

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|   | <b>GUÍA DE AUTO APRENDIZAJE</b>  |  |  |
| <b>ASIGNATURA:</b> LENGUA Y LITERATURA<br><b>PROFESOR:</b> Carolina Quezada Salamanca  |  |  |  |
| <b>OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:</b><br>OA8: Dialogar argumentativamente, evitando descalificaciones o prejuicios, para construir y ampliar ideas en torno a interpretaciones literarias y análisis crítico de textos:<br>Explicando sus criterios de análisis o interpretación, razonamientos y conclusiones.<br>Usando evidencia disponible para fundamentar posturas y reflexiones. |  |  |  |
| <b>NOMBRE:</b> _____ <b>CURSO:</b> _____ <b>FECHA:</b> _____   |  |  |  |
| <b>INSTRUCCIONES:</b><br>- Lea el contenido de la presente guía y realice las actividades siguiendo las instrucciones específicas para cada ítem.  | <b>CONTENIDO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Argumentación</li> <li>- Tipos de razonamientos.</li> </ul> | <b>HABILIDADES:</b><br>Pensar con flexibilidad para reelaborar ideas propias, puntos de vista y creencias. |  |

- ✓ La presente guía de autoaprendizaje explica la argumentación y los tipos de razonamientos para la posterior producción escrita de un texto de opinión.

### EL DISCURSO ARGUMENTATIVO

La argumentación es el medio a través del cual expresamos con fundamento nuestras posiciones o puntos de vista sobre las variadas materias que son el objeto de la comunicación, con el propósito de **convencer razonadamente o persuadir afectivamente** a los receptores acerca de la validez de nuestras posiciones.

El objetivo fundamental del discurso argumentativo es *influir en el receptor* para que éste acepte o adhiera a nuestro punto de vista, realice cierta acción, reafirme alguna convicción ya existente, o la modifique, vale decir, **la argumentación no es sólo una operación lógica, pues el argumentador siempre quiere actuar sobre las opiniones del otro, quiere obtener alguna acción (física o mental) a partir de su discurso.**

#### LA SITUACIÓN COMUNICATIVA ARGUMENTATIVA

La situación comunicativa argumentativa se define básicamente por:

1. Un tema respecto del cual existen diferentes puntos de vista u opiniones
2. Una posición o punto de vista que adopta el emisor sobre ese tema (tesis)
3. Razones que dan validez y fundamento a una posición.
4. Recursos afectivo-retóricos para persuadir o influir sobre el receptor.

#### ¿Qué es Refutación o contra argumentación?



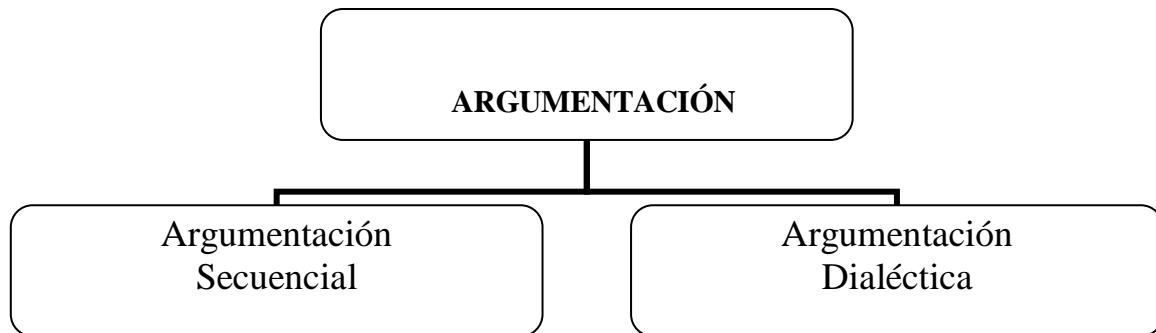
**Refutar** es contradecir algo, impugnar con tus argumentos lo que otro ha dicho. Por ejemplo: Si el que da ejemplo b) Pablo Neruda es el mejor poeta de toda la historia..., y da sus razones, y entre ellas se menciona el Nobel, tú bien puedes oponer que Gabriela Mistral también lo ha obtenido; si se añade que tiene una obra voluminosa (no muy buen argumento), bien puedes refutar con que no es la cantidad lo que hace más valiosa una obra, de la misma manera que un diamante pequeño puede ser más valioso que un cúmulo de otras piedras preciosas de menor valor, etc.

En el terreno de la argumentación, debes tener en claro los términos **convencer** y **persuadir**. En palabras muy simples, el **convencer** apela a lo racional (en los alegatos en la corte, en el plano de los litigios internacionales, la cantidad o ingredientes de algún producto que se desea vender, etc.); en tanto que el **persuadir**, se asocia con lo emocional, con lo subjetivo (una madre tratando de persuadir a su hijo de que no vaya a una fiesta por el peligro que corre y lo mucho que ella lo ama; alguien tratando de entregar lo fundamental de su fe, etc.).

**El discurso argumentativo presenta tres etapas o fases:**

- a). Introducción (se plantea el tema y la tesis),
- b). Desarrollo (se exponen los argumentos, razones o premisas que apoyan la tesis).
- c). Conclusión (se resume el tema y/o repite la tesis).

**TIPOS DE ARGUMENTACIÓN:**



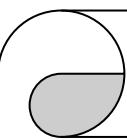
La **argumentación secuencial**, sigue las etapas señaladas (introducción-desarrollo-conclusión) sin que haya objeciones de parte del interlocutor.

La argumentación secuencial puede ser deductiva (la tesis se presenta en la introducción y luego se proporcionan las bases, garantías y respaldos que sustentan la argumentación) o puede ser inductiva (se proporcionan primero los respaldos, garantías y bases, para luego enunciar la tesis en la conclusión).

Si tenemos en cuenta que la argumentación se realiza como parte de un proceso de interacción comunicativa, en el que los roles de emisor y receptor se alternan, es posible que en algún momento los hablantes estén en desacuerdo con el mensaje emitido y, por ende, se produzca una "disputa". En este caso, el receptor responderá con un **CONTRAARGUMENTO**, es decir, con un argumento para refutar el punto de vista y las razones esgrimidas por el emisor. Se establece así una situación dialéctica.

En este otro caso, cuando se incluye la contratesis (o antítesis) y su consiguiente defensa (contraargumentación) se está en presencia de una **argumentación dialéctica**. Teniendo en cuenta el ejemplo anterior, Ramón pudiera haber objetado: "no organizar es riesgoso" (contratesis). Además podría agregar que tiene antecedentes de los inconvenientes que ha sufrido la familia de Miguel en cada uno de sus viajes (contraargumento que objetaría la garantía presentada por Miguel). La tesis y contratesis se suelen plantear en la introducción; los argumentos y contraargumentos se entregan en el desarrollo de la argumentación; y la síntesis en la conclusión.

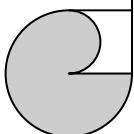
**Actividad:** Lean con mucha atención la siguiente argumentación en la que el profesor Juan de Mairena expone a sus estudiantes su opinión sobre la educación física.



Siempre he sido -habla Mairena a sus alumnos de Retórica- enemigo de lo que hoy llamamos, con expresión tan ambiciosa como absurda, educación física. No hay que educar físicamente a nadie. Os lo dice un profesor de Gimnasia.

Para crear hábitos saludables, que nos acompañen toda la vida, no hay peor camino que el de la gimnasia y los deportes que son ejercicios mecanizados, en ciertos sentidos abstractos, desintegrados, tanto de la vida animal como de la ciudadana. Aun suponiendo que estos ejercicios sean saludables -y es mucho suponer-, nunca han de ser de gran provecho, porque no es fácil que nos acompañen sino durante algunos años de nuestra efímera existencia. Si lográsemos, en cambio, despertar en el niño el amor a la naturaleza, que se deleita en contemplarla, o la curiosidad por ella, que se empeña en observarla y conocerla, tendríamos más tarde hombres maduros y ancianos venerables, capaces de atravesar la sierra de Guadarrama en los días más crudos de invierno, ya por deseo de recrearse en el espectáculo de los pinos y de los montes, ya movidos por el afán científico de estudiar la estructura y composición de las piedras o de encontrar una nueva especie de lagartijas.

Todo deporte, en cambio, es trabajo estéril, cuando no juego estúpido. Y esto se verá más claramente cuando una ola de ñoñez y de americanismo invada a nuestra vieja Europa.



**Respuesta:**

1. ¿Cuál es la tesis planteada por el emisor?

**Respuesta:**

2. Explique con sus propias palabras ¿Cuál es la principal crítica que plantea el autor?

**Respuesta:**

3. Según el autor ¿cómo se debe llevar a cabo su profesión?

**Respuesta:**

4. Interprete ¿Cuál es el propósito del autor al querer plantear esta crítica ante sus estudiantes?

**Respuesta:**

I. **ÍTEM DE DESARROLLO:** Redacte un texto argumentativo que aborde el tema de la red social FACEBOOK.

A continuación se presentarán la pautas para la redacción de su texto:

Información relevante que debe considerar sobre esta red social:

**Facebook** es un sitio web de redes sociales creado por Mark Zuckerberg y fundado junto a Eduardo Saverin, Chris Hughes y Dustin Moskovitz. Originalmente era un sitio para estudiantes de la Universidad de Harvard, pero se abrió a cualquier persona con una cuenta de correo electrónico.

A mediados de 2007 lanzó las versiones en francés, alemán y español traducidas por usuarios de manera no remunerada, principalmente para impulsar su expansión fuera de Estados Unidos, ya que sus usuarios se concentran en Estados Unidos, Canadá y Reino Unido. Facebook cuenta con más de 1350 millones de miembros, y traducciones a 70 idiomas. En octubre de 2014, Facebook llegó a los 1350 millones de usuarios, de los cuales había más de 700 millones de usuarios móviles. Brasil, India, Indonesia, México y Estados Unidos son los países con más usuarios,<sup>10</sup> sin embargo hay usuarios que poseen más de una cuenta.

<http://es.wikipedia.org/wiki/Facebook>

**Estructura para la creación del texto argumentativo sobre Facebook:**

- Tesis: Facebook (sinónimos: red social, herramienta social, plataforma).
- Título: La red social Facebook.
- Párrafos: 3 (separados por un espacio en blanco para facilitar la lectura)

- |  |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Párrafo 1. <b>Planteamiento.</b><ul style="list-style-type: none"><li>◦ Definición de Facebook</li><li>◦ Número de usuarios (puede encontrarse en la red)</li><li>◦ Pros y contras de Facebook (no se especifican en este párrafo)</li><li>◦ Cita textual.</li></ul></li><li>• Párrafo 2. <b>Argumentos</b><ul style="list-style-type: none"><li>◦ Argumentos a favor</li><li>◦ Argumentos en contra</li></ul></li><li>• Párrafo 3. <b>Conclusión</b><ul style="list-style-type: none"><li>◦ Repetir la tesis</li><li>◦ Responsabilidad del usuario.</li></ul></li></ul> |
|--|

## TIPOS DE ARGUMENTOS O MODOS DE RAZONAMIENTO

Un argumento es el razonamiento por medio del cual se intenta probar o refutar una tesis, convenciendo a alguien de su verdad o falsedad. En una argumentación, siempre existe la intención de convencer razonadamente o de persuadir afectivamente. Todo discurso argumentativo posee, por tanto, distintas formas de razonamientos que permiten desarrollar el componente persuasivo y que van vinculando las bases con las tesis; dichas modalidades se diferencian considerando si el énfasis está puesto en lo lógico-racional o en lo emotivo-afectivo.

### A) ARGUMENTOS LÓGICO RACIONALES

1. **Razonamiento por analogía:** Se establece una semejanza entre dos conceptos, seres o cosas diferentes y se deduce que lo que es válido para uno es válido para el otro. Ejemplo: "Las vasijas encontradas en este sector son similares en figura y materiales a los empleados en esta otra, por lo tanto, pertenecen a la misma cultura".
2. **Razonamiento por generalización:** A partir de varios casos similares, se generaliza una tesis común, que es aplicada a un nuevo caso del mismo tipo. Ejemplo: "Todas las personas que trabajan en horario nocturno presentan déficit de vitamina D. Amelia trabaja de noche, debe tomar un suplemento vitamínico".
3. **Razonamiento por signos:** Se utilizan indicios o señales para establecer la existencia de un fenómeno. Ejemplo: "Este individuo presenta malestar, sensación de frío, fiebre ligera, dolor de espalda y muscular, dolor de garganta y tos, por lo tanto, padece una bronquitis aguda".
4. **Razonamiento por causa:** Se establece una conexión causal entre dos hechos que fundamentan la tesis. Ejemplo: "La madre de Juanito fumó durante su embarazo, por eso Juanito es un niño débil y con bajo peso".
5. **Uso del criterio de autoridad:** Se alude a la opinión de expertos en el tema o personajes consagrados para sustentar la tesis. Ejemplo: "Como ha señalado el Ministro..."
6. **Argumentos basados en datos y hechos:** Se recurre a hechos significativos y a cifras específicas para defender la tesis. En ambos casos la información es incuestionable. La diferencia está en que los datos son información expresada mediante cifras.
7. **Argumentos basados en definiciones:** Se utiliza la definición para apoyar una tesis.
8. **Argumentos basados en descripciones:** Se describe con el fin de apoyar una tesis.
9. **Argumentos basados en narraciones:** En algunos casos la narración se utiliza para apoyar una tesis.

### B) ARGUMENTOS EMOTIVO-AFECTIVOS.

1. **Argumentos afectivos:** Se dirigen a los sentimientos del auditorio, especialmente sus dudas, deseos y temores, con el fin de conmover y provocar una reacción de simpatía o rechazo. Ejemplo: en una campaña para recolectar dinero para combatir una enfermedad, se puede aludir a que nadie está libre de padecerla.
2. **Argumentos por lo concreto:** Se emplean ejemplos familiares a los oyentes, porque les afectan directamente. Ejemplo: "Como padres, todos sabemos lo que cuesta criar a un hijo".
3. **Confianza del emisor:** Ejemplo: "Yo, compañeros, defiendo sus derechos".
4. **"Argumento-eslogan":** Se trata de una frase hecha, un tópico o palabra que se repite constantemente y resume el tema o simplemente invita al receptor a creer en lo que se expone. Ejemplo: "Poderoso caballero es don Dinero" (perteneciente a un poema de Quevedo).
5. **Recurso de la fama:** La imagen o palabras de un personaje bien valorado socialmente. Ejemplo: "Bam Bam Zamorano lo afirma...".
6. **Fetichismo de masas:** se sustenta en la idea de que la mayoría elige lo correcto o está en la opinión acertada. Ejemplo: "Todos tus amigos lo prefieren, úsalos tú también".
7. **Uso de prejuicios:** Ejemplo: "Si vas mal vestido, eres un vago".
8. **Recurso a la tradición:** La idea expuesta se apoya en máximas, proverbios y refranes conservados por la tradición, y cuyo valor de verdad se acepta sin discusión. Ejemplo: "El fin justifica los medios".
9. **Argumentos de conocimiento general o de la experiencia personal:** Se basa en aquellas ideas que todo el mundo ha escuchado en relación con el conocimiento de la realidad o la experiencia

personal, ciertas "frases hechas" que nadie cuestiona. Ejemplo: "Dos cabezas piensan más que una".

**10. Argumentos basados en valores:** Se utilizan los valores para apoyar una idea.

## EJERCICIOS

✓ Reconoce el tipo de argumento o modo de razonamiento al que corresponden los siguientes ejercicios:

- 1) "Creo que debemos ser cuidadosos con nuestros bolsillos. Acaba de subir al bus un joven muy extraño. Usa una chaqueta negra, es bastante pelucón y lleva un aro en la oreja".
- 2) "Francisca es, sin duda, una persona que tendrá un gran éxito profesional. Obtuvo excelentes calificaciones en el colegio, es muy destacada en la universidad y varias empresas ya aceptaron para que iniciara su práctica".
- 3) "Se debería castigar severamente el fumar en público. Al hacerlo está cometiendo un homicidio con las personas que lo rodean, es como si les estuviese inyectando veneno en pequeñas dosis".
- 4) "Debes tomarte tus remedios cada ocho horas exactas, porque el médico lo indicó."
- 5) "Si a una persona le roban, el hecho es investigado y el culpable es castigado. ¿Por qué nadie investiga los intereses de las financieras?
- 6) "Creo que el Servicio de Impuestos Internos ha mejorado bastante. Ya no se ven largas filas en los bancos en la fecha en que se cumple el plazo de la declaración. Un gran porcentaje de ciudadanos declara en forma rápida a través de internet. Además, las devoluciones llegan puntualmente".
- 7) "Esta prueba es algo infernal: no mide las verdaderas habilidades que se requiere y tensiona al estudiante"
- 8) "Debo entrar a esa universidad, porque todos en mi familia han estudiado en ella."
- 9) En África se prohibió el matrimonio mixto y se hizo obligatorio el uso de escuelas para cada grupo racial.
- 10) Dresden fue devastada por los bombardeos de los aliados. Perecieron 100.000 personas y 400.000 víctimas. Ese bombardeo fue un error.
- 11) Las madres que trabajan tienen mayor probabilidad de tener hijos que desarrollen depresiones en la adolescencia.
- 12) El aborto es la interrupción de una vida. No hay ninguna razón que justifique abortar.
- 13) Los sueños, al igual que los libros, entregan información que permiten comprendernos mejor.
- 14) A un amigo el trago le pasó la cuenta, sufrió varias trombosis coronarias y se le diagnosticó una cirrosis crónica. El año pasado fue sometido a un trasplante de hígado...
- 15) No acepto que se prohíba fumar porque se atenta contra la libertad individual del sujeto.
- 16) Gracias a Felipe y Letizia hay una ola de amor en las noches de Madrid. Los parques están llenos de personas besándose, la ciudad está completamente iluminada y decorada...