

## El text argumentatiu

### 1r taller: PLANIFICACIÓ DEL TEXT ARGUMENTATIU

Argumentar és portar un auditori a compartir unes tesis o opinions determinades. Qui argumenta té com a objectiu convèncer d'altres persones en les quals se suposen creences, maneres de veure diferents i en les quals se suposa una certa resistència a canviar-les. El que es proposa l'argumentador és convèncer-les amb la utilització del llenguatge. Per poder influir millor en un auditori, se'l pot condicionar per diversos mitjans: música, il·luminació, to demagògic, decorats, control teatral (Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1989).

### ELEMENTS BÀSICS D'UNA ARGUMENTACIÓ

Un **tema** al voltant del qual es desenvolupa l'activitat argumentativa i que es tradueix en un missatge. El tema sol ser polèmic, controvertit o, si més no, opinable. I se sol enunciar en forma d'una paraula o un grup de paraules sense un verb conjugat.

Ex. Tema: La política lingüística de la Unió Europea.

Una **conclusió** (o **tesi**). És un punt de vista, una proposició de la qual una persona vol convèncer-ne una altra. És allò que es vol demostrar o provar. L'argumentació pot contenir una sola conclusió o diverses. En aquest cas una se sol percebre com a més rellevant que les altres, i sol tenir un sentit més global. La conclusió sol formular-se verbalment amb un verb conjugat.

Ex.: Conclusió: Les institucions europees no s'impliquen prou en la promoció de les llengües minoritàries...

Els **agents** de l'activitat argumentativa. Són la persona que proposa la conclusió i el seu interlocutor, la persona que s'oposa a la conclusió, o oponent, que pot plantejar un contradiscurs amb objeccions que poden arribar a la refutació de la tesi.

Els **arguments**. La conclusió ha de tenir el suport en fets que puguin donar la raó a la persona que la defensa. Per aquest motiu aquesta persona aporta unes dades o unes raons pertinents, tan explícites i matisades com calga, que justifiquen la seua tesi.

Ex.: Argument 1: ...segons l'informe de l'Observatori Lingüístic de la Universitat Autònoma de Barcelona. Argument 2: ...perquè hi ha països de la Unió reticents a aquesta promoció. Argument 3: ...ja que l'any 2002 només s'hi ha destinat el 60 % del pressupost de l'any anterior.

### Tipus d'arguments:

- **Arguments amb exemples**

Els arguments basats en exemples consisteixen a aportar proves que justifiquen una generalització expressada en una tesi o conclusió.

Ex.: Conclusió: Als gats, els agrada el formatge. / Argument amb exemple: El meu gat aquest matí se n'ha menjat 400 grams.

Es tracta d'un tipus d'argument molt emprat en els discursos argumentatius. Es té realment la sensació que una tesi queda demostrada si es poden aportar exemples de

la seva veracitat. Una afirmació es pot reforçar amb un o més exemples específics (si cal, es pot citar l'autoritat que els ha generat).

### **Activitat 1: Argumenteu amb un exemple la següent conclusió**

“L'ús dels ordinadors personals fomenta la incomunicació de les persones.”

Exemple:

Quan els exemples de les argumentacions són objectables, és fàcil que l'oponent hi presente contraexemples, que es poden definir com exemples que invaliden la conclusió que es vol defensar.

Ex.: Conclusió: Les guerres són causades pel desig de dominació territorial. Argument (amb exemples): La conquesta romana, les guerres napoleòniques i Hitler en són una bona mostra.

Tot i que els exemples adduïts potser demostren la tesi, és possible trobar contraexemples que la invalidarien (la guerra civil espanyola, per exemple). L'exercici de cerca de contraexemples és molt saludable per part de la persona que construeix l'argumentació, ja que constitueix un bon mètode de verificació del que afirma abans de donar-ho per definitiu.

**Els exemples que constitueixen un argument han de ser fiables, representatius i fonamentats i integrar-se amb equilibri en el discurs.**

- **Arguments per analogia**

Els arguments que es basen en una analogia consisteixen a defensar una conclusió sobre una realitat determinada a partir de la comparació amb una altra realitat amb la qual hi ha algunes semblances. A partir d'aquestes semblances, precisament, es prolonga la similitud fins a l'aspecte específic sobre el qual s'emet la conclusió.

- Ex.: Conclusió: S'ha de privatitzar la sanitat pública del país perquè el sistema funcione i amb més garanties. / Argument 1 (per analogia): A Nova Gal·les del Sud s'ha fet el mateix i tot funciona molt bé. / Argument 2 (per analogia): La privatització d'altres serveis públics del país com el de telèfons ha portat èxit econòmic i millora del servei.

**Els arguments per analogia solen ser efectistes i didàctics, però són poc concloents i poden ser fàcils de rebatre.**

### **Activitat 2: Argumenteu amb una analogia la següent conclusió:**

“Es pot millorar la nota si preguntem dubtes a classe”, explicant un altre cas en què resoldre dubtes ajude a millorar una situació.

- **Arguments d'autoritat**

Els arguments d'autoritat aporten afirmacions o conclusions que es basen en el fet que han estat enunciatades per un locutor particular autoritzat.

Ex.: Conclusió: L'atur baixarà. / Argument (d'autoritat): Ho ha afirmat el conseller d'Economia.

### Activitat 3: Indiqueu un argument d'autoritat per a la següent conclusió

La indústria de la pesca japonesa posa en perill la supervivència de moltes espècies de balenes.

#### Autoritat:

Qui o què és l'autoritat, que sosté els arguments d'aquest tipus? L'autoritat pot ser:

a) una autoritat difusa constituïda per la saviesa popular, els costums, el temps, el consens universal, l'opinió, la *Ciència*, etc. Aquesta mena d'autoritat, en general, genera unes argumentacions dèbils i vagues, amb molt poca capacitat demostrativa.

b) els experts i els professionals especialitzats en una qüestió (persones, organitzacions, grups, etc.), que solen generar unes argumentacions més sòlides. En els casos dels exemples de més amunt, el conseller d'Economia i Greenpeace formarien part d'aquesta categoria.

- **Arguments sobre les causes**

De vegades es prova d'explicar o justificar una afirmació recurrent a les seves causes. En aquests casos es parla d'arguments relacionats amb les causes.

- Ex.: Conclusió: S'han mort les petúnies. / Argument (causal): Ha fet molta calor.

Les causes que configuren un argument han de ser justificades, rellevants i suficients.

### Activitat 4: Indiqueu una causa possible per cadascuna de les següents conclusions:

- No tinc facilitat per aprendre llengües.
- M'agrada aprendre llengües.

- **Arguments deductius**

Els arguments deductius són aquells que es basen en sil·logismes. Un sil·logisme és un discurs compost de tres enuncisats simples. Un, que és la conclusió, s'infereix dels altres dos, que són les premisses. Cada premissa té un terme en comú amb l'altra premissa i un terme en comú amb la conclusió.

Ex.: Premissa 1: Els animals són mortals. / Premissa 2: Els homes són animals. / Conclusió: Els homes són mortals.

A diferència d'altres arguments, que sempre són incerts d'una manera o d'una altra, els deductius ofereixen certesa, sempre que les premisses siguin certes, situació que no és gaire habitual en la vida quotidiana. En qualsevol cas, si es parteix d'unes premisses fortes, degudament justificades, es pot garantir que la conclusió sempre ho serà.

Hi ha arguments deductius de diverses menes. Un primer tipus (l'anomenat tradicionalment *modus ponens*) respon a l'esquema següent (on p i q són proposicions). Premissa 1: Si p, llavors q. Premissa 2: p. Conclusió: Per tant, q.

Ex.: Premissa 1: Si somriu, es troba millor. / Premissa 2: Somriu. / Conclusió: Per tant, es troba millor.

Premissa 1: Si la conducció de motos és molt perillosa, hauries de vigilar quan surts amb la moto. Premissa 2: La conducció de motos és molt perillosa. Conclusió: Per tant, hauries de vigilar quan surts amb la moto.

Un segon tipus d'argument deductiu (anomenat tradicionalment *modus tollens*) respon a l'esquema següent: Premissa 1: Si p, llavors q. / Premissa 2: No-q. / Conclusió: Per tant, no-p.

• Ex.: Premissa 1: Si plou, la terra s'assaona. / Premissa 2: La terra no s'assaona. / Conclusió: Per tant, no plou.

**Activitat 5:** Construïu un argument seguint aquesta estructura: Si llig, aprén vocabulari, per tant.....

- **La incompatibilitat**

➤ Reprodueix la relació matemàtica segons la qual A no pot ser igual a B. Per ex. es impossible començar les classes a les 8 del matí i pretendre que a les 2 del migdia encara estem atents a classe.

**Activitat 6:** Construïu un argument per justificar l'horari que preferiu a les classes de llengua seguint aquest raonament: .....

- **Fal·làcies argumentatives**

Les fal·làcies són errors en els arguments, violacions en les regles dels *bons* arguments o, per extensió, arguments que es consideren inacceptables.

- Fal·làcia per la ignorància. Consisteix a afirmar la veritat d'una conclusió perquè no s'ha pogut demostrar el contrari.

Ex.: Argument: No s'ha pogut demostrar mai amb proves fefaents que existeisca la vida extraterrestre. / Conclusió: No existeix la vida extraterrestre.

- Fal·làcia d'atac a la persona (també anomenada *ad hominem*). Té relació amb l'argument d'autoritat, del qual ja s'ha parlat. Es produeix quan s'ataca una conclusió no pas pel que s'hi afirma, sinó directament per la persona que l'ha feta. És molt propera a aquesta la fal·làcia per la desqualificació de la font, que consisteix a menysprear un argument, fins i tot abans d'esmentar-lo, amb un llenguatge emotiu.

Ex: Conclusió: L'eutanàsia activa no s'hauria de legalitzar. / Argument (d'atac a la persona): Perquè ha afirmat el contrari Joan Amic, el director de l'Institut Català de la Salut. / Argument (desqualificació de la font): No podem fer cas dels esverats que proposen el contrari.

- Fal·làcia de la pista falsa. Es produeix quan en una argumentació es fa referència a un aspecte que no té relació directa amb la qüestió sobre la qual es vol argumentar i que, per tant, distreu l'atenció. Per exemple, si s'argumenta en relació amb la idoneïtat pedagògica de les noves tecnologies en l'ensenyament, seria una fal·làcia de la pista falsa fer referència als preus dels equips informàtics, aspecte que hi té una relació remota, que no té res a veure amb l'argumentació sobre pedagogia.

- Fal·làcia *ad populum*. Consisteix a apel·lar a les emocions d'una multitud, a apel·lar a un comportament general. És clar que aquesta mena d'argumentacions es desmunten

en contextos d'exigència argumentativa mitjana-alta, si no s'aporten proves relacionades amb la generalització.

Ex.: Argument: Tothom ho diu. / Conclusió: L'empresa té un personal altament qualificat.

Els mateixos fets, explicats amb més distància, podrien generar una argumentació del tot correcta. Les fal·làcies són errors en els arguments que invaliden el raonament.

**Activitat 7:** Inventeu una fal·làcia relacionada amb la conclusió següent

“Els alumnes volem canviar el dia de l'examen”.

Fal·làcia:

## CONSTRUCCIÓ DEL TEXT AMB ARGUMENTS

És imprescindible un procés de reflexió abans de verbalitzar un text amb arguments.

L'estructura dels textos amb arguments té una tradició, però és molt variable. I depén, en últim terme, de la llibertat i l'estratègia compositiva de l'autor. És habitual que els textos argumentatius se supediten a una **estructura** general com la següent:

[1] **Introducció.** Serveix per a la captació de l'atenció del públic, i té l'objectiu de buscar-ne la complicitat. Pot tenir més o menys extensió i ser més o menys necessària.

[2] **Exposició.** L'explicació del cas es fa fins al punt que cal, adequant-se al que necessita l'auditori amb arguments que confirmen les posicions pròpies i fonamenten la conclusió personal que es defensa.

[3] **Conclusió.** Al final se sol formular la conclusió a la qual s'ha arribat, que ha d'afirmar només el que ha estat provat al llarg de l'argumentació i pot contenir un breu epíleg.

En els intercanvis verbals orals i escrits en la nostra societat hi ha alguns **gèneres** que estan destinats de manera específica a vehicular opinions utilitzant de manera explícita arguments. Aquest tipus de discurs pot adoptar formes diferents, des de la carta dels lectors d'un diari fins a un discurs electoral o un article d'opinió. Dins dels gèneres argumentatius trobem **la dissertació** que és una exposició argumentada de l'àmbit acadèmic, en la qual s'exposen coneixements sobre un tema, però amb una aportació personal.

**Activitat 8:** Planifiqueu el text definitiu per a la vostra dissertació sobre *EL PLURILINGÜISME: el valor de saber llengües en la nostra societat*.

1. Poseu-li un **títol temàtic**.
2. Comproveu que el registre emprat és **formal**, com correspon a un text acadèmic.
3. Extensió: **escrita** (aproximadament un full) i **oral** (3 o 4 minuts cada parella).
4. **Estructura:**
  - Introducció: plantejament de les idees o tesi que defenseu sobre com pot millorar-se la classe de llengua.
  - Arguments per recolzar aquestes idees: sobre les classes de les diferents llengües que estúdieu, els mètodes que considereu que us ajuden a aprendre més, les coses que canviariéu i les que proposariéu per millorar-les: continguts, metodologia, planificació, temporització, avaluació, etc.
  - Conclusió sobre com millorar les classes de llengua a partir dels arguments exposats.

L'ordre pot ser variable:

- a. Presentació de la tesi i arguments que la recolzen
- b. Presentació del tema, arguments i tesi (com a conclusió)
- c. Presentació de la tesi, arguments i repetició de la tesi.

**Tipus d'arguments que podeu emprar:**

- **Exemples.** Explicant situacions en què ha estat favorable saber llengües.
- **Analogies** per justificar opinions com: "Es pot millorar la comunicació amb les persones si sabem moltes llengües"
- **Argument d'autoritat** com: "Aprendre més llengües ens ajuda a conèixer millor les nostres". Penseu quina autoritat pot enunciar una idea com aquesta i si la utilitzariéu en la vostra argumentació o en buscaríeu d'altres.
- **Causes** possibles per opinions com: No tinc facilitat per aprendre llengües. / M'agrada aprendre llengües.
- **Argument deductiu** com: Si llig, aprenc vocabulari, per tant.....
- **Argument d'incompatibilitat:** per justificar opinions com l'horari que preferiu a les classes de llengua.

➤ Eviteu utilitzar fal·làcies com les que hem vist.

A partir del que hem treballat sobre els recursos del text argumentatiu **planifiquem** i del text que ja heu escrit sobre *els avantatges de saber llengües*, planifiquem el text definitiu per a la vostra dissertació:

Poseu-li un **títol temàtic**.

➤ Comproveu que el registre emprat és cal elaborar:

- Tema: *Com es pot aprendre millor en la classe de llengua.*
- Registre **formal**.

- PresentacióExtensió: **escrita** (aproximadament un full) i **oral** (3 o 4 minuts cada parella).
- **Estructura:**
  1. Introducció: plantejament de les idees o tesi que defenseu sobre els avançaments de saber llengües.
  2. Arguments per recolzar aquestes idees: sobre els efectes positius de saber diferents llengües, els mètodes que considereu que us ajuden a aprendre més, les coses que canviàreu i les que proposàreu per millorar-les, quines llengües convé que aprengueu i perquè.
  3. Conclusió sobre la conveniència de saber llengües a partir dels arguments exposats.

Recordeu que l'ordre pot ser variable:

- a. Presentació de la tesi i arguments que la recolzen
- b. Presentació del tema, arguments i tesi (com a conclusió)
- c. Presentació de la tesi, arguments i repetició de la tesi.

## 2n taller: TRETS LINGÜÍSTICS DEL TEXT ARGUMENTATIU

Els textos argumentatius solen tenir una forta presència de l'emissor i de les seves opinions i valoracions i, doncs, hi predomina la **modalització** de tipus valoratiu. La modalització és un mecanisme de cohesió que inclou els mitjans fonològics (o gràfics), morfològics, lèxics i pragmàtics que permeten manifestar l'actitud, el grau de coneixement, els sentiments o les valoracions de l'emissor respecte del que diu. L'argumentació està directament vinculada a la modalització, de manera que un text (o una seqüència) molt modalitzat probablement serà argumentatiu, si bé també trobem textos argumentatius que, en conjunt o en part, recorren a mecanismes vinculats a l'objectivitat.

NIVELLS	MECANISMES	EXEMPLE
Fonologicogràfic	Fenòmens d'èmfasi tonal o marques escrites equivalents	M'ha comprat dos regals, no un.
Fonologicosintàctic	Modalitats oracionals no assertives: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Interrogativa.</li> <li>• Imperativa.</li> <li>• Exclamativa.</li> <li>• Dubitativa.</li> <li>• Desiderativa.</li> </ul>	Què has comprat? Seu ara mateix! Quina bona idea! No sé si acabaré. Tant de bo que em truque.

Morfològic	Afixos: <ul style="list-style-type: none"> <li>Suffixos diminutius i augmentatius.</li> <li>Suffixos i prefixos de superlatiu.</li> </ul> Mode verbal, sobretot imperatiu.	Li va portar un regalet <i>graciosíssim</i> .  <i>Para</i> taula ara mateix!
Lèxic	Verbs i predicats <ul style="list-style-type: none"> <li>Performatius.</li> <li>Modals.</li> </ul> Adverbis i locucions oracionals.	T' <i>assegure</i> que tornarà. <i>Ha de</i> tornar avui mateix. <i>Probablement</i> , no vindrà.
	Elements lèxics valoratius: <ul style="list-style-type: none"> <li>Verbs, substantius i adjectius.</li> <li>Adverbis i sintagmes preposicionals.</li> <li>Quantificadors.</li> </ul>	L' <i>impressionant</i> xoc de cotxes, <i>lamentablement</i> , va provocar <i>moltes desgràcies</i> .
Pragmàtic	Interjeccions. Unitats fraseològiques. Algunes figures retòriques: metàfora, comparació, hipèrbole, ironia. Canvi de registre o alternança de codi.	<i>Déu meu!</i> No sé què fer. <i>Va fer mans i mànigues</i> per solucionar-ho. Era ( <i>com</i> ) <i>un porc</i> menjant. El seu « <i>ya veremos</i> » era sospitós.

Es poden utilitzar **tipus de verbs** relacionats amb la causalitat o la conseqüència (causar, fer, ocasionar, produir, generar, suscitar, motivar, etc.), amb les operacions bàsiques d'argumentació (inferir, deduir, resultar, concloure, conjecturar, etc.) o amb els actes de dicció (dir, afirmar, al·legar, expressar-se, etc.).

És habitual voler-se **objectivar**, en una argumentació (allò objectiu sempre té més credibilitat que allò subjectiu), i, per tant, són freqüents els mecanismes d'impersonalització.

Ex.: **Hem fet** moltes objeccions al projecte i considerem que no és vàlid. / **S'han fet** moltes objeccions al projecte i s'ha considerat que no és vàlid. [Qui exactament?]

Els aspectes de **cohesió i coherència** del text són molt elaborats en els textos amb una exigència argumentativa forta. Podem destacar, per exemple, les **marques**



**d'ordre** (en primer lloc, finalment, d'una banda...), els **connectors que expressen causa o conseqüència**, que introdueixen arguments o conclusions (ja que, perquè, així doncs, per tant, en conclusió, en conseqüència, de manera que...); les **expressions d'oposició** (però, sinó, encara que, malgrat que, dissentir, oposar-se), **els guions i els parèntesis** (que marquen la importància de la informació que s'ofereix), **el to de la veu, les cometes i les citacions** (per destacar paraules, o adduir les paraules d'algú); mots avaluadors (bo, dolent, positiu, negatiu...).

Ex.: Finalment [marca d'ordre], vull denunciar que hi ha moltes persones —més d'un miler— [paraules entre guions, pronunciades, si el text és oral, en un to de veu més greu] que viuen en condicions infrahumanes [mot avaluador] als camps de concentració del país. Perquè [connector] els informes dels observadors internacionals assenyalen la presència de diversos d'aquests camps, que el secretari general de l'ONU, d'altra banda [marca d'ordre], va qualificar ahir de "monstruosos i abominables" [citació amb cometes/ mots avaluadors]. Es tracta, pel que sembla, d'uns camps molt semblants als de l'Alemanya nazi que, per tant, [connector conclusiu] cal provar d'eradicar com més aviat millor. [amb un to de veu enfàtic, si és oral]

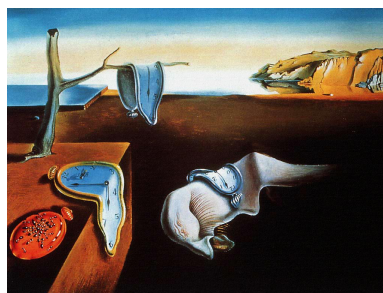
El text amb arguments presenta molts elements, també, que es relacionen amb la **retòrica**. Entre aquests elements, que poden constituir una àmplia llista de recursos, es pot destacar, per exemple, la utilització de la **ironia** o de l'**humor**. Els textos que saben incorporar amb elegància aquests trets retòrics se situen en un terreny amable, lluny de la tensió que genera molt sovint l'acte d'argumentar, i poden arribar a convèncer fins i tot amb molta més subtilitat que fent servir altres recursos.

És habitual que els textos amb arguments presenten molts recursos retòrics. Es poden destacar els **símils** i les **metàfores** (a la base de moltes analogies), que de vegades arriben a vertebrar un text sencer com a correlats objectius. També diversos **recursos de repetició**, característics de la funció poètica del llenguatge, que es poden concretar en **anàfores** o **paral·lelismes** de tota mena, o **enumeracions**.

**Activitat 9:** Indiqueu en la següent dissertació els connectors, els mots avaluadors i els símils.

### Dissertació sobre la desmemòria

No sé perquè estàvem corrent una tarda pel barri vell i vam acabar a un carrer sense sortida. Els records es van desdibuixant. He oblidat el nom d'una xica que em va fascinar durant un sopar a un restaurant que no recorde. Érem set. Quatre xics i tres xiques. Teníem quinze anys. La xica em va agradar i al cap d'una setmana em vaig assabentar que va ser recíproc. No la vaig veure mai més i ara, tretze anys després, tot sembla un somni. Puc visualitzar una passejada nocturna pel passeig de Platja d'Aro parlant d'una sèrie amb una altra xica que tampoc recorde el seu nom i amb prou faenes visualitze la seva cara. Agafe la foto de promoció i els noms van desapareixent, fins i tot em trobe amb cares que no sabia que existien, de fet, ara, set anys després de començar a treballar a Bell-lloc, em costa molt veure'm amb polo i em sembla que he portat la corbata tota la vida. Agafe apunts de la universitat i sembla impossible que fóra capaç de dissertar sobre Schelling sense desesperar-me. No ho entenc. Em desconec. En fi, que ara comence a entendre el meu avi quan explica content una història i a mig fer ha de parar perquè no recorda ben bé el que va passar, i acaba fent el que faig jo, inventant-m'ho afavorint la meua imatge per dissimular la meua desmemòria.



Ddiumenge 25 de març de 2012

<http://lapastanagaverda.blogspot.com.es/2012/03/dissertacio-sobre-la-desmemoria.html>

Els textos argumentatius solen contenir, també, **referències a fets i elements culturals del coneixement compartit, tòpics, màximes o proverbis, aforismes** que donen autoritat al que es defensa i que augmenten el prestigi de l'interlocutor. Presenten, a més, **antítesis, perífrasis**, recursos propis de l'**oratòria**, **emfasització** sobre determinades parts del text, o **desautomatització del sentit de les paraules**, **interrogacions retòriques** entre molts altres fenòmens. S'hi pot trobar, doncs, una extraordinària riquesa d'elements retòrics.

Ex.: Veiem un cas en què l'autor trenca els automatismes de la parla habitual i hi introdueix algunes variacions. Es tracta d'un conte de Pere Calders en què el narrador ens diu «[...] l'Enric Comajustans, que era doctor en Ciències Matemàtiques i en Física, un dels majors tocadors de peus a terra del país...» («Un trau a l'infinit», *Invasió subtil i altres contes*, p. 10). És clar que amb tocadors de peus a terra no trobem cap frase feta, però sí «tocar de peus a terra». En

realitat, allò que ha fet l'autor ha estat trencar l'automatisme que genera la frase i derivar-lo cap a una activitat habitual del personatge.

Trobem alguns versos d'Estellés on hi ha un component desautomatitzat de la parla. Enfront d'una frase habitual com ara «traure a pixar el gos», l'autor contraataca amb «trac a pixar al capaltard la ràbia» (L'inventari clement, OC, VI, p. 201). A «Jo et vull al meu costat per a tota la mort!» (La clau que obri tots els panys, OC, VI, p. 256) es contraposa el valor sentenciós de l'expressió «per a tota la vida» amb un que es refereix a l'eternitat, amb la qual cosa el vers guanya en contundència significativa.

**Activitat 10:** Trieu un aforisme o frase habitual i empreu-lo desautomatitzat o com a argument d'autoritat per argumentar en el vostre text sobre la lectura a les classes de llengua. Podeu prendre exemples com els següents:

- ✚ “La lectura fa a l'home complet; la conversa, àgil, i l'escriptura, precís.” Francis Bacon. (Londres, 1561-id., 1626)  
“La millor manera d'aprendre a escriure és llegir.” Eva Piquer (Barcelona 1969).
- ✚ “La ment s'ha de formar llegint intensament, no llegint moltes coses.” Quintilià, pedagog i retòric romà (35-95).
- ✚ “Jo sóc allò que he llegit i allò que estic disposat a llegir. De la mateixa manera que n'hi ha que defensen que som allò que mengem, som més encara el que llegim.” Jaume Cabré (Barcelona 1947).
- ✚ “No hi ha cap llibre tan dolent que no siga profitós en algun aspecte.” Plini el Vell, escriptor llatí (~24-79).
- ✚ “La carrera de lector és llarga i esforçada, i tot és començar.” Emili Teixidor (Roda de Ter, Osona 1933).  
“Escriure és llegir, els llibres surten dels llibres.” Mercè Ibarz (Saidí, Baix Cinca 1954).
- ✚ “El plaer més difícil de transmetre és el de llegir.” Montserrat Roig (Barcelona 1946-1991).
- ✚ “La lectura és com el paracaigudisme: en condicions normals el practiquen alguns esperits arriscats, però en cas d'emergència salva la vida a qualsevol.” Juan Villoro, escriptor i periodista mexicà (1956).

**Activitat 11:** Reviseu els trets lingüístics de la vostra dissertació i incloeu-hi alguns dels recursos lingüístics que hem treballat: connectors, interrogació retòrica, metàfores, comparacions, elements lèxics valoratius, etc.

Escriviu la versió definitiva per a la pròxima classe amb lletra Arial 11, interlineat 1'5. **Extensió:** aproximadament una pàgina.

### 3r taller: Planificació de la presentació oral de la dissertació

1. A l'hora de preparar una exposició oral, cal fer-se cinc preguntes bàsiques:

- **On?:** localització espacial i temporal de la intervenció.
- **A qui?:** auditori a qui s'adreça l'exposició.
- **Per què?:** objectius de l'exposició.
- **Què?:** guió.
- **Com?:** recursos verbals i no verbals, mitjans de suport.

En el nostre cas, es tracta d'una exposició de l'argumentació que hem preparat prèviament per exposar-la a una classe amb els companys i els professors de llengua. El motiu és explicar als professors les propostes que teniu per millorar l'eficàcia de les classes de llengua. Ho fareu mitjançant un guió i explicant la raó d'aquestes propostes. Utilitzareu també un suport visual amb la projecció de diapositives que presenten les idees fonamentals que aneu a exposar.

És important tenir en compte la **foma d'emissió**: tindreu el text escrit davant per consultar alguna dada però no l'heu de llegir, l'heu d'explicar. També prepareu diapositives amb el vostre guió com a suport del que aneu a explicar i, abans de començar la sessió comprovarem que tot estiga a punt i que l'audiència se situe de manera que veja la projecció. La **claredat** i la **precisió** són element claus per fer l'exposició comprensible. Perquè el missatge arribi amb claredat, a més de què es diu, és important com es diu.

Els **principals elements no verbals i paraverbals** que apareixen en el procés de comunicació davant d'un públic són els següents:

La **mirada**. És l'element principal de contacte amb l'auditori. Serveix no només per emetre informació, sinó també per recollir-ne. La mirada d'un bon orador ha d'expressar que parla per a tots i cadascun dels presents. La mirada permet **controlar la recepció del discurs i aconseguir feedback**. S'anomena *feedback* o retroalimentació la influència de la reacció del públic en el discurs de l'orador. Tot i que l'orador porta el pes de la comunicació, el públic també comunica, no amb el llenguatge oral, però sí a través de gestos, mirades o posicions, que proporcionen a l'orador informació sobre la seva actuació. Si aquest observa el llenguatge corporal del públic, veu que els receptors es mouen, consulten el rellotge o parlen entre ells, sap que l'atenció ha disminuït i que, si vol recuperar-la, haurà de fer un gir al discurs. Si al contrari, el públic està atent, amb la mirada fixa i somriu, tindrà un indicador clar que va per bon camí.

1. • La **veu**. És l'instrument gràcies al qual s'emet el missatge. Hi ha quatre components de la veu que determinen la qualitat de la locució: la **intensitat o volum, la velocitat o ritme, el to i l'articulació**.
- Cal evitar parlar amb un volum de veu insuficient o excessiu. Un volum massa baix provocarà en l'oient un sobre esforç d'atenció i el cansament farà que abandoni l'escolta; un volum massa alt, en canvi, es pot percebre com a agressiu i intimidatori. Un volum mitjà farà que els oients escoltin amb plaer. L'orador ha de trobar el ritme idoni —ni massa lent ni massa ràpid—, el que permeti una millor

comprensió, adequat a la dificultat del tema o al coneixement que en tenen els destinataris.

Un ritme massa lent provoca sensació de monotonia i és probable que l'oient es distrega. Un ritme massa ràpid és igualment difícil de seguir, perquè sovint va associat a una mala pronunciació i a una tensió nerviosa de l'orador. Per regular el ritme del discurs és aconsellable fer **alentiments** en els moments clau o de dificultat i **pauses** que remarquen mots o separin les idees. Aquests silencis col·locats significativament són un dels principals recursos dels oradors experts, perquè reflecteixen seguretat i permeten mantenir o recuperar l'atenció de l'auditori.

- Cal evitar un to monòton i poc variat. Per això és important alternar frases amb diferents tons i subratllar amb la veu les paraules clau. El bon comunicador ha de pronunciar les síl·labes amb claredat, i per això ha de parlar a poc a poc. Convé evitar les fórmules buides, com "eh?", "eheeem", "aleshores", "no?", perquè si es repeteixen molt arriben a distreure els oients. La manera de detectar-los és a partir de la gravació del discurs i l'escolta posterior. Una solució per eliminar aquests tics és substituir-los per pauses, que permeten respirar a l'orador i reflexionar al públic.  
**La veu de l'orador ha d'embolcallar l'auditori: ha de parlar suaument i a un ritme adequat, vocalitzant i articulant bé les paraules.**
- Els **moviments del cos**. Transmeten informació sobre les actituds i emocions del ponent: la seva energia i sinceritat. Inclouen els gestos, els moviments de mans i extremitats, les expressions facials i les postures. Els moviments han de ser pausats, sense donar l'esquena a l'auditori. Parlar dret, amb el pes corporal distribuït entre les dues cames permetrà transmetre dinamisme, a la vegada que afavorirà la respiració i la potència de la veu.

**Activitat :** Prepareu el guió per a la **presentació oral** amb un suport visual.

**Exemple d'esquema per al guió:**

- Títol
- Introducció:
  - 4.1.
  - 5.2.
- Arguments:
  - 1.
  - 2.
  - 3.
  - 4.
- Conclusió

**Temps de l'exposició:** 3 o 4 minuts.

**Activitat : Suport visual:** [Petxa-kutxa](#) o [Prezi](#) amb imatges, esquemes o mapes conceptuals que presenten i reforcen la vostra argumentació. Recordeu que les diapositives no substitueixen el text de la presentació sinó que el guien i el reforcen amb imatges o paraules clau. Exemple de presentació sobre oratoria persuasiva en Prezi: <http://prezi.com/ilypayugkv4o/oratoria-persuasiva/>

**Prepareu** el Petxa-kutxa o el Prezi amb unes 10 diapositives com a màxim per a la pròxima classe. En cada diapositiva es destacarà només una paraula o frase que presenti la idea que heu d'explicar.

- Prepareu el guió per a la **presentació oral** amb un suport visual: [Petxa-kutxa](#) o [Prezi](#) amb imatges, esquemes o mapes conceptuals que presenten i reforcen la vostra argumentació. Recordeu que les diapositives no substitueixen el text de la presentació sinó que el guien i el reforcen amb imatges o paraules clau. Exemple de presentació sobre oratoria persuasiva en Prezi:

<http://prezi.com/ilypayugkv4o/oratoria-persuasiva/>

#### **4t taller: Assaig de l'exposició i revisió final.**

**Activitat 1:** Per distribuir el temps amb lògica i eficàcia cal assajar el discurs abans de la presentació. Amb el text definitiu i el material visual de suport es farà un assaig on cada parella presentarà una part de l'exposició per comprovar el control de la [mirada](#), [de la veu](#), [les pauses](#), [els moviments del cos](#), [la postura](#), [l'ordre de les intervencions](#).

Es gravaran tots els [Petxa-kutxa](#) o [Prezi](#) en una carpeta de l'ordinador de classe i s'establirà un ordre per la presentació de les parelles que han d'exposar. Si cal fer alguna modificació del text o de les imatges per ajustar-se a les indicacions establertes es farà i es deixarà gravada la versió definitiva per a la presentació.

**Temps de l'exposició:** 3 o 4 minuts. Per distribuir el temps amb lògica i eficàcia és recomanable que assageu el discurs abans de la presentació. Reviseu també la mirada, la veu i els moviments del cos.