

**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 :**

**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.**

**HABILIDADES:**

**Identificar elementos de la retórica aristotélica y su función en el discurso.**

Elementos de la retórica aristotélica

 La persuasión está presente en el día a día de las personas. Incluso desde pequeños al intentar persuadir a nuestros padres para conseguir algo. De mayores, persuadimos para sacar provecho. En los primeros años, la utilizamos casi inconscientemente, de mayores, plenamente conscientes.

 Ya en la antigua Grecia, Aristóteles, destacado filósofo, reconocía el valor de la persuasión y analizaba su funcionamiento basado en la actividad política de su época, en la cual, hablar y persuadir, era de suma importancia.

 *La Retórica* es la obra de Aristóteles en la que aborda el arte del buen discurso y cómo persuadir a otros teniendo en cuenta 3 modos: "ETHOS", "PATHOS" y "LOGOS".

- "ETHOS": "Costumbre, conducta".

Éste elemento apunta a cómo logramos establecer una conexión con la audiencia. Apela a la honestidad, autoridad y credibilidad del orador. ¿Quién es esta persona que me está hablando y por qué debería creer lo que me dice?

Elemento centrado en la persona/orador y su credibilidad.

- "PATHOS": "Uso de los sentimientos humanos".

Elemento que apunta a la necesidad de despertar emociones en nuestros receptores. Apela a despertar emociones/sentimientos (felicidad, tristeza, esperanza, orgullo, etc.) para generar empatía y cercanía entre el orador y su audiencia.

- "LOGOS": "Razonamiento, argumentación, inteligencia"

Elemento ligado a los hechos. Incluye datos, información, estadísticas como base racional. Apela al mensaje en sí y al entendimiento, la razón de la audiencia.

|  |
| --- |
| En resumen, un buen discurso debe incluir: |
| CREDIBILIDAD("ETHOS") | EMOTIVIDAD("PATHOS") | RAZÓN("LOGOS") |
| SE DEBE ALCANZAR UN EQUILIBRIO ENTRE ESTOS ELEMENTOS |

Actividad (evaluada)

Elaborar diálogo(s) en el cual se aprecien claramente los 3 elementos de la retórica aristotélica: ETHOS, PATHOS y LOGOS.

IMPORTANTE: deberá analizar, identificar y exponer elementos dentro de su discurso (explicitar)