**ASPECTOS TEÓRICOS- CONCEPTUALES**

**1. ¿CÓMO DETERMINAR EL TEMA DE UN TEXTO?**

El tema de es el asunto o materia sobre la que se trata o versa un texto. Suele ser presentado en una frase capaz de expresar su significado completo, es decir, una exposición muy breve de su idea principal, en torno a la cual se distribuyen el resto de las ideas secundarias.

Ahora bien, el tema de un texto no debe entenderse como un resumen de éste.

Para determinar el tema de un texto hay dos métodos principalmente:

1. El primero puede enunciarse de la siguiente forma: el tema de un texto es el resumen del resumen. Se debe, en consecuencia, prescindir de los detalles del resumen para quedarnos solo con lo fundamental, es decir, con la idea principal. Así, las preguntas que nos llevarán de camino a la enunciación del tema del texto podrán ser:

¿De qué va principalmente este texto?

¿Qué ha pretendido comunicar el autor?

¿Cuál es la idea esencial de lo que aquí se dice?

2. El segundo es el método de la información nueva. Y es que el tema de un texto debe centrarse en la información nueva que un texto aporta y no en la información ya sabida por el lector, o dada por supuesta.

<http://www.xn--antonioviuales-ynb.com/2015/01/19/como-determinar-el-tema-de-un-texto/>

**En síntesis, el tema de un texto, lo podemos identificar respondiendo a la pregunta, ¿de qué se trata el texto?**

El tema de un texto, pues:

-Debe ser conciso: ha de ser una frase breve.

-Debe ser claro: ha de ser comprendido por cualquier persona de nivel cultural medio-bajo que desconozca el texto del cual se enuncia el tema.

-Debe ser concreto: debe ser capaz de trasmitir el espíritu de todo el texto sin dejar ninguna de sus partes.

**2. ¿QUÉ ES LA TESIS?**

Los textos argumentativos están estructurados sobre la base de una tesis. Se denomina de esta forma a una opinión sostenida por alguien y que sirve de punto de partida o de llegada de un argumento. La tesis es la afirmación que sirve de base a la argumentación. Mediante ella se expresa la opinión del emisor sobre un tema determinado. La tesis puede encontrarse en forma explícita en un texto (de manera textual y solo hay que subrayarla) o de manera implícita (el alumno debe redactarla).

Finalidad del discurso argumentativo

La finalidad del discurso argumentativo es validar, mediante razonamientos, la posición o punto de vista que sostiene el emisor; influir en el receptor convenciéndolo con razones y/o persuadiéndolo afectivamente para que adhiera a la posición del enunciante, para que modifique sus puntos de vista u opiniones.

Para determinar la tesis o punto de vista del emisor pregúntate siempre:

• ¿Qué es lo que intenta demostrar el emisor a través de su discurso? o

• ¿Cuál es la idea que sostiene el emisor?

No confundir los argumentos, que avalan o refuerzan la tesis, con la tesis misma.

**Pasos para extraer la tesis**

Para dar respuesta a esta pregunta debes seguir los siguientes pasos:

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | A) Leer el fragmento de principio a fin para captar lo que quiere transmitir el emisor (el contenido).B) Una vez leído el fragmento, pregúntate **¿qué es lo que intenta demostrar el emisor a través de su discurso? o ¿cuál es la idea que sostiene o defiende el emisor?** |
| 2 | Identificar la **tipología discursiva** o textual. La tesis está presente en textos argumentativos, ya que son formas discursivas en donde lo central es la expresión de una idea u opinión (tesis). Verifica qué texto argumentativo se trata: un editorial, un artículo científico, una carta, una columna de opinión, un ensayo, una campaña publicitaria o propagandística, etc. |
| 3 | Evaluar:-presencia de pronombres en 1° persona.-la adjetivación o juicios valorativos.-el léxico connotativo. |
| 4 | Diferenciar lenguaje objetivo (hechos) o subjetivo (opinión). |
| 5 | Determinar el tono del emisor. |
| 6 | Determinar la tesis que sostiene el emisor. |

 **Modo de formular una tesis**

Una tesis bien planteada ha de ajustarse a las siguientes características:

**Se formula de manera breve, concreta y sencilla, evitando el uso de términos ambiguos**.

**Define la posición del escritor frente a un tema.**

**TESIS**

**Tienen que aparecer las palabras claves referidas a la idea u opinión en torno a la que se construirá la argumentación.**

**Tiene que estar constituida por oraciones completas, consentido, y sintácticamente correctas.**

**Tesis es una afirmación contestable acerca del texto, es decir, que se puede comprobar o refutar.**

**La tesis debe ser formulada como una oración principal y completa, con sentido propio**.

**Una afirmación no necesariamente verdadera**.

**3. TIPOS DE ARGUMENTOS**

El discurso argumentativo tiene como finalidad *convencer* o *persuadir*; en otras palabras, el emisor busca a través de él producir un cambio de actitud o de opinión en el receptor. Para lograr esto, existen muchas formas mediante las cuales se puede articular este tipo de discurso.

Recuerda que la estructura del discurso argumentativo es la siguiente:

1. **Tesis**: hipótesis o premisa a demostrar.
2. **Argumentos**: “En sentido lógico, es el razonamiento utilizado para probar o refutar una tesis o para convencer a alguien de la veracidad o validez de un aserto.” (Estébanez: 55 – 56).
3. **Conclusión**: Por lo general, valida la hipótesis o tesis, sea ésta explícita o implícita.
4. Basados en datos y hechos.

En ambos casos *la información* es irrebatible, pues descansa en hechos demostrables o en datos estadísticos. Esto no significa que la tesis sea irrebatible, sólo que los datos o hechos en que se sostiene su argumentación pueden serlo.

Por ejemplo, en un artículo llamado *Inmigrantes versus Inmigrantes* se señala la siguiente tesis:

“anteriores oleadas de inmigrantes (a E.E.U.U.) han querido limitar a los más nuevos, a menudo para evitar la competencia por trabajos y vivienda.”

Se presentan una serie de hechos (en **negritas**) para validarla:

“En la campaña para restringir la inmigración, hay muchos como Yeh. La semana pasada, **mientras miles de manifestantes latinos boicoteaban el trabajo y la actividad económica, otros llamaban a una conferencia de prensa en Washington para desmarcarse de sus pares inmigrantes** bajo el recién formado grupo "Tú no hablas por mí". Y en los foros de Internet, **programadores de computación asiáticos están alegando contra las visas temporales que hizo su propio paso a Estados Unidos posible.**”

Asimismo, se presentan datos (en **negritas**) que también avalan la argumentación:

“De acuerdo a **una encuesta realizada por el Pew Hispanic Center** el año pasado, el **23%** de los **1.200** hispánicos encuestados pensaban que la migración ilegal estaba dañando la economía de Norteamérica y bajando los salarios. Para la entidad, aquel **23%** era "una minoría significativa, concentrada entre latinos nacidos en Norteamérica".

Una encuesta más reciente a **800** inmigrantes legales, **conducida por Bendicen & Asociados de Miami,** y **patrocinada por New America Media**, encontró que el **23%** piensa que los inmigrantes indocumentados deberían ser deportados.”

Mitra Kalita

[http://diario.elmercurio.com/2006/05/20/el\_sabado/reportajes/noticias/08B339A4-CC1A-4F37-968B-B8DC8B1D2A4A.htm?id={08B339A4-CC1A-4F37-968B-B8DC8B1D2A4A](http://diario.elmercurio.com/2006/05/20/el_sabado/reportajes/noticias/08B339A4-CC1A-4F37-968B-B8DC8B1D2A4A.htm?id=%7b08B339A4-CC1A-4F37-968B-B8DC8B1D2A4A)}

La argumentación basada en datos es muy efectiva a la hora de intentar convencer al receptor, ya que se confunde fácilmente la veracidad de los hechos o datos con la veracidad de la tesis. Siempre que escuches argumentos como éste, fíjate bien en esta relación.

1. Basados en relaciones causales.

Este tipo de argumento es bastante simple de identificar, ya que una parte de la información funciona como *causa* y otra como **efecto**.

Por ejemplo, en el libro llamado *De la brevedad de la vida* se señala el siguiente argumento de este tipo:

“No es que dispongamos de poco tiempo; es que perdemos mucho. *Bastante larga es la vida y aun sobrada para llevar a cabo las mayores empresas; pero cuando se desliza entre el lujo y la ociosidad, cuando no se destina a nada bueno, solo al vernos, por fin, obligados a cumplir nuestro último deber*, **sentimos que ha pasado aquella vida cuya marcha no percibíamos**. Así es: la vida que hemos recibido no es corta, pero nosotros la hacemos tal; no somos pobres de tiempo, sino pródigos. […] nuestra vida es harto suficiente para quién sabiamente la dispone.”

Séneca

Si te fijas, en el ejemplo se establece una relación entre la idea de que la vida es breve con la mala utilización del tiempo. O sea, *a causa* de que malgastamos nuestro tiempo, la vida se nos hace corta (**efecto**).

1. Basados en definiciones.

Son aquellos argumentos que utilizan una definición con el fin de apoyar la tesis. Al igual que el anterior es bastante simple de identificar:

“**El “Software Libre'' es un asunto de libertad, no de precio**. Para entender el concepto, debes pensar en “libre'' como en “libertad de expresión'', no como en “bebidas gratis'' [N. del T.: en inglés una misma palabra (*free*) significa tanto libre como gratis, lo que ha dado lugar a cierta confusión].

“Software Libre'' se refiere a la libertad de los usuarios para ejecutar, copiar, distribuir, estudiar, cambiar y mejorar el software. De modo más preciso, se refiere a cuatro libertades de los usuarios del software:

* La libertad de usar el programa, con cualquier propósito.
* La libertad de estudiar cómo funciona el programa, y adaptarlo a tus necesidades.
* La libertad de distribuir copias, con lo que puedes ayudar a tu vecino.
* La libertad de mejorar el programa y hacer públicas las mejoras a los demás, de modo que toda la comunidad se beneficie.

<http://www.gnu.org/philosophy/free-sw.es.html>

El ejemplo es un fragmento de un artículo en el que se defiende la idea de que los programas de computación “libres” no tienen por que ser gratuitos. Para sostener esta **tesis**, el emisor recurre a la definición del software libre: comienza comentando la confusión que produce su nombre original en ingles (free), para luego abordar directamente lo que es, limitando las “libertades” que lo caracterizan.

1. Basados en comparaciones.

Son aquellos argumentos que organizan la información a partir de semejanzas y diferencias para apoyar la tesis.

Por ejemplo, en el libro llamado *Utopía* se señala el siguiente argumento de este tipo:

“Al poco tiempo de relacionarnos con **ellos (utópicos)** **habían** adoptado nuestras mejores invenciones, pero pienso que deberá transcurrir mucho tiempo antes de que nosotros adoptemos lo que hay en **sus invenciones** por muy por encima de las nuestras. Y éste es el motivo principal de que **su país**, aunque no estemos en inferioridad de condiciones en cuanto a inteligencia y riquezas, se halle con **mejor** organización que los nuestros y **florezca con mayor bienestar**.”

 Tomás Moro

En este argumento, el emisor establece una comparación entre el país de **los utópicos** y el país en el que habita el personaje que está hablando. Lo que está diciendo es que la isla de **Utopía** está mejor organizada y que en ella se vive mejor que en el lugar donde vive el emisor. Para esto establece una comparación en la forma que tienen **ellos** de adquirir los conocimientos de quienes los visitan, en oposición a la dificultad con que el emisor y sus compatriotas (nosotros) lo hacen.

1. Basados en descripciones.

Son aquellos argumentos que, para apoyar la tesis, utilizan una descripción. Se usa cuando la enumeración de las características de lo que estamos defendiendo entregan un aporte a la hora de convencer al receptor. Mediante la descripción se pueden mezclar o imbricar tanto el convencimiento por medio de la razón (las características que se nombran validan la tesis) como la persuasión mediante las sensaciones o las emociones (si el receptor es seducido por las características que se exponen en el argumento).

Tesis: “Y éste es el motivo principal de que su país (Utopía) se halle con mejor organización que los nuestros y florezca con mayor bienestar.”

“Los utópicos, tanto hombres como mujeres, se dedican a la agricultura, teniendo todos un gran conocimiento respecto a sus labores. Todos son preparados para el campo desde pequeños, por medio de instrucción dada en la escuela y por prácticas realizadas a manera de juegos en los huertos cercanos a la ciudad, donde los niños no solamente observan, sino que, se ejercitan en los trabajos corporales, lo cuál les obliga a adiestrar sus músculos.

Además de la agricultura, que, como manifesté, es ocupación común a todos, se instruyen en un oficio concreto: tejer lana y lino, albañilería, herrería o carpintería. No existen otras tareas dignas de mención entre los utópicos.”

Tomás Moro

En este ejemplo, que fue extraído del mismo texto que el ejemplo anterior, el emisor describe la isla de Utopía, específicamente la manera que tienen de distribuir los oficios en ella. Si el receptor de este mensaje gusta de la vida del campo, va a estar de acuerdo con la tesis que aparece subrayada. En cambio, si prefiere la vida de la ciudad alejada del campo, lo más probable es que no comparta la tesis, aunque pueda estar de acuerdo en que es una mejor organización en términos racionales; por ejemplo, si el receptor no participa de las ganas de dedicarse a la agricultura.

1. Basados en narraciones.

Corresponden a los argumentos que utilizan la narración para apoyar una tesis. En general, cuando aparece una narración lo que se busca es convencer al receptor que lo que el emisor está diciendo ocurrió, aunque pueda no haberlo hecho.

Por ejemplo, en el libro llamado *Apología de Sócrates* se señala el siguiente argumento de este tipo:

“Acerca del cuánto y cómo de mi sabiduría, les pondré por testigo al dios que reside en Delfos (Apolo). Ya conocen a Querefonte. Fue mi amigo en la Juventud, y también amigo de ustedes; fue desterrado, pero regresó con nosotros.

Sabéis, en verdad, cuán esforzado era Querefonte para sus empresas y, cuando fue a Delfos, se atrevió a consultar al oráculo -no se alboroten, repito amigos- acerca de si existía alguien más sabio que yo. La pitia (sacerdotisa) lo negó.”

Platón

Si te fijas bien, para probar la tesis de que el emisor (Sócrates) es sabio, relata la historia de un viaje de un personaje a Delfos, donde existía un oráculo del dios griego Apolo. El oráculo tenía la facultad de revelarles a los mortales aquello que, por sus limitaciones terrenales, no podían ver. De esta manera, Sócrates introduce una narración que apoya su tesis siempre y cuando sea verosímil para el receptor.

1. Basados en la autoridad.

Son aquellos argumentos que utilizan el nombre de una autoridad o de una institución de prestigio para apoyar una tesis. Este es un tipo de argumento que de por si compromete al receptor en la medida en que éste debe evaluar si considera prestigioso o no a quién es nombrado como apoyo. Si te fijas en el ejemplo anterior (Platón) cuando Sócrates *narra* la visita de su amigo al oráculo, lo que está haciendo es recurrir también a la *autoridad* del oráculo del dios Apolo para apoyar su tesis. Probablemente para los griegos de su época (siglo IV antes de cristo) haya constituido una de las máximas autoridades posibles, pero ahora, ¿creerías tu que Sócrates es sabio porque una sacerdotisa de Apolo lo dijo? Es importante que te des cuenta que los tipos de argumento se pueden mezclar e imbricar con el fin de persuadir o convencer al receptor.

Por ejemplo, en el libro llamado *El elogio de la locura* se señala el siguiente argumento de este tipo:

“En primer lugar ved con qué providencia la naturaleza, madre y creadora del género humano, cuida de que en nada falte el aderezo de la locura. En efecto, según los definidores ***estoicos***, la sabiduría no es más que el gobierno de la razón; la locura, por el contrario, consiste en dejarse llevar por las pasiones, pero para que la vida de los hombres no fuera triste y amarga, ¿cuánto mayor lugar dio Júpiter a las pasiones que a la razón? Por eso relegó la razón a un pequeño ángulo de la cabeza, y abandonó el resto del cuerpo a todas las pasiones.”

Erasmo de Rotterdam

En este caso, la Locura, defendiéndose y alabándose a sí misma, utiliza la autoridad de los filósofos Estoicos para apoyar su tesis: *la naturaleza, madre y creadora del género humano, cuida de que en nada falte el aderezo de la locura.*

1. Basados en valores.

Corresponden a aquellos argumentos que utilizan un valor ampliamente aceptado como tal para apoyar una tesis. En el siguiente ejemplo, extraído del libro llamado *Gran Ética* (que puede ser un tanto complicado), fíjate como el emisor nos intenta convencer de que la virtud es un bien merecedor de honor:

“Llamo bien merecedor de honor a aquel que es divino o que es mejor, como, por ejemplo, el alma o la inteligencia. Son cosas honradas aquellas en que hay un honor: porque a todas las cosas de esta clase les sigue una honra. En consecuencia, también la **virtud** es un bien digno de honra, puesto que, gracias a ella, viene el hombre a ser **honesto o bueno**.”

Aristóteles

El emisor cuenta con que nosotros consideramos que ser honesto es un valor positivo *o bueno.* Entonces, la virtud que hace que los hombres y las mujeres sean honestos, tiene que ser un bien merecedor de honor.

**Fuente: Educarchile**

**4. HECHO Y OPINIÓN**

Los hechos son sucesos o datos independientes de las creencias o juicios de quien los presenta. Son comprobables, es decir, se puede determinar si son verdaderos o falsos. Permiten reconocer la veracidad y confiabilidad de la información\*. Se presentan de forma explícita en el texto y, por esta razón, esta destreza se ubica en el nivel de comprensión literal.

Las opiniones son juicios que manifiestan el punto de vista de quien las emite. Expresan creencias personales del autor y, por ello, no se puede afirmar si son verdaderas o falsas\*. En un mismo texto puede tenerse hechos y opiniones. Identificar las opiniones del autor expresadas en el texto, requiere de una lectura en el nivel literal de comprensión lectora. La identificación de hechos y opiniones es útil para desarrollar el juicio crítico

**5. ORACIONES, DUBITATIVAS, DESIDERATIVAS Y PREGUNTAS RETÓRICAS**

En las oraciones o modalizadores dubitativos, el emisor manifiesta cierto grado de inseguridad, duda o distancia, respecto de lo que comunica. Ej: tal vez, posiblemente, probablemente, quizás, se supone que.

Ampliando la idea, en las oraciones dubitativas, el emisor expresa incertidumbre por cuanto no asume la total veracidad del contenido del enunciado. Es frecuente que se acompañe de fórmulas como “ignoro, supongo que, parece que, se oye que…

Las oraciones desiderativas, en cambio, son aquellas que expresan algún deseo, súplica o solicitud. Estas oraciones se relacionan con la función expresiva del lenguaje, ya que el hablante manifiesta el deseo de que se cumpla la acción expresada en la oración.

Me gustaría viajar a Argentina.

Finalmente, las preguntas o interrogaciones retóricas, son aquellas en las cuales se realiza una pregunta sin esperar una respuesta por estar ya contenida o por imposibilidad de encontrarla.

Ej. “¿En verdad es un acto humanitario sacar de las cárceles a los torturadores y violadores de derechos humanos?”