, etc. Por ejemplo: Suponemos que la situación es terrible.
- **Verbos que señalan opinión:** pensar, considerar, opinar, etc. Por ejemplo: Pienso que esta situación es terrible.

Los **modalizadores** manifiestan la actitud del enunciador sobre el enunciado, muchas veces con el fin de enfatizar o mitigar una idea. Por ejemplo: Posiblemente esta situación sea terrible. Sin dudas esta situación es terrible.

Además de los subjetivemas y los modalizadores, existen los **deícticos**, palabras que demuestran la presencia de la primera persona a través de los pronombres o las desinencias verbales. Por ejemplo: Yo creo que esta situación es terrible. Creo que esta situación es terrible.

✓ Estructura de la secuencia argumentativa

La argumentación está relacionada con **la función apelativa o conativa del lenguaje**. La **finalidad es defender una idea denominada tesis**. En toda secuencia argumentativa, se evidencian, además, los siguientes elementos:

- Introducción: tiene como finalidad presentar el tema a tratar.
- Tesis o hipótesis: es un enunciado a partir del cual se organiza la argumentación. Es la idea o punto de vista que defiende el enunciador. Puede estar explícita o implícita en el interior del enunciado. Por ejemplo: La educación de calidad es posible si se destina el presupuesto necesario.
- Desarrollo: es el despliegue de los argumentos, es decir, de enunciados que contribuyen a que el enunciatario se adhiera a la tesis.
- Conclusión: es el cierre del tema mediante la reafirmación de la hipótesis demostrada y la síntesis de los argumentos más convincentes.

✓ Recursos argumentativos

Los recursos argumentativos **aparecen cuando es necesario justificar una opinión**, por este motivo, **es importante tener en cuenta a los enunciatarios**: por un lado están **los enunciatarios que aún no se adhieren a la tesis**, es decir, aquellos a los que todavía se los puede “seducir” con los argumentos presentados y por el otro se encuentran aquellos que sí se adhieren a la tesis y que también son importantes, ya que es necesario reafirmar sobre ellos la posición en cuestión.

Para lograr este objetivo se pueden desplegar una serie de recursos o estrategias argumentativas. Estas son:

- Cita de autoridad: se reproducen las palabras de una autoridad en el tema para reforzar el punto de vista del enunciador. Esa voz citada tiene que provenir de una persona con prestigio. Las citas de autoridad en estilo directo se introducen a través de “verbos del decir” (dice”, “asegura”, “afirma”, “sostiene” etc.) en presente o en pretérito perfecto del modo indicativo seguido de dos puntos y comillas. Por ejemplo: El pensamiento nos distingue de otros seres vivos, tal como afirma Descartes: **“Pienso, luego existo” (citado directo)**. También existen citas de autoridad en estilo indirecto. En el discurso indirecto, las palabras del otro se introducen con el pronombre **“que”**, que acompaña a “verbos del decir”. Además, al pasar por un enunciado de

Análisis y Producción del Discurso – Tema 6: Argumentación

discurso directo al indirecto se producen cambios: se usa la tercera persona y se modifican los tiempos verbales. Por ejemplo: El especialista en psicopedagogía **sostiene que los adolescentes están sobreestimulados** (citado indirecto).

- **Datos estadísticos**: se brinda información numérica confiable que le da mayor veracidad a la hipótesis planteada. Por ejemplo: Durante el año 2018, **el 40%** de la población no leyó algún libro. Otro ejemplo: En el año 2009 en nuestro país se han recibido **126.432** denuncias por violencia de género.
- **Refutación**: se presenta un argumento contrario al suyo con el fin de discutirlo o contradecirlo. Suelen emplearse los conectores adversativos como “pero”, “sin embargo”, “aunque”, etc. Por ejemplo: Algunos docentes creen que la ortografía empeoró con el uso de la tecnología, **sin embargo, yo creo que la tecnología puso en evidencia los errores ortográficos que ya existían desde antes**. Otro ejemplo: Hay quienes dicen que para divertirse hay que consumir alcohol, **pero yo pienso que existen muchas formas sanas de disfrutar sin beber alcohol**.
- **Pregunta retórica**: es un interrogante que no busca ser respondido, sino que trata de poner en evidencia una idea o invitar a la reflexión. La respuesta de la pregunta retórica ya está prevista. Por ejemplo: **¿Qué sentido tiene estudiar literatura para leer solamente lo que a vos te gusta?** Otro ejemplo: **¿No les parece imposible que la pena de muerte acabe con los delitos?**
- **Ejemplificación**: se ofrece un caso particular o puntual que refuerza o aclara una posición. Los conectores que se emplean pueden ser: “por ejemplo”, “tales como”, “como”, etc. Por ejemplo: Muchos adolescentes ya tienen una cercanía con libros **como** Harry Potter o comics. Otro ejemplo: Eddie Murphy tiene mucha experiencia como comediante, **por ejemplo**, actuó con éxito en su adolescencia en el *Comic Strip* de Nueva York.
- **Concesión**: consiste en admitir parcialmente una idea opuesta, pero se cuestionan los aspectos más importantes, es decir, el argumentador atenúa o le resta importancia a una opinión contraria a la suya. Por ejemplo: **Es cierto que algunos adolescentes tendrían que leer más**, pero no creo que se los deba obligar. Otro ejemplo: **Admito que las redes sociales pueden traer muchos beneficios**, pero debemos tener cuidado cuando las usamos para evitar que nos alejen de la vida real.

Análisis y Producción del Discurso – Tema 6: Argumentación

- Causas y consecuencias: es una relación entre dos hechos: uno es la causa y el otro la consecuencia. Pueden utilizarse conectores como “porque” (conector causal), “ya que” (conector causal), “por eso” (conector de consecuencia), “en consecuencia” (conector de consecuencia), etc. Por ejemplo: Algunos jóvenes prefieren no leer (consecuencia) porque sus familias nos les inculcaron el hábito (causa). Otro ejemplo: El número de consumidores de productos televisivos determina el valor económico de la programación (causa), por eso, la televisión busca consumidores y forma futuros consumidores.(consecuencia).
- Comparaciones o analogías: se establecen diferencias o similitudes con otros elementos, situaciones, personas. Uno de los elementos de la comparación es conocido por el lector. Para reconocerlo o emplear este recurso, puede utilizarse el conector “como” o “cual”, “al igual que” para introducir la comparación. Ejemplo: “Nuestra sociedad se organiza como un hormiguero: estamos los obreros que trabajamos para reyes que no producen nada.” (relación de semejanza). “Pero a diferencia de las hormigas que no tienen conciencia de esta injusticia, los hombres podemos terminar con la desigualdad.” (relación de diferencia).



Para identificar o usar los recursos como la refutación, ejemplificación, causas y consecuencias y comparaciones o analogías es necesario conocer el uso de conectores, desarrollado en “La cohesión”.

✓ Ejemplo de análisis de un texto argumentativo: estructura, hipótesis y recursos

La seguridad de los objetos

Clara Vivanc

Nadie duda de que Internet produjo un cambio en la historia y en la vida cotidiana asimilable al de la invención de la escritura y la imprenta. Hoy nos cuesta pensar cómo llevaríamos a cabo sin esta herramienta todo lo que hacemos diariamente, sin embargo, no todo es positivo.

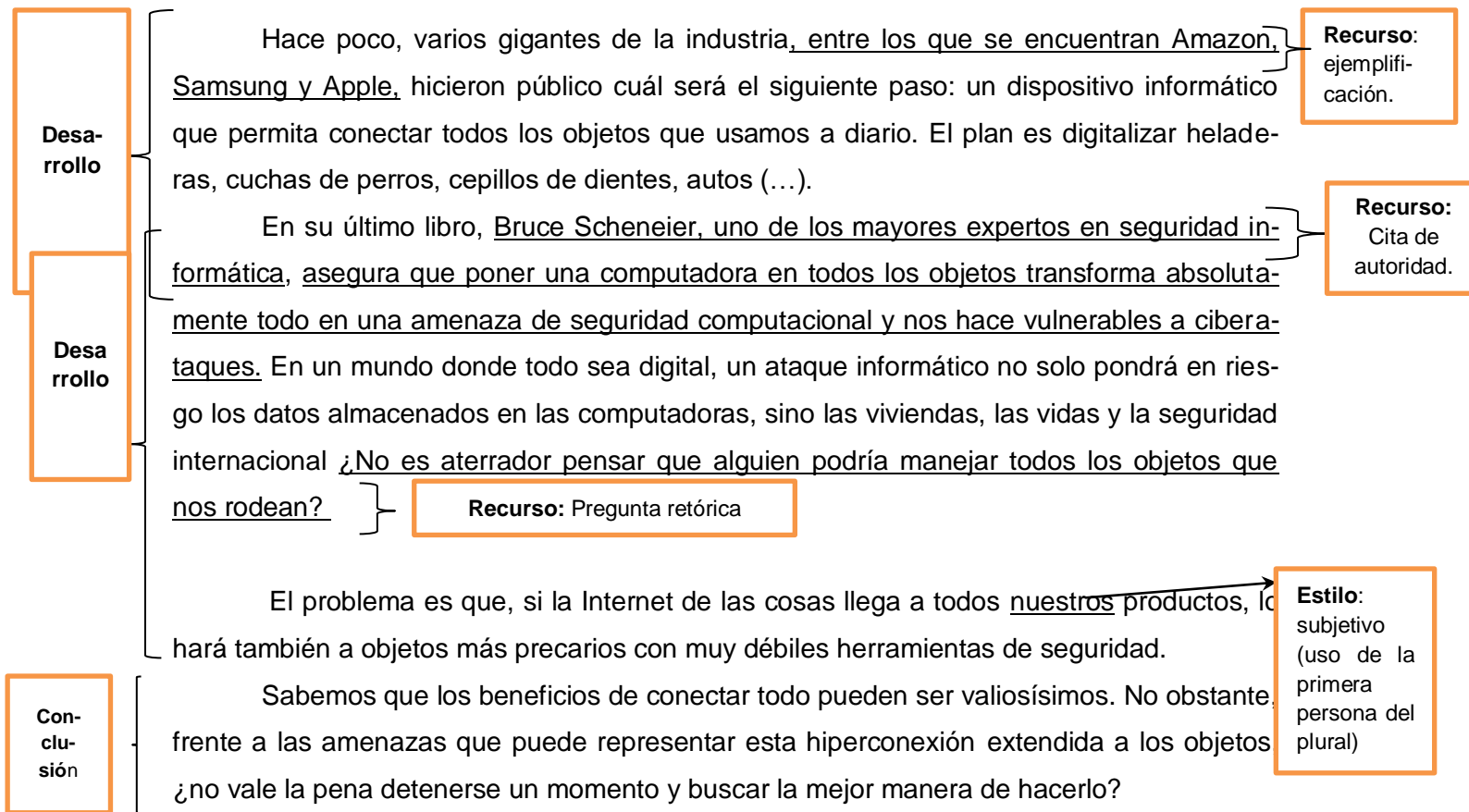
Recurso: concesión

No es difícil creer que nuestra privacidad y nuestra seguridad están en una zona vulnerable. Por eso, es necesario que haya mayores regulaciones y controles que nos protejan

Tema polémico

Hipótesis

Introducción



✓ **Ejemplos del uso de recursos argumentativos:**

En los siguientes artículos, están marcados con color algunos recursos argumentativos. Abajo tienen las referencias.

TEXTO 1

¿Qué estamos esperando para acabar con el *bullying*?

Pascual Quintero (psicólogo social especialista en acoso escolar)

Después de los últimos casos de acoso escolar que se dieron a conocer a través de videos viralizados, **¿Hasta qué punto debe llegar la violencia para que erradiquemos el *bullying* de nuestras escuelas? ¿Cuántas víctimas más tienen que vivir sufriendo, con miedo, sin ganas de seguir existiendo para que comprendamos la urgencia de tomar en serio y con responsabilidad el drama del acoso escolar?**

Una encuesta realizada por un equipo de psicólogos de la UNNOr junto con la Comunidad Antibullying Argentina arrojó cifras escalofriantes sobre lo que experimentan nuestros hijos e hijas en las

Análisis y Producción del Discurso – Tema 6: Argumentación

escuelas del país. El 60% de los chicos se siente solo. El 45% tiene miedo de ser agredido. El 35% fue amenazado por sus compañeros. El 78% reconoce que existe agresión física dentro y fuera del colegio. El 54% menciona que el hostigamiento va más allá del ámbito escolar para producirse incluso a través de las redes sociales (...).

El *bullying* nos afecta como sociedad y nos golpea a todos. Es un fenómeno más complejo que un conflicto entre pares, y su erradicación depende de la sociedad en su conjunto.

- Es imprescindible modificar la ley actual por otra que defina claramente la problemática del acoso (...).
- Es urgente (...) Propiciar el diálogo, el reconocimiento y aceptación de las diferencias (...) para que nuestros chicos puedan construir y disfrutar un presente distinto que les permita un futuro aún mejor.

Pregunta retórica

Datos estadísticos

TEXTO 2

Carta de lectores

Vivimos en un mundo en el que muchos niños y adolescentes han sufrido alguna vez acoso o *bullying*, pero sólo el 20% de los casos sale a la luz, y en general trascienden más la violencia física que el maltrato psicológico. Para estos chicos, la vida se convierte en un verdadero calvario.

Pascual Quintero afirma que el acoso escolar es un fenómeno que supera el conflicto entre pares y que hay que cambiar la ley actual. Sin embargo, el problema tiene una solución mucho más sencilla: se trata simplemente de inculcar valores más sólidos a nuestros hijos, como la tolerancia y el respeto.

Se trata de educar en casa, como enseñarnos a comer con la boca cerrada o a pedir permiso. No tengo dudas de que este hecho, sumado a la aplicación de sanciones escolares más duras, permitirán superar el *bullying*.

Datos estadísticos

Refutación

Ejemplificación

✓ **Diferencias entre el texto expositivo – explicativo y el texto argumentativo**

<u>EJE</u>	<u>TEXTO EXPLICATIVO</u>	<u>TEXTO ARGUMENTATIVO</u>
Modo de presentación de los conceptos	Conceptos científicamente comprobados y <u>legitimados</u> . ³	Problemáticas aún no resueltas, controversias, plantea más de un punto de vista.
Propósito	Informar, dar a conocer algo.	Convencer. Persuadir. Influir
Función del lenguaje predominante	Informativa o referencia.	Conativa o apelativa.
Secuencias textuales secundarias	Descriptiva. Narrativa.	Informativa. Descriptiva. Narrativa.
Marcas de subjetividad	No aparecen. Se oculta el enunciador. Predominio de la 3ªp.(efecto de <u>objetividad</u>) ⁴	Aparecen las huellas del enunciador. Uso de la 1ªp del plural. (<u>subjetividad</u>) ⁵
Estilo	Objetivo.	Subjetivo.
Postura del destinatario	No suele poseer conocimientos del tema. Postura interrogativa.	Suele poseer conocimiento sobre el tema y hasta puede llegar a tener una opinión formada.
Relación entre emisor y receptor	Suele ser asimétrica (el emisor posee un saber que el receptor no)	Suele ser simétrica. (el emisor posee un saber que aún debe demostrarse, por lo tanto, busca la complicidad del receptor)
Punto de partida	Interrogantes explícitos o implícitos y da su respuesta	De un problema y su posible solución (hipótesis o tesis)
Principales recursos	Definición, comparación, ejemplificación, reformulación, etc.	Preguntas retóricas, refutación, citas de autoridad, etc.
Estructura	Introducción, desarrolla y conclusión	Introducción, tesis o hipótesis, desarrollo, conclusión
Dimensión	<u>Cognitiva</u> ⁶ (apunta a conocer)	Cognitiva y emotiva (aporta un conocimiento y emociona para persuadir sobre ese conocimiento)

✓ **La cohesión**

Para que la argumentación pueda llevarse adelante es necesario que las ideas del discurso se organicen con claridad. Por eso, es fundamental que el discurso sea cohesivo. La cohesión se refiere a las relaciones entre las palabras, oraciones y párrafos que contribuyen con la coherencia del texto. Para que un texto sea cohesivo y coherente es necesario conectar correctamente las ideas entre sí y evitar repeticiones innecesarias que pueden llegar a dificultar la comprensión del texto. Por eso, existen estrategia como:

³ Aprobado.

⁴ No expresa valoración ni punto de vista.

⁵ Expresa valoración, punto de vista.

⁶ Conocimiento.

Análisis y Producción del Discurso – Tema 6: Argumentación

- Elipsis: eliminación de palabras o frases que se sobreentienden y que el lector repone fácilmente. Ejemplo: José Martí nació en Cuba en 1853// **Participó (elipsis de José Martí)** en las luchas por la independencia de su país.
- Paráfrasis: sustituir una palabra o un grupo de palabras por otra palabra u otras equivalentes o semejantes. Ejemplo: José Martí nació en Cuba en 1853.//**Este poeta, ensayista y periodista (José Martí)** participó en las luchas por la independencia de su país.
- Referencia: se utiliza cuando se desea referir a una parte del texto ya mencionada. Se emplean los pronombres, los adverbios pronominales o los adjetivos pronominales. Esto se llama pronominalización. Ejemplo: “El **cuadro** era excelente. El marco, el espacio elegido, la distribución, resaltaban **su**⁷ belleza, **lo**⁸ favorecían. **Esto**⁹ atraía aún más a la clientela. El **salón** estaba completo: **allí**¹⁰ estaba el artista”.
- Conectores: son palabras que sirven de enlace. Los conectores más útiles y usados con mayor frecuencia son:
 - a. Copulativos: y, e, además, también.
 - b. Disyuntivos: o, u, bien.
 - c. Adversativos: pero, sin embargo, no obstante, si bien.
 - d. Causa: porque, ya que, por esta causa, por este motivo, pues, puesto que, por esta razón, debido a.
 - e. Consecuencia: por lo tanto, por esa razón, por consiguiente, en consecuencia, dado que.
 - f. Ordenamiento de ideas: en primer lugar..., en segundo término, por último...
 - g. Conclusión: en conclusión, finalmente.
 - i. Resumen: resumiendo, en síntesis.
 - j. Temporales: luego, después, más tarde, al día siguiente, etc.
 - k. Reformulativos: es decir, o sea, a saber, en otras palabras, de hecho.

⁷ Pronombre posesivo. Se refiere a cuadro

⁸ Pronombre personal. Se refiere a cuadro

⁹ Pronombre demostrativo. Se refiere a marco, espacio, distribución, belleza.

¹⁰ Adverbio pronominal. Se refiere a salón.

✓ **Enlaces con ejemplos de discursos argumentativos**

Pueden copiar las siguientes direcciones en el buscador de *Youtube*:

El arte de persuadir:

<https://www.youtube.com/watch?v=ubwoQkO1r1k>

El poder de las palabras:

https://www.youtube.com/watch?v=IBF3xL_-Ns

El cierre de ventas del vendedor perfecto:

<https://www.youtube.com/watch?v=Z0A8ToocU08>

Un argumento falaz:

<https://www.youtube.com/watch?v=2vm0VyTw7TY>

12 hombres en pugna. ¿De qué se trata?

<https://www.youtube.com/watch?v=kTSfiUsa7pg>

✓ **Bibliografía de consulta:**

Calsamiglia Blancáfort, H y Tusón Valls, A. (2002) *Las cosas del decir*, Barcelona: Ariel.

Fernández, Jorge, *La expresión oral*, Buenos Aires, Lumiere, 2005.

Marafioti, R. (comp.), Pérez Molina, E. – Balmayor, E. (2001) *Recorridos semiológicos*, Buenos Aires: Eudeba, 2001.

Nogueira, S. (coordinadora) (2010) *Estrategias de lectura y escritura*, Buenos Aires; Biblos.

Guía de análisis: Argumentación



1. ¿Por qué es importante conocer los aspectos principales de la argumentación?
2. ¿Cuáles son las diferencias entre persuadir, convencer e influir?
3. ¿Qué clase de palabras imprimen la subjetividad en el discurso?

4. Leer el siguiente texto y luego resolver las consignas.

Diario Página 12, 21 de diciembre de 2011

Un tema que sigue causando polémica

LA TELEVISIÓN EN LA SOCIEDAD

Claudio Villarruel

Si bien las redes sociales y otras plataformas digitales van ganando protagonismo, la televisión sigue siendo el medio de comunicación más importante ¿Cuáles son sus beneficios y perjuicios?

Se ha hablado mucho sobre los aspectos positivos y negativos de televisión. Bernice Buresh la ha definido con estas palabras: “La televisión puede darnos muchas cosas, salvo tiempo para pensar”. Es por ello que en esta argumentación hablaré sobre el valor de la televisión en la sociedad actual.

Hay que decir que la televisión puede verse como algo positivo porque, entre otras cosas, te permite estar informado en todo momento a través de los informativos. Otro aspecto a favor de la televisión es que te permite aprender sobre temas que desconocías gracias a los programas de preguntas y respuestas o los documentales. Sin embargo, no todo lo que rodea el mundo de la televisión es positivo. Existen programas como los de “chimentos” que aportan muy poco valor al espectador. También es negativo el hecho de que hay gente que se pasa muchas horas frente a este aparato y por culpa de la televisión los miembros de una familia hablan muy poco cuando están reunidas.

En conclusión, cuando nos referimos a la televisión vemos como hay argumentos a favor y en contra. Pero creo que lo más importante al respecto de la televisión es que cada uno debe ser capaz de hacer un uso responsable de un aparato que nos guste o no forma parte de nuestras vidas.

a) Subrayar o resaltar la hipótesis correcta.

- La televisión te permite aprender sobre temas que desconocías.
- Existen programas de chimentos que aporta muy poco valor al espectador.
- Cada persona debe darle un uso responsable a la televisión.
- Las plataformas y redes van ganando protagonismo.

b) Escribir el nombre del recurso argumentativo utilizado en cada caso.

- Bernice Buresh la ha definido con estas palabras: “La televisión puede darnos muchas cosas, salvo tiempo para pensar”
- _____
- Es cierto que la televisión te permite distraerte después de un día difícil, sin embargo, el contenido violento de algunos problemas puede generar el efecto contrario.
- _____

Análisis y Producción del Discurso – Tema 6: Argumentación

- ¿Vamos a dejar que nuestros hijos accedan sin control al contenido violento de muchos programas?

- Los programas de chimentos, esos programas de “calidad” ocupan todas las tardes de muchos canales.

- La televisión como los celulares tiene el mismo efecto adictivo.

c) **Colocar** en el texto el nombre de cada una de las partes del texto argumentativo.

d) **Escribir** del texto un ejemplo de las siguientes marcas de estilo:

- Uso de la primera persona: _____
- Subjetivema: _____

Análisis y Producción del Discurso – Tema 6: Argumentación