





## Objetivos

- Aprender cómo intentar convencer a alguien con educación
- Practicar expresiones de interés y de asombro
- Practicar cómo dar argumentos y cómo reaccionar a ellos







## ¿Te convence?

En esta lección vamos a aprender a tratar de convencer a los demás y a reaccionar positiva o negativamente cuando te quieran convencer de algo.



¿Que te deje mi coche nuevo? ¡**Por nada del mundo!**

convencer de

persuadir de

Estos verbos son sinónimos. **Convencer de** se emplea más en el lenguaje oral y **persuadir de** es más formal.



Trató de **convencerme de** su inocencia, pero no la creí.

argumentar

los argumentos

Para convencer, hay que saber **argumentar**, dar **argumentos** sólidos.



Con sus **argumentos** me hizo cambiar de opinión.

el convencimiento

estar convencido



Tengo **el convencimiento** de que todo irá bien. ¡Estoy **convencida**!

## la convicción



Tuvo la oportunidad de defender libremente sus **convicciones**.



## ¿Mar o montaña?

¿A dónde iréis estas vacaciones? ¿Al mar o a la montaña? Escoge una opción y expón al menos tres argumentos para convencer a tus compañeros.



1

Creo que...

2

Estoy convencido de que...

3

Tengo la convicción de que...





## Mostrarse convencido

Con sus argumentos, tu compañero te ha convencido. Expresa tu convencimiento con al menos tres frases.



1 Me ha convencido porque...

2 Sus argumentos son...

3 Estoy de acuerdo con...



## Mostrar el desacuerdo

Imagina ahora que la elección de tu compañero no te convence. Rebate sus argumentos.



1 No me ha convencido porque...

2 No estoy de acuerdo porque...

3 Sus argumentos...



## Expresiones para convencer

Existen algunas expresiones de persuasión que emplean el modo subjuntivo en el verbo principal. Aquí tienes algunas:

Es bueno que...

Es importante que...

Es necesario que...

Es malo que...

Es urgente que...

Es una buena idea que...

Es/sería interesante que...





## Ofrecer argumentos consistentes (I)

Aquí tienes algunas expresiones que te ayudarán a defender tus argumentos:

- Para empezar...
- Es importante señalar que...
- Quiero destacar que...
- Para la gran mayoría de la gente...
- Los expertos señalan que...
- Hay que admitir que...
- Es un hecho que...
- No cabe duda de que...





## Ofrecer argumentos consistentes (II)

Como puedes imaginar, puedes modificar las expresiones anteriores para que se ajusten mejor a los argumentos que quieres defender. Aquí tienes algunos ejemplos:

Para empezar...	→	Quiero empezar diciendo que...
Quiero destacar que...	→	Quiero resaltar que...
Los expertos señalan que...	→	Los científicos defienden que...
Es un hecho que...	→	Es innegable que...
No cabe duda de que...	→	Es indudable que...



## Expresiones coloquiales para convencer

En un registro coloquial, puedes emplear expresiones o muletillas para tratar de convencer a alguien de tus argumentos. Son un refuerzo. Aquí tienes algunas:

- ¡Anímate!
- ¡Vamos!
- ¡Venga!
- ¡Di que sí!
- ¡No me dirás que no!
- ¡No me falles!
- ¡No te lo pienses!





## El robot-mayordomo

Un grupo de ingenieros ha diseñado un robot-mayordomo, Robotín, y te han contratado para que realices las tareas de marketing. Para empezar, vamos a imaginar los argumentos a favor de adquirir un Robotín para tu hogar.

1. Limpia el polvo.
2. Sabe pasar la aspiradora.
3. Puede pasear al perro.
4. ...





## Convenciendo a los peces gordos

**Tienes una reunión con los responsables de varios centros comerciales. Emplea las expresiones que has aprendido, junto con los argumentos del ejercicio anterior, para convencerlos de comprar a Robotín.**

1. Quiero empezar diciendo que Robotín...
2. Los científicos afirman que...
3. Es una buena idea que...
4. ...





## Convenciendo a la familia

**¡Robotín ha llegado a las tiendas! Imagina frases para tratar de convencer a tu pareja de que necesitáis uno en casa.**

1. Robotín es muy útil, ¡no te lo pienses!
2. No cabe duda de que...
3. ...





## Reaccionar positivamente (I)

Si estás de acuerdo con los argumentos de tu interlocutor, existen expresiones para reaccionar positivamente. Aquí tienes algunas:

- Bueno.
- Vale.
- Cierto.
- (Estoy) de acuerdo.
- En principio sí.
- Tienes razón.





## Reaccionar positivamente (II)

Si quieres reaccionar con más pasión, estas expresiones te resultarán útiles:

- ¡Qué buena idea!
- ¡Es fantástico!
- ¡Como no!
- ¡Faltaría más!
- ¡Por supuesto!
- ¡(Pues) claro!





## Reaccionar positivamente (III)

Si no solo estás convencido, sino que compartes completamente los argumentos de tu interlocutor, puedes emplear estas expresiones:

- Estoy contigo.
- Has dado en el clavo.
- Comparto tu punto de vista.
- Opino como tú.
- Opino lo mismo.
- Soy partidario de...





## Reaccionar negativamente (I)

Si los argumentos de tu interlocutor no te convencen, puedes expresar tu desacuerdo con estas expresiones:

No es cierto/verdad.

Eso no es así.

Eso no tiene sentido.

Creo que te equivocas.

No puede ser.

Nada más lejos de la verdad.





## Reaccionar negativamente (II)

En un contexto más coloquial, puedes demostrar tu desacuerdo con estas expresiones:

**De ninguna manera.**

**¡Eso es imposible!**

**¡De eso ni hablar!**

**¡Eso es absurdo!**

**¡Ni mucho menos!**

**¡Por nada del mundo!**





## Organizando un viaje de estudios

Imagina que Lingoda regala un viaje de estudios a sus estudiantes de español para que practiquen el idioma. Tus compañeros y tú debéis elegir el destino. Escoge un país y prepara tus argumentos para defender tu propuesta.

clima



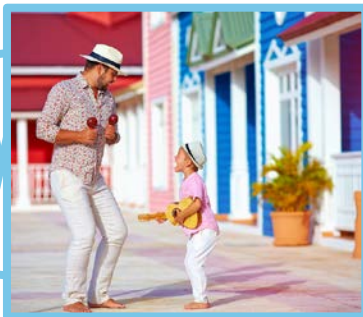
España



México

oferta cultural

gastronomía



Cuba



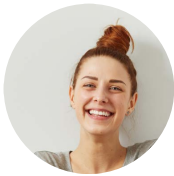
Argentina

fiesta

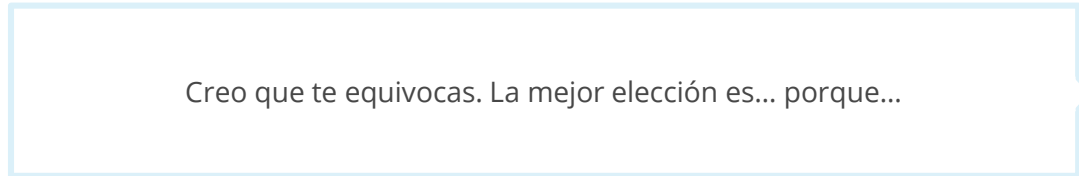


## Convenciendo a los compañeros

**Una vez que tengas claros tus argumentos, trata de convencer a tus compañeros. Estos reaccionarán a favor o en contra, de manera coloquial ¡pero siempre con respeto! Tenéis que llegar a un acuerdo.**



Yo propongo viajar a... porque...



Creo que te equivocas. La mejor elección es... porque...



¡Qué buena idea!



## Convenciendo al profesor

Una vez decidido el destino, tienes que convencer al profesor, que reaccionará positiva o negativamente. Trata de ser convincente con nuevos argumentos: el precio, las ventajas académicas...



1

La mayor parte de los estudiantes estamos de acuerdo en...

2

Es una buena idea, pero...

3 ...





## ¡Buen viaje!

Ya estáis todos de acuerdo, los alumnos y el profesor. ¡Os vais de viaje! Cuéntale a un amigo tuyo cómo fue el proceso para ponerlos todos de acuerdo.

*Al principio...*

*Un estudiante no estaba convencido porque...*

*Otro estudiante compartía mi punto de vista porque...*

*El profesor quiso destacar que...*

...





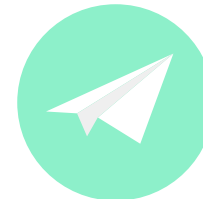
## Reflexiona sobre los objetivos

Vuelve a la segunda página y comprueba si has alcanzado los objetivos de esta lección.

sí

no



## Reflexiona sobre la lección

Piensa en todo lo que has aprendido en esta lección.  
¿Qué ha sido lo más difícil (actividades, vocabulario...)? ¿y lo más fácil?



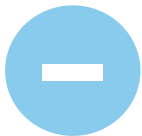
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



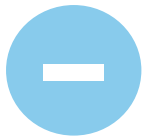
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

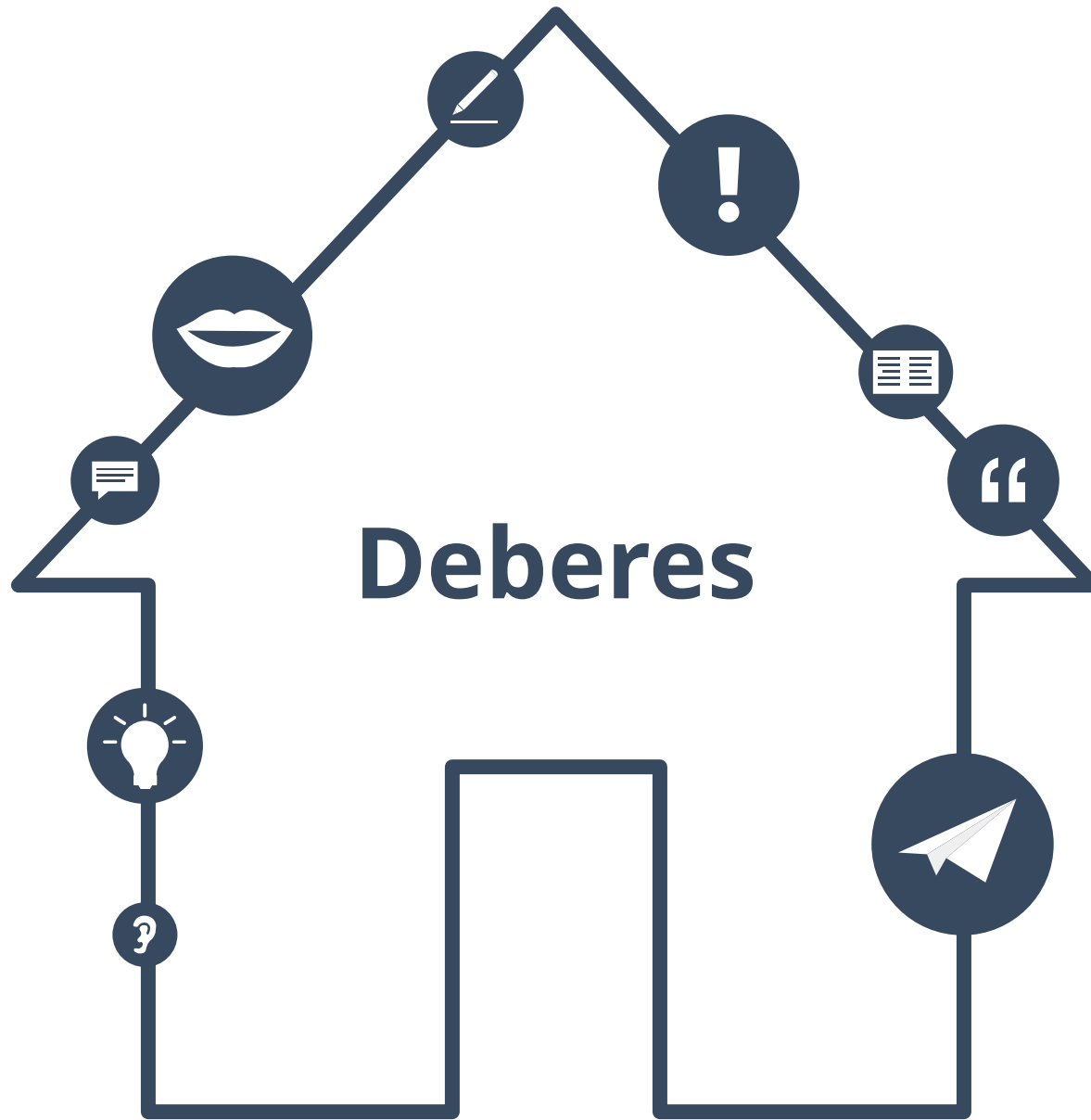
Si tienes tiempo, repasa las páginas más difíciles de nuevo.





## Soluciones

Todas las respuestas de los ejercicios son libres.





## El mío lava más blanco

Imagina el siguiente diálogo:  
En el supermercado un vendedor trata de promocionar un nuevo detergente. Pero tú no te dejas convencer, estás seguro de que tu detergente es mejor y lava más blanco.





## Listas de vocabulario

**Toma las cinco primeras palabras de esta lección.  
Haz dos listas con ellas.  
Pon un nombre a cada lista.**

Lista 1: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

Lista 2: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---



## Mis palabras favoritas

Encuentra cinco palabras en esta lección y escríbelas en tu lista de *Mis palabras favoritas*.

A graphic of a notepad with a spiral binding on the left. A white sticky note with a blue tab is attached to the top right, containing the text "Mis palabras favoritas". Below the sticky note, the notepad has several horizontal lines. The first three lines are pre-filled with the text "Palabra uno", "Palabra dos", and "Palabra tres" respectively. The remaining lines are blank.

Mis palabras favoritas

Palabra uno

Palabra dos

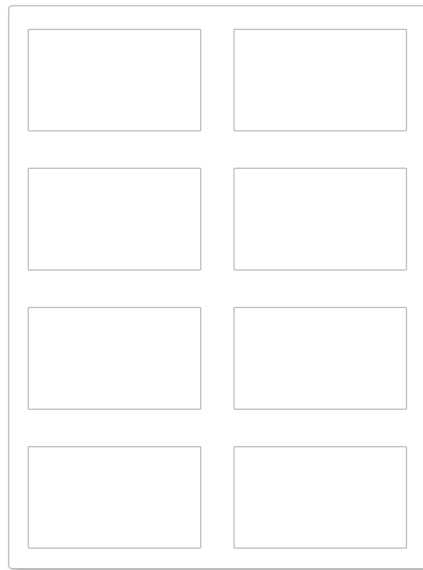
Palabra tres

...



## Tarjetas

**Crea tarjetas a partir de una hoja de papel y copia cuatro palabras o frases de esta lección que has encontrado difíciles.**





## Frases en tercera persona del plural

Escoge cinco frases de ejemplo en esta lección.  
Cópialas y escríbelas de nuevo sobre un grupo de gente.



---



Ejemplos:

---



---



Ella es doctora.

---



→ Julia y Mariana son doctoras.

---



Él habla español y francés.

---



→ Ellos hablan español y francés.

---



...

---



---



---



---



---



---



## Soluciones a los deberes

**Ejercicio p. 32**  
Respuesta libre

