

## **Aprendizaje 8.** Formular criterios para evaluar presupuestos.

### **Te juro que te prometo**

*Nancy Abigail Nuñez Hernández*

Era la hora del descanso cuando hubo alboroto en el patio de la escuela. Se veía tumulto y barullo. Desde lejos se oía cómo los estudiantes coreaban «¡Pelea! ¡Pelea! ¡Pelea!». Como pudo, el profesor Mario se abrió paso para ver qué sucedía. Al darse cuenta de que había un pleito, se apresuró a separar a los dos involucrados. Paco y Luis habían sido muy buenos amigos, habían vivido en el pueblo toda su vida y estudiaron juntos desde la primaria; eran casi como hermanos. Así, cuando empezaron a pelear, se corrió la voz y muchos fueron a ver qué sucedía. Nadie entendía por qué aquellos dos, que eran como uña y mugre, de repente parecían odiarse a muerte.

Después de que el profesor Mario logró separarlos, llevó a los dos muchachos a la dirección. Sin embargo, intercedió por ellos ante la directora para que el castigo no fuera duro. Le pidió que no los suspendiera porque no eran malos muchachos y le echaban muchas ganas a las clases.

—No los suspenda, mejor póngalos a hacer aseo de la escuela o algo así, algo que les sirva de escarmiento y que sea productivo. Si se los suspende, nada más se van a quedar en sus casas y se atrasarán en las clases, sin hacer nada de provecho.

Ella miró con preocupación a Paco y a Luis. Con un tono de voz muy severo les dijo:

—Ustedes dos nunca antes habían dado problemas, pero no crean que dejaré pasar esto así como si nada. Saben que lo que hicieron es una falta grave. Además, estamos en una escuela, aquí vienen a aprender, a educarse, no a pelear como si no tuvieran el mínimo de educación. Merecen ser castigados por lo que hicieron, pero el profesor Mario tiene razón: no les va a servir de nada faltar a clases. Así que voy a aceptar la sugerencia del profesor y durante dos semanas, a partir de hoy, se van a quedar después de clases a hacer el aseo de la escuela y labores de mantenimiento. Les voy a dar citatorios para que vengan sus padres a hablar conmigo sobre esto y mañana me los tienen que traer firmados.

A pesar de que Paco y Luis se habían salvado de la suspensión, no se veían contentos. Por el contrario, tenían la misma cara de rabia que cuando el profesor fue a

separarlos. Esa cara les duró hasta que llegó la hora de la salida y tuvieron que quedarse en la escuela para empezar a cumplir su castigo. El profesor se dio cuenta de eso y les dio una escoba, un recogedor, una cubeta y un trapeador a cada uno y los mandó a limpiar diferentes salones para evitar que volvieran a pelear. Ya cuando estaban separados, fue con Luis y le preguntó qué había sucedido. Él respondió:

—Lo que pasa es que Paco es un canalla, un poco hombre porque no cumple sus promesas, no tiene palabra. Por eso ya no podemos ser amigos.

—¿Por qué dices eso? ¿Qué fue lo que pasó?

—Mire, no quiero ser grosero, profe, pero no es su asunto.

—No es que yo sea entrometido. Quiero ayudar, eso es todo. Si no me dices, no puedo ayudar. Ustedes dos eran muy buenos amigos; no puede ser que así de la nada, de un día para otro, se hayan peleado como los peores enemigos. Yo los defendí ante la directora y hasta me tocó quedarme a mí también aunque yo no participé en la pelea, al menos merezco saber por qué estaban pelando, ¿no crees? ¿Por qué dices que no cumple sus promesas?

Luis se sintió en deuda con el profesor y después de suspirar con pesar y vergüenza, tomó valor:

—Mire, no le quería contar porque mi papá dice que no es de caballeros andar hablando de los amigos, pero ya que usted insiste, le voy a decir lo que pasó. Paco me pidió prestado un dinero y me prometió que me lo iba a pagar en cuanto pudiera. Como somos muy amigos... o, bueno, éramos muy amigos, yo le presté el dinero y él me dijo estas mismas palabras que yo le repito a usted: «Te prometo que te pagaré». Ese dinero era para comprarme el uniforme del equipo de fútbol en el que iba a jugar con mis primos, y él lo sabía. Como no me pagó, no pude comprarme el uniforme y no pude entrar al equipo. Metieron al hijo de don Lucho y ahora yo me tengo que esperar a la próxima temporada para que se armen equipos nuevos.

—Entiendo tu indignación, pero quizá no te ha pagado porque no tiene dinero.

Luis, enfurecido, respondió:

—¡Claro que tiene dinero!, si apenas ayer lo vi comprándole un helado a Lupita. Podría haberme pagado, aunque sea una parte.

El profesor se percató de que Luis estaba muy dolido e intentó tranquilizarlo:

—Entiendo cómo te sientes. Crees que Paco traicionó tu confianza.

Luis lo interrumpió y exclamó:

—¡Sí! ¡Sí! Eso creo.

—Tranquilo, déjame continuar —dijo el profesor—. Esto no justifica que te agarres a golpes con Paco, ni con nadie. Quiero que me contestes las siguientes preguntas: ¿ya le pediste que te pague? ¿Hablaron de esto antes de irse a los golpes?

—No, no tengo porque andarle rogando ni cobrando. Si fuera decente, él me buscaría y me pagaría.

—¿Pusieron una fecha límite para que te pagara? Por ejemplo, ¿le explicaste que necesitabas el dinero para tal día y así poder comprar el uniforme?

—No pusimos fecha. Tampoco le dije del uniforme; no quería que se sintiera presionado porque sé que su familia anda mal de dinero desde que su papá se quedó sin trabajo. Además, yo creí que me pagaría; siempre había sido muy confiable y cumplido con todo —dijo Luis con pesar.

—Ustedes no pusieron una fecha límite para que Paco te devolviera el dinero. Entonces, ¿por qué afirmas que no cumplió su promesa? No había un plazo de tiempo para que la cumpliera, así que todavía puede cumplirla. Además, si tú no le has pedido el dinero a Paco, ¿por qué piensas que no te pagará?

Luis respondió un poco burlón:

—Pues, porque todavía no me ha pagado.

A pesar de que esas preguntas confundieron un poco a Luis, él intentó defender su postura alegando que si Paco no había pagado aún, no había razones para pensar que lo haría después; parecía que sí tenía dinero para pagar, dado que le había comprado un helado a su novia. El profesor se le quedó mirando y le preguntó acerca de los actos del habla y los infortunios. En clase, Luis no lo había entendido bien, pero ahora que lo escuchaba nuevamente, en una situación que estaba viviendo, se sintió identificado.

—¿Recuerdas los actos del habla? Decíamos que hay veces en que al decir algo también hacemos algo. Por ejemplo, cuando amenazamos a alguien, cuando damos las gracias, cuando felicitamos a alguien, cuando prometemos algo... ¿Lo recuerdas? Todas esas son cosas que hacemos con palabras porque a veces lo que decimos tiene la suficiente fuerza como para que consideremos que, además de simplemente decir algo, hemos hecho

algo. Si yo digo «El pizarrón es verde», parece que sólo estoy describiendo algo: que en verdad el pizarrón es verde. Pero es diferente si voy y le digo a don Lucho: «Si no saca a su hijo del equipo de fútbol y le regala a Luis el uniforme de su hijo, se arrepentirá y deseará no haber llegado nunca a este pueblo». Si le digo eso, más que describir o decir algo que sea verdadero o falso, lo estoy amenazando. No solo estoy diciendo algo, sino que estoy haciendo algo, y eso que hago es tan grave como para que don Lucho llame a la policía y me detengan. En cambio, nadie me detendría por decir que el pizarrón es verde. Amenazar, agradecer y felicitar son algunos de los ejemplos de actos del habla que vimos en clase, y prometer fue otro. Al prometer que te pagaría, Paco llevó a cabo un acto del habla, que no fue ni verdadero ni falso. Eso sí, fue desafortunado porque todavía no te ha pagado, aunque podría hacerlo en el futuro.

Después de escuchar atentamente al profesor, Luis dijo:

—Pero siento que eso me da más razón para estar enojado: ¿para qué promete si no va a cumplir?

—Todavía no, todavía no cumple —precisó el profesor—, pero podría hacerlo. Dado que no has hablado con él, solo supones pero no sabes si tiene intención de pagarte. Vamos a ver si se te baja el enojo y optas por el diálogo. ¿Recuerdas cómo analizar argumentos?

—Sí, pero yo no he dicho ningún argumento, yo solo dije lo que es. ¡Es gandaya porque no cumple sus promesas! ¡No paga lo que debe! —exclamó Luis.

—Aunque no lo creas, sí hubo argumentación en todo lo que me dijiste —intervino el profesor—. Esa afirmación que acabas de hacer de nuevo, y que tanto defiendes, sería la conclusión de tu argumento. ¿Cuál es el trasfondo? Tú mismo lo dijiste: la razón que tenías para pensar que no te iba a pagar era que todavía no te había pagado. Ese es el fundamento en que te basas para hacer tu afirmación. ¿Pero qué garantía tienes para lo que dices? La garantía es que interpretas el hecho de que no te ha pagado como un signo de que no lo hará. Creo que en esa argumentación hay cosas que son cuestionables. Por ejemplo, creo que el trasfondo de tu argumento es un poco débil. El fundamento habría sido más fuerte si me hubieras dicho que en todos los años que llevas de conocer a Paco has visto que en numerosas ocasiones le han prestado dinero y él siempre se ha negado a pagar, a pesar de haberlo prometido. Eso sí lo haría a uno pensar que tienes razón al concluir que no paga lo

que debe y que no cumple sus promesas, pues en ese caso, la garantía que conecta el fundamento con la conclusión sería una generalización, como cuando decimos que todos los cuervos son negros porque todos los que hemos visto lo son.

—Pues, sí sería muy raro que hubiera uno que no sea negro. Tan raro como que me pague el gandaya de Paco— contestó Luis entre pensativo y exaltado.

### **Guía para facilitar el diálogo y la reflexión a partir del texto *Te juro que te prometo*.**

El texto *Te juro que te prometo* muestra que hay ocasiones en las que al decir algo también hacemos algo. Esta idea proviene de la teoría de los actos del habla desarrollada por el filósofo inglés John L. Austin (1911-1960) en el libro titulado *Cómo hacer cosas con palabras*.

Muchos filósofos antes de Austin creían que el lenguaje tenía como función principal comunicar cómo es el mundo, describir la realidad o representar cómo son las cosas; por ello, la verdad y la falsedad eran considerados como los principales criterios de evaluación de lo que se dice. Por ejemplo, de acuerdo con esa visión de la función del lenguaje, el enunciado «El pizarrón es verde» sería verdadero si describe adecuadamente el color del pizarrón, es decir, si de hecho el pizarrón es verde, pero sería falso si no lo es.

Pero Austin se dio cuenta de que no solo usamos el lenguaje para describir el mundo, sino que a veces hacemos algo cuando hablamos (por ejemplo, cuando hacemos una promesa) y en ese caso lo que decimos no es ni verdadero ni falso. Estos dos usos del lenguaje fueron denominados por Austin «constatativos» y «realizativos», respectivamente; los constatativos describen el mundo y pueden ser verdaderos o falsos, dependiendo de si describen los hechos correctamente (por ejemplo, «El pizarrón es verde»), mientras que los realizativos hacen algo pero no son verdaderos ni falsos, sino que son afortunados o desafortunados (infortunado), dependiendo de si el acto se lleva a cabo exitosamente (por ejemplo, «Te prometo que te pagaré»).

En los actos del habla realizativos se tiene la intención de hacer cosas con palabras. Las amenazas, las promesas, las felicitaciones, los agradecimientos, las órdenes, las disculpas, las solicitudes, los ruegos, las plegarias, las maldiciones, las bendiciones, los retos, las apuestas, los saludos, las despedidas, son ejemplos de actos del habla en los que además de decir algo con las palabras que usamos, también hacemos algo. Por ejemplo, cuando una persona hace una promesa, necesariamente usa el lenguaje para hacerla, ya sea que la pronuncie en voz alta o que la escriba; pero ese uso del lenguaje además tiene una fuerza y un impacto en el mundo y en las personas a quienes les dice o hace la promesa. Para explicar esto, Austin distingue tres dimensiones o niveles en lo que se pueden dar los actos del habla.

Locucionario: el simple acto de decir algo. Se da siempre que emitimos algo usando el lenguaje. Tenemos ejemplos de actos locucionarios siempre que decimos algo emitiendo ciertos sonidos o escribiendo, empleando el vocabulario y las reglas gramaticales de cierto idioma, para significar o comunicar algo.

Ilocucionario: en este se lleva a cabo una acción. Se da cuando al decir algo a alguien, automáticamente estamos haciendo algo. Por ejemplo: «Juan, te ruego que me digas la verdad».

Perlocucionario: son los efectos o consecuencias de llevar a cabo un acto ilocucionario, tales como los pensamientos, sentimientos o acciones de los oyentes a los que está dirigido el acto ilocucionario. Por ejemplo: cuando el ruego persuade a Juan de decir la verdad, o también cuando el ruego lo incomoda o lo fastidia.

Ahora bien, ya se ha mencionado que no es correcto calificar como verdaderos o falsos los actos del habla en los cuales, además de decir algo, se hace algo debido a que estos implican la intención de hacer cosas con palabras. Cabe preguntar entonces cómo se debe evaluar estos actos cuando dicha intención fracasa porque no sucede lo que se pretendía que sucediera o algo sale mal. A estos actos del habla realizativos fallidos se les denomina «infortunios». Por ejemplo, si estamos en la escuela y un amigo nos presenta a alguien que no sabíamos que también era alumno de la escuela porque nunca lo habíamos visto y le decimos «¡Bienvenido!», ese es un acto del habla desafortunado o un infortunio.

Austin señala que los infortunios pueden ser desaciertos o abusos. Los primeros suceden cuando algo sale mal y no se cumple el cometido del acto, pero el fallo no es de la persona que lo dice, sino que tiene que ver con la situación en la que está. Por ejemplo, supongamos que cuando Paco prometió que pagaría, tenía la intención de hacerlo, pero no consiguió el dinero; en ese caso, su promesa resultó desafortunada porque las circunstancias no fueron propicias para que pagara. En cambio, los abusos ocurren cuando la persona que lleva cabo el acto del habla lo hace de mala fe, como cuando miente. Regresando al ejemplo de Paco, supongamos que al hacer la promesa él no tenía la intención de cumplirla y por eso no le pagó a Luis, entonces se trata de un abuso producto de la insinceridad y el incumplimiento de Paco.

En la narración *Te juro que te prometo* también podemos ver ejemplificado otro uso del lenguaje, que es el uso argumentativo del lenguaje, el cual se da cuando argumentar juega un papel crucial en la comunicación, tal como sucede cuando los hablantes intentan defender una idea y la aceptación o rechazo de esta depende de las razones que exponen para defenderla.

Stephen Toulmin (1922-2009) se percató de que cotidianamente usamos argumentos para expresar razonamientos. En ese sentido, un argumento es una cadena de razones u opiniones que se entrelazan, de tal modo, que ofrezcan suficiente apoyo para defender alguna postura.

En su libro *Los usos de la argumentación*, Toulmin formuló un modelo de argumentación que resulta de gran ayuda al evaluar si el trasfondo de un argumento apoya adecuadamente la conclusión. De acuerdo con este filósofo, hay al menos tres elementos que componen un argumento:

- 1) la conclusión o afirmación que intentamos defender;
- 2) los fundamentos, cuya función es la de servir de premisas del argumento porque son las razones o evidencia que ofrecemos en favor de la conclusión;
- 3) la garantía, que conecta la conclusión y el fundamento; estos dos últimos constituyen el trasfondo del argumento.

En la narración, el profesor Mario analiza la argumentación de Luis y la evalúa empleando este modelo.

Toulmin distingue seis tipos de garantías o maneras en las que se puede conectar en un argumento el fundamento o las premisas con la conclusión que se pretende sostener: generalización, analogía, señal o indicio, causalidad, autoridad y principio.

1) Se puede reconocer cuando al argumentar se emplea una garantía de generalización porque quien argumenta asume que lo que es verdadero respecto a muchos casos o individuos, lo es también para todos o la mayoría.

2) Se emplea la garantía de analogía cuando se apela a las similitudes entre dos situaciones.

3) La garantía por señal o indicio se puede identificar cuando se apunta a alguna evidencia o hecho particular que se considera sintomático de aquello que se está defendiendo al argumentar.

4) La garantía de autoridad pretende dar sustento a la conclusión de un argumento citando una autoridad (persona, libro, institución, etc.).

5) Las argumentaciones basadas en la garantía de principio recurren a un principio que la gente acepta, para luego mostrar que la conclusión se da conforme a ese principio.

Lo anterior nos enseña que hay usos del lenguaje en los que, además de decir algo, hacemos algo, así que si lo intentamos, podemos transformar el mundo con nuestras palabras.

### **Plan de discusión 1. Infortunios.**

1. ¿Cuántos ejemplos de infortunios hay en la narración?
2. Hay algunas palabras u oraciones en nuestra cultura que son particularmente ofensivas, tal es el caso de las «mentadas de madre». ¿Por qué creen que resultan tan ofensivas? ¿Creen que dependa de que sean verdaderas o falsas o creen que depende de alguna otra cosa?
3. Todos los días decimos muchas cosas y hacemos muchas afirmaciones, ¿con qué frecuencia sienten que además de estar diciendo algo, están haciendo algo con las palabras que usan?
4. ¿Siempre que hablamos es importante si lo que decimos es falso o verdadero o hay otras cosas que pueden ser más importantes?
5. ¿Siempre que hablamos lo hacemos con alguna intención?
6. ¿Creen que es posible que un acto del habla sea verdadero y afortunado al mismo tiempo o falso y desafortunado al mismo tiempo?

### **Ejercicio 1. Distinguir emisiones constatativas de realizativas.**

En la siguiente lista encontrarán varias oraciones y después una tabla para clasificarlas como constatativas o realizativas. Para saber en qué columna colocarlas, puede ser de utilidad

preguntarse si parece correcto evaluarlas como verdaderas o falsas, o si sería mejor evaluarlas como afortunadas o desafortunadas.

- Mi perro no tiene raza, es cruza de todo, igual que muchos otros perros callejeros.
- Hoy es miércoles.
- Te apuesto cien pesos a que nadie querrá besarte después de comer tacos.
- El próximo semestre llevamos la materia de Ética.
- Hazme el favor de no entrar con los zapatos enlodados a la casa.
- Doña Juana pone su puesto de quesadillas después de las 6:00 de la tarde.
- Ya no hay tortillas.
- ¡Adiós, preciosa!
- Prohibido estacionarse.
- Parece que en la noche lloverá.
- Mis papás y todos mis tíos se casaron muy jóvenes, pero yo no quiero casarme tan joven.
- Más vale pájaro en mano que ciento volando
- No me gusta levantarme temprano.
- Si repruebas, no te darán permiso de salir.
- Te prometo que te pagaré.
- Ten cuidado cuando pases por esa calle.
- Ramón es el más alto del salón.
- Te juro que no la estaba viendo.
- Los declaro marido y mujer.

## **Ejercicio 2.** Identificar y evaluar actos del habla realizativos.

Hay veces que al hablar no solo decimos algo, también podemos hacer algo con nuestras palabras. Sin embargo, no siempre logramos hacerlo. A continuación se presentan varias situaciones en las que ocurrieron actos de habla realizativos que se llevaron a cabo con la intención de hacer algo.

### **Instrucción.**

A) Identificar en cada historia, el acto de habla realizativo que se llevó a cabo (si fue una promesa, qué fue lo que se prometió; si fue una amenaza, cuál fue la amenaza, etc.).

B) Subrayar si el acto fue afortunado o desafortunado.

1. Pedro, un muchacho muy tímido del último año de prepa estaba enamorado de Perla, que también estudiaba el último año, pero en otro salón. Un día, a falta de coraje para hablarle de frente, Pedro fue a su salón a la hora del descanso y le dejó una carta diciéndole lo que sentía y pidiéndole que fuera su novia. Al regresar del descanso, alguien tiró accidentalmente la carta al suelo y Perla nunca se enteró del asunto.

Tipo de acto del habla: \_\_\_\_\_

Afortunado / Desafortunado



2. El 10 de Mayo, la señora Soledad se emocionó mucho al leer la tarjeta de felicitaciones que le dio su hija. La tarjeta decía lo siguiente: “Muchas felicidades para la mejor mamá en el día de las madres. Eres mi adoración y te agradezco infinitamente todo lo que has hecho por mí. Con cariño, tu hija.”

Tipo de acto del habla: \_\_\_\_\_

Afortunado / Desafortunado

3. José trabaja en la tienda de su tío, que lo quiere mucho y tolera que José siempre llegue tarde y que sea irresponsable y holgazán. Todos los días, el tío de José le dice: “Te advierto que si mañana llegas tarde otra vez, te descontaré el día entero”, aunque realmente no pretende hacerlo. Entonces José responde: “Te juro que mañana sí llego a tiempo”, aunque realmente tampoco pretende hacerlo.

Tipo de acto del habla: \_\_\_\_\_

Afortunado / Desafortunado

4. Cuando regresa a su casa por las noches, Mariana nunca pasa por la calle que está atrás de la iglesia porque sus papás le dijeron que esa calle estaba muy oscura y que era peligroso que caminara sola por ahí.

Tipo de acto del habla: \_\_\_\_\_

Afortunado / Desafortunado

### **Ejercicio 3.** Identificar y evaluar actos del habla realizativos.

Instrucciones.

A) Identificar en la narración al menos dos actos de habla realizativos.

B) Para cada acto contestar las siguientes preguntas:

- ¿Cuál fue el acto del habla? Explicar con detalle qué personas estaban involucradas y cuáles fueron las circunstancias en las que se dio.
- ¿Qué intención tenía ese acto del habla?
- ¿Fue un afortunado o desafortunado? ¿Por qué?

C) Pensar situaciones en las que los estudiantes mismos llevaron a cabo un acto del habla realizativo o lo presenciaron.

D) Con base en ellos contestar las siguientes preguntas:

- ¿Cuál fue el acto del habla? Explicar con detalle qué personas estaban involucradas y cuáles fueron las circunstancias en las que se dio.
- ¿Qué intención tenía ese acto del habla?
- ¿Fue un afortunado o desafortunado? ¿Por qué?

### **Plan de discusión 2.** Trasfondo: fundamento y garantía.

1. ¿Qué ejemplos de usos argumentativos del lenguaje se puede identificar en la narración?

2. ¿Con qué frecuencia defienden algo con argumentos?
3. ¿Hay algo que sea verdadero, loable, valioso o importante pero cuyos fundamentos y la evidencia sean malos?
4. ¿Es posible defender algo que sea sea verdadero, loable, valioso o importante con fundamentos y evidencia malos?
5. ¿Es suficiente tener buenos fundamentos y evidencias para que una acción sea buena?
6. ¿Para que un argumento logre persuadir o convencer de que su conclusión es verdadera, es suficiente que dé una garantía que conecte correctamente premisas con la conclusión?
7. ¿Para que un argumento logre persuadir o convencer de que su conclusión es verdadera, es suficiente que dé una evidencia que conecte correctamente premisas con la conclusión?
8. ¿De qué depende que un argumento convenza o persuada?

**Ejercicio 1.** Identificar fundamento y garantía de un argumento.

En la narración hay varias situaciones en las cuales los personajes involucrados deben argumentar.

**Instrucciones.**

A) Identificar todos los casos en los que los personajes deban argumentar y, para cada uno, completar la tabla subsiguiente.

B) Determinar si el argumento logra establecer su cometido y persuadir de la verdad de su conclusión o si no logra convencer al oyente de aceptar esa conclusión. Anotarlo dentro de la segunda columna de la tabla.

C) Identificar las razones por las que el argumento no consigue defender la conclusión: si el problema fueron los fundamentos, el empleo de una garantía inadecuada o ambos. Anotarlo en la columna correspondiente.

Describe la situación en y el argumento.	Escribe la afirmación o conclusión que se intenta defender.	Escribe cuál es el fundamento o evidencia que se ofrece a favor de la conclusión.	Escribe qué tipo de garantía fue empleada.

**Ejercicio 2.**

- A) Buscar ejemplos de argumentos en los que se pueda identificar:
- a. una afirmación o conclusión a defender,
  - b. la presencia de un fundamento o evidencia en favor de la conclusión

c. alguno de los seis tipos de garantías que menciona Toulmin.

B) Completar la siguiente tabla.

Tipo de garantía:	Fundamento, evidencia o premisas que apoyan la conclusión.	Conclusión.
Generalización		
Analogía		
Señal o indicio		
Causalidad		
Autoridad		
Principio		

#### Sugerencias de lectura para los profesores.

-Austin, John L. (1980). *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona: Paidós.

-Blanco Salgueiro, Antonio. “Cómo hacer cosas malas con palabras: actos ilocucionarios hostiles y los fundamentos de la teoría de los actos del habla” *Crítica. Revista hispanoamericana de filosofía*. 1972, 18:3-27 (Artículo disponible en línea: [http://critica.filosoficas.unam.mx/pg/es/numeros\\_detalle\\_articulo.php?id\\_articulo=126&id\\_volumen=23](http://critica.filosoficas.unam.mx/pg/es/numeros_detalle_articulo.php?id_articulo=126&id_volumen=23))

-Toulmin, S. (2007) *Los usos de la argumentación*. Barcelona: Península.

#### Sugerencias de lectura para los estudiantes.

Los estudiantes interesados en saber más sobre infortunios y actos del habla, pueden leer la segunda conferencia del libro de Austin (verán que Austin es un filósofo muy claro, fácil de entender y les resultará muy amena su lectura) o el artículo de Blanco Salgueiro que se sugiere también para los profesores. Por otro lado, quienes quieran saber un poco más sobre el modelo argumentativo de Toulmin pueden consultar el artículo de Luisa Isabel Rodríguez Bello, titulado “El modelo argumentativo de Toulmin en la escritura de artículos de investigación educativa”, publicado en la Revista de la UNAM en 2004. Lo pueden encontrar en esta liga: <http://www.revista.unam.mx/vol.5/num1/art2/portada.htm>