

Guía N° 5 Texto Argumentativo
Estructura del Discurso Argumentativo: TIPOS DE ARGUMENTOS

Conceptos previos a medir	Comunicación, discurso argumentativo, tipos de orden argumentativo, tipos de argumentos, etc.
Aprendizajes esperados	Identifica las marcas textuales relevantes que le permiten la comprensión global del discurso argumentativo.

ESTIMADÍSIMOS ALUMNOS Y ALUMNAS DEL ELECTIVO DE ARGUMENTACIÓN 2020:

Quién iba a decir que el destino nos sorprendería y pospondría nuestro próximo encuentro en un tiempo indefinido. Por lo pronto mi indicación fundamental es que se resguarden, que se cuiden mucho para que podamos vernos lo más pronto posible y seguir aprendiendo.

A continuación, una guía que tome prestada de la profesora Bernarda con la materia que veríamos la segunda clase. Los tipos de argumentos asociados a convencer en el caso de los racionales y persuadir en el caso de los emocionales.

Los llamo a por lo menos esta semana leerlos y comprenderlos, son más cotidianos de los que parecen.

Actividades.

1.- Al final de la guía completar el cuadro adjunto con un ejemplo distinto al propuesto por la explicación.

2. Luego de leer el texto argumentativo, identificar:

- a-) Inicio, Desarrollo, Conclusión (marcar con colores)
- b-) el tipo de argumentación (secuencial o dialógica)
- c)- al menos un tipo de argumento en él.



I. Tipos de argumentos según el modo 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. Es una argumentación, siempre existe la intención de *convencer razonadamente* o de *persuadir afectivamente*. Todo discurso argumentativo posee, por tanto, distintas formas de razonamiento que permiten desarrollar el componente persuasivo y que van vinculando las bases con la 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 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

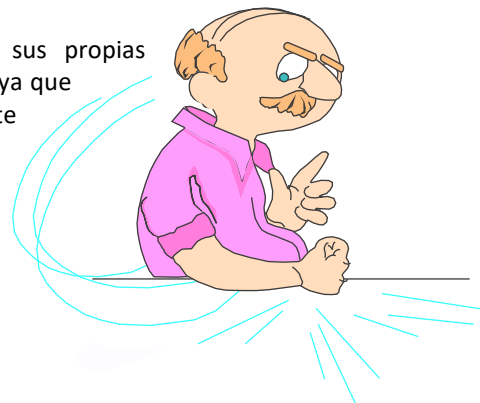


horario nocturno presentan déficit de vitamina D. Amelia trabaja de noche, debe tomar un suplemento vitamínico” .

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- efecto:** se establece una conexión causal entre dos hechos que fundamentan la tesis. Ejemplo: “la madre de Juanito fumó durante su embarazo, por eso él es un niño débil y con bajo peso”.
5. **uso de criterio de autoridad:** se alude a la opinión de expertos en el tema o personajes consagrados para sustentar la tesis. Ejemplo “Como ha señalado la O.M.S...”.

B) ARGUMENTOS EMOTIVOS- AFECTIVOS:

6. **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.
7. **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”.
8. **confianza del emisor:** Ejemplo: “Yo, compañeros, defiendiendo sus derechos”.
9. **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”.
10. **recurso de la fama:** la imagen o palabras de un personaje bien valorado socialmente. Ejemplo: “Bam Bam Zamorano lo afirma...”.
11. **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, úsalo tú también”.
12. **uso de prejuicios:** son valoraciones que son producto de visiones simplistas de la sociedad. Ejemplos: “si vas mal vestido eres un vago”.
13. **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”.
14. **argumento de conocimiento general:** es el en que se defiende una idea aceptada mayoritariamente por nuestra sociedad, por suponer que la mayoría no se equivoca. Con él se incide en una serie de principios ya establecidos en nuestra sociedad (tópicos), y de saberes que la sociedad ha admitido como válidos (presunciones). Ejemplo: “Como es admitido por todos, la democracia es el mejor sistema de gobierno, en este momento, ya que es el sistema que más libertades y beneficios presupone para el pueblo.”
15. **argumento de experiencia personal:** en el que el emisor aduce sus propias experiencias como razón o argumento. Es un argumento poco riguroso, ya que es parcial. Ejemplo: “en muchos momentos ir a clase es un mero trámite que no supone que el alumno aprenda. Yo mismo, a menudo, aprendo más fuera que dentro del aula puesto que en ella me distraigo conversando con mis amigos...”.





Texto argumentativo:

Una década entre terremotos y pestes

por Pablo Paniagua 17 marzo, 2020

Se sabe que Chile es un país sísmico y afectado por tragedias naturales, pero en estos últimos seis meses esa expresión ha adquirido un significado muy por fuera de lo natural y telúrico. En febrero se cumplió el décimo aniversario del terremoto de Chile de 2010 (conocido como el 27-F) y además este mes el país ha sido víctima de la llegada de la pandemia COVID-19. Mientras conmemorábamos aquel catastrófico evento natural, ahora lamentablemente debemos sumar otro a la lista de problemas, pero de origen biológico y de consecuencias también inesperadas. De esta forma, y durante estos últimos meses llenos de dificultades, no podemos dejar conjuntamente de hacer ciertos paragones y paralelos entre los desastres naturales que nos han afectado y el terremoto social que hemos vivido desde octubre (conocido como 18-O). La ironía quiso que esta década abriera con un terremoto natural y cerrara con un terremoto social combinado —más encima— con una pandemia viral de futuro reservado. No obstante, reflexionar respecto a las diferencias y similitudes de ambos sismos (el 27-F y el 18-O) podría dar ciertas luces de esperanza y humanidad para poder responder, en comunidad, solidaridad y armonía, a los recios meses que se vienen de ineludible convivencia con esta brutal pandemia.

Si bien a nivel del “shock económico”, la magnitud de los daños de ambos terremotos no es comparable, sin duda la forma en la cual ambos impactaron a la economía y a los negocios en el corto plazo tienen mucho en común. El Estado destinó cerca de US\$6.400 millones para la reconstrucción de la infraestructura post 27-F. Mientras que las pérdidas en infraestructura post 18-O se estiman en US\$1.400 millones. Además, ambos terremotos fueron eventos inesperados que de forma repentina impidieron la libre circulación de bienes y de personas, e interrumpieron las cadenas nacionales de cooperación y de comercio. Sea a nivel de libertad de desplazamiento como a nivel de actividad económica, ambos terremotos fueron golpes duros análogos para todos los ciudadanos, en especial para las pymes.

Se piensa que la principal diferencia entre ambos terremotos es el hecho de que el primero fue exógeno y natural, mientras que el segundo fue autoinfligido y social (hecho por ciudadanos). Pero dicha observación desconoce la profunda diferencia simbólica, valórica y espiritual entre ambos fenómenos: mientras el primero (27-F) fue un evento exógeno que unió y fortaleció los lazos de hermandad y solidaridad entre chilenas y chilenos, el segundo (18-O) ha sido un evento que ha generado polarización, división y odio entre los ciudadanos. Dicho en simple, la diferencia fundamental entre ambos es valórica y espiritual. Mientras el primero hizo florecer el entendimiento, la bondad y lo mejor de nosotros, el segundo ha sacado a la luz la desavenencia y lo peor de nuestra humanidad. Dada esta paradoja de sentimientos con respecto a los dos terremotos anteriores, cabe solo preguntarse —con cierto grado de temor— ¿que tipo de sentimientos y pasiones podrá ahora despertar la pandemia del coronavirus entre nosotros?

Dada la ineludible amenaza del COVID-19 a nuestra población, y a diez años del 27-F, es vital reflexionar y mirar hacia atrás para rescatar todo lo positivo y humano que tal anterior desafío natural hizo surgir entre nosotros. Solo de esta manera y rescatando aquel espíritu de comunidad y entendimiento podremos hacer frente,



no solo a la creciente polarización, al odio y la violencia, sino que también a todas las pestes que hoy nos amenazan. Rescatando aquel espíritu de hermandad y compañerismo del 27-F podremos reestablecer la comunicación y fortalecer el entendimiento, hoy extraviados, y así poder navegar las turbias e inciertas aguas de la actual pandemia combinada —de forma imprevista— con la crisis social. En estos momentos difíciles, esperemos que el espíritu de unidad y solidaridad que existió una década atrás pueda ser reencontrado y reanimado. Al final del día, y como bien sabemos en esta pequeña franja de tierra telúrica, la esperanza y la unidad es lo único que puede brillar después de cualquier tipo de tormenta y peste.

Actividades.

1.- Al final de la guía completar el cuadro adjunto con un ejemplo distinto al propuesto por la explicación.

2. Luego de leer el texto argumentativo, identificar:

- a-) Inicio, Desarrollo, Conclusión (marcar con colores)
- b-) el tipo de argumentación (secuencial o dialógica)
- c)- al menos un tipo de argumento en él.

1.-

Argumento:	Ejemplo
1. Analogía.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	
11.	
12.	
13.	
14.	
15.	
16.	
17.	
18.	
19.	
20.	

2.- a) (contestar coloreando el texto)

b)

c)



Grupo Educacional Heinrich:
New Heinrich High School
R.B.D: 25716-8

Departamento de Lenguaje
Profesora Bernarda Inzulza A.

Fecha:

2018
Ñuñoa, Santiago

Les solicito enviar esta guía solucionada al correo jfquispe1@gmail.com como plazo máximo el domingo 22 de marzo. Este trabajo de ninguna manera será evaluado, apelo a que son conscientes de lo importante de su aprendizaje, recuerden que son ustedes los protagonistas de este. Cualquier duda de la resolución de la guía, pueden hacerla al mismo correo.

Cuídense mucho, queridos y queridas estudiantes, espero nos veamos pronto.

Profesor Jaime Quispe.