

**GUÍA DE ELECTIVO DE FILOSOFÍA (ARGUMENTACIÓN) año 2020**

**Unidad I**

**Curso: 4º Medio**

**NOMBRE ALUMNO(A) : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**LETRA DEL CURSO AL QUE PERTENECE: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**PROFESOR(A) : Raúl Durán Santis**

**FECHA :**

**HABILIDADES:**

**Identificar componentes generales del discurso argumentativo.**

**Instrucciones:**

**Evite los borrones y el uso de corrector.**

**Responda utilizando los espacios destinados dentro de la guía.**

**Utilice solo lápiz de pasta o grafito en caso de que el profesor lo autorice, para responder su guía.**

**El discurso argumentativo**

 **Si consideramos los puntos abordados en la clase anterior del electivo, diremos que, el discurso argumentativo busca generar una reacción en el receptor. Dicha reacción está orientada a influir en su modo de pensar respecto a una situación, problema o tema en particular.**

 **Podemos identificar dos componentes básicos que orientan el discurso argumentativo:**

|  |  |
| --- | --- |
| **a) COMPONENTE LÓGICO-RACIONAL** | **b) COMPONENTE RETÓTICO AFECTIVO** |
| **Destinado a CONVENCER\*****(Apela a la RAZÓN)** | **Destinado a PERSUADIR\*\*****(Apela a las emociones y la voluntad)** |

**Pregunta: ¿Existe una diferencia radical entre "Convencer" y "Persuadir" o son exactamente lo mismo?**

**- CONVENCIMIENTO: Basado en hechos. Se logra mediante el uso de la razón. Por lo tanto, hay un grado de certeza mayor y es más inmediato cuando hay pruebas, hechos, evidencia que respaldan un planteamiento.**

**- PERSUASIÓN: Apela a la emotividad. Se consigue con insistencia (no suele ser inmediata) y posee un grado de certeza menor.**

**Pongamos el siguiente ejemplo para comprender la diferencia:**

**La situación en particular es la misma: se quiere conseguir la venta de un vehículo.**

**Pero, utilizaremos diferentes argumentos según el componente en el cual nos basemos**

|  |  |
| --- | --- |
| **COMPONENTE LÓCIGO RACIONAL** | **COMPONENTE RETÓRICO AFECTIVO** |
| **- Características positivas del vehículo****- Conveniencia relación precio/calidad** | **- Comodidad****- Su familia será feliz****- Halagos al comprador ("Se ve espectacular en ese vehículo")****- Dar lástima ("por favor, yo gano a través de comisiones")** |

**Actividad:**

**CLASIFICAR Y EJEMPLIFICAR:**

**1) Clasifica los siguientes recursos en LOGICO-RACIONAL o RETÓRICO-AFECTIVO.**

**2) Luego, ejemplifica al menos 3 de cada uno.**

**RECURSOS LINGÜÍSTICOS/ARGUMENTATIVOS**

**- Llamar la atención**

**- Apelar a la simpatía**

**- Metáforas**

**- Pedir benevolencia**

**- Énfasis**

**- Apelar a la autoridad**

**- Preguntas retóricas**

**- Empatía**

**- Ejemplos ilustrativos**

**- Deseos/temores inconscientes**