



<b>GUÍA DE APRENDIZAJE - REFUERZO</b>	<b>ASIGNATURA: ESPAÑOL</b>	<b>DOCENTE: GLIMER QUEZADA ARIAS</b>
<b>GRADO 11°</b>	<b>PERÍODO: 2 - SEMANAS: 2 FECHA: 13 – 24 DE SEPTIEMBRE</b>	<b>TEMAS</b> Texto argumentativo El ensayo Medios de Comunicación

**INDICADORES DE DESEMPEÑO:**

Reforzar las competencias del lenguaje en los estudiantes que no realizaron las actividades de Lengua Castellana en el grado décimo.

**OBJETIVOS DE LA GUIA:**

- **Identificar los elementos del texto argumentativo**
- **Profundizar en la realización del Ensayo**
- **Reconocer la importancia e influencia de los medios de comunicación**

<b>CRITERIOS EVALUACIÓN</b>	<b>DE</b>	Se tendrá en cuenta la disposición para el trabajo, la presentación puntual y adecuada de las actividades, el uso adecuado de la lengua y las diferentes actividades.
<b>PRODUCTO O EVIDENCIA DE APRENDIZAJE</b>		La Guía debe desarrollarse en los espacios que contemple el documento, también en el cuaderno y demás formatos que se soliciten. Las actividades son <b>OBLIGATORIAS</b> . Contactos:  ➤ Grupos: 11°1, 11°2, 11°3 - Glímer Quezada Arias <a href="mailto:glimer.quezada@iejva.edu.co">glimer.quezada@iejva.edu.co</a> Whatsapp: 3113491283
<b>INSTRUCCIONES</b>		La guía está diseñada para que se desarrolle de manera secuencial con el objeto de no saltarse los puntos. Una lectura juiciosa y la consulta de algunos aspectos les ayudarán a resolver los puntos.
<b>SITIOS DE INTERÉS</b>		<a href="https://www.significados.com/segregacion/">https://www.significados.com/segregacion/</a> <a href="http://noticias.universia.net.co/">http://noticias.universia.net.co/</a> <a href="https://docentesaldia.com/2019/05/27/como-hacer-un-ensayo-caracteristicas-estructura-y-consejos-para-su-elaboracion">https://docentesaldia.com/2019/05/27/como-hacer-un-ensayo-caracteristicas-estructura-y-consejos-para-su-elaboracion</a>



# 1. Texto argumentativo



## Voy a aprender a:

- Reconocer la estructura e intención comunicativa de los textos argumentativos.
- Comprender el contenido de textos argumentativos, rescatando sus ideas principales.
- Vincular el texto argumentativo con los contextos sociales, culturales e ideológicos en los que es producido.
- Desarrollar procesos de comprensión e interpretación textual de textos argumentativos.

## Esto es necesario porque:

- Podremos hacer la distinción entre géneros, tipos de escrito y su estructura.
- Desarrollaremos la comprensión e interpretación de textos argumentativos.
- Reconoceremos las estrategias discursivas usadas en los textos argumentativos.

## Texto argumentativo

### ¿Cómo estamos?

**La mejor manera de aproximarse a la filosofía es plantear algunas preguntas filosóficas:**

¿Cómo se creó el mundo? ¿Existe alguna voluntad o intención detrás de lo que sucede? ¿Hay otra vida después de la muerte? ¿Cómo podemos solucionar problemas de ese tipo? Y, ante todo, ¿cómo debemos vivir?

En todas las épocas, los seres humanos se han hecho preguntas de este tipo. No se conoce ninguna cultura que no se haya preocupado por saber quiénes son los seres humanos y de dónde procede el mundo.

En realidad, no son tantas las preguntas filosóficas que podemos hacernos. Ya hemos formulado algunas de las más importantes. No obstante, la historia nos muestra muchas respuestas diferentes a cada una de las preguntas que nos hemos hecho. Vemos, pues, que resulta más fácil hacerse preguntas filosóficas que contestarlas.

Fuente: Camus, A. (1942). Fragmento adaptado.

El tipo de texto en el que mejor se inscribe el texto anterior es

- Texto argumentativo tipo artículo reflexivo sobre los orígenes y representantes del pensamiento filosófico.
- Texto narrativo de tipo crónica, que habla acerca de los orígenes y la importancia de la filosofía.
- Texto argumentativo en el contexto de una novela sobre las características del pensamiento filosófico.
- Texto narrativo dirigido a historiadores especialistas en los orígenes y la importancia de la filosofía.

¿Estás seguro de tu opción de respuesta? ¿Por qué? ¿Qué tanto conocimiento tienes del texto argumentativo? ¿Qué elementos crees que se requieren para contestar esta pregunta?



## Ahora... verifiquemos

1. De acuerdo con tus saberes, organiza las partes que posee un texto argumentativo.

Estructura del texto argumentativo:

- Conclusión ( ).
- Ideas de soporte a la tesis ( ).
- Tesis ( )
- Introducción ( ).

Para el caso del texto leído anteriormente,  
¿cuál podría ser la tesis o idea central?



2. Lee la siguiente definición y escribe una conclusión:

Los textos argumentativos son aquellos que se especializan en presentar y defender una tesis a partir de ideas, ejemplos y situaciones que posibiliten convencer al lector. Es un texto que posee varias partes: la introducción que plantea el tema a tratar y algunas de las fuentes que se utilizarán para la explicación; la presentación de la tesis, idea central sobre la cual se quiere expresar posturas e ideas; el cuerpo de la argumentación, que incluye los diversos argumentos que defienden la tesis central, y la conclusión, en donde el autor delimita los efectos primordiales de la tesis.

Algunos ejemplos de texto argumentativo son: artículos de revistas de análisis económico, político y social, ensayos, debates, anuncios publicitarios, editoriales, reseñas, discursos políticos, artículos de opinión, entre otros.

Mi conclusión es:

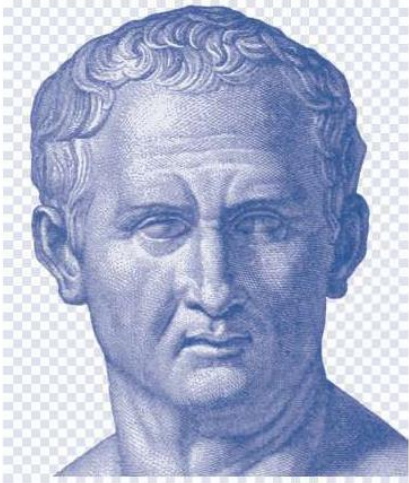
De acuerdo con la lectura, responde:

3. ¿Qué características del texto argumentativo identificas en el fragmento inicial?

4. ¿Qué tipo de texto argumentativo es? ¿Por qué?

5. ¿Estás de acuerdo con las ideas afirmadas en el fragmento?  
¿Por qué?

## Ahora... confirmemos



Fuente: <https://img2.freepng.es/20180331>

### Un dato curioso:

Cicerón fue un político, filósofo y orador romano que se distinguió por la potencia de sus discursos. Muchos alababan su capacidad para convencer a sus detractores de las ideas que poseía.

Sin embargo, su actitud no estuvo desprovista de grandes enemigos que ocasionaron su muerte.

Te invitamos a conocer más sobre este personaje.

### Explicación

Las clases de argumento:

Con el fin de dar peso a las afirmaciones que se desarrollen en cualquier tipo de texto argumentativo, existen formas y estructuras de las ideas de soporte que permiten persuadir al lector. Entre los tipos de argumento tenemos:

- **Objetivos:** son aquellos que se basan en hechos comprobables a través de la ciencia o en cifras aportadas por estudios especializados.
- **Ejemplificación:** son aquellos que toman situaciones de la cotidianidad para expresar el peso de razón que poseen sus ideas.
- **De autoridad:** son aquellas citas textuales de otros autores que se toman como referencia.

Entonces, ¿fue correcta la selección que realicé? En caso de que no, ¿cuál es la opción correcta con lo que aprendí?

## 2. EL ENSAYO



### Conceptualización

#### EL ENSAYO

El ensayo es un escrito en el que el autor hace un análisis de un cierto asunto o idea, manifiesta su punto de vista y da una opinión personal. Este escrito es generalmente breve, y en él se expone, se analiza y comenta el tema.

#### Características del ensayo

- Es un texto flexible en el que se puede tratar una gran variedad de temas con toda libertad.
- El autor da a conocer su punto de vista; es la opinión que él tiene respecto al asunto que se trata.
- El autor debe tener cierto conocimiento del tema y ser capaz de emitir un juicio respecto al asunto.
- La opinión de quien lo escribe se enriquece con investigaciones que hace al respecto.
- El tratamiento que se da al tema es variado: se puede presentar como algo inacabado, para encubrir una ironía o puede ser polémico.

#### Partes de un ensayo

- **Introducción:** Párrafo (s) del escrito en los que se presenta la temática y, generalmente, se enuncia la postura a través de una tesis.
- **Desarrollo:** Párrafo(s). En este punto, el autor amplía la información a través de los argumentos que soportan del tema.
- **Conclusión:** Párrafo(s) que emplea el autor para cerrar su ensayo. Buen sentido del diseño, lo que implica planificación en blocs de trabajo.

#### ¿Cómo se hace un ensayo?

##### Antes de escribirlo

- Se debe elegir un tema que sea interesante para quien lo escribe
- Fijar una postura ante el tema (tesis)
- Recopilar y analizar información sobre el tema revisando que las fuentes consultadas sean confiables. Así mismo, es

recomendable rescatar los datos de la bibliografía que se consulta.

- Plasmar las ideas que vayan surgiendo en un esquema de redacción; en éste se organizan las ideas que se escribirán en el inicio, el desarrollo y la conclusión, así como los autores y fuentes consultadas que serán citadas.

##### Al estarlo escribiendo

- Empezar a escribir el ensayo tomando como guía el esquema de redacción que se realizó previamente.
- Enunciar, desde la introducción, la postura frente al tema que se va a desarrollar, sustentándola con ejemplos, datos, y argumentos.
- Ser concreto en las ideas; para ello se debe tener claro qué se va a decir y de qué manera se va a decir.
- Revisar que el texto tenga coherencia; esto se logra organizando y jerarquizando las ideas, así como constatando que los párrafos sean comprensibles y que además exista relación entre ellos.
- Es conveniente recordar que los párrafos se construyen a partir de una idea central alrededor de la cual giran otras ideas relacionadas que la explican o la especifican.

##### Después de escribirlo

- Releer el ensayo completo analizando si es comprensible tanto para el autor, como para los posibles destinatarios. (Es conveniente pedir a un compañero o amigo que lo lea y nos proporcione sugerencias de mejora).
- Revisar los signos de puntuación; esto se puede realizar leyendo el texto en voz alta.
- Examinar el vocabulario procurando que sea variado y apropiado.
- Cuidar la ortografía, si es posible apoyándose en un diccionario.
- Reescribir los fragmentos del ensayo

## ELABORAR UN ENSAYO

- Temáticas para el ensayo

### Discriminación

Se produce cuando las personas reciben un trato menos favorable que el dispensado a las demás que se encuentran en una situación comparable solo porque forman parte, o se considera que pertenecen, a un determinado grupo o categoría de personas. Las personas pueden ser discriminadas debido a su edad, discapacidad, etnia, origen, creencias, raza, religión, sexo o género, orientación sexual, idioma, cultura y por muchos otros factores. La discriminación, que a menudo es el resultado de los prejuicios que tienen las personas, hace que la gente se sienta impotente, impide que se conviertan en ciudadanos activos y que participen en el desarrollo de sus habilidades y, en muchos casos, de acceder al trabajo, a los servicios de salud, educación o vivienda.



### La intolerancia

Es una falta de respeto a las prácticas o creencias distintas de la propia. También implica el rechazo de las personas a quienes consideramos diferentes, por ejemplo, los miembros de un grupo social o étnico distinto al nuestro, o las personas que son diferentes en su orientación política o sexual. La intolerancia puede manifestarse en una amplia gama de acciones a través de discursos de odio, causar lesiones físicas o incluso el asesinato.





## Segregación

Se entiende como la marginación o exclusión de la que puede ser víctima una persona o un grupo de personas por motivos raciales, sociales, políticos, religiosos o culturales. La segregación puede presentarse de distintas formas en función de la cultura y el contexto sociohistórico, y puede manifestarse a diferentes niveles:

- Segregación racial
- Segregación sexual o de género
- Segregación religiosa
- Segregación política o ideológica
- Segregación urbana o territorial



Ver: <https://www.youtube.com/watch?v=FPvwKP8G4sA>

## PLANEACIÓN DEL ENSAYO

TEMA: \_\_\_\_\_

Tesis u Opinión:

---

---

Argumentos:

- 1 \_\_\_\_\_
- 2 \_\_\_\_\_
- 3 \_\_\_\_\_
- 4 \_\_\_\_\_
- 5 \_\_\_\_\_



### 3. MEDIOS DE COMUNICACIÓN



#### 1. LUEGO DE OBSERVAR LOS DIFERENTES LOGOS DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN RESPONDE:

- Describe los anteriores Medios de Comunicación especificando si son prensa, radio, TV, Internet, Etc.
- Elabora una lista de OTROS medios de comunicación que conozcas o utilices para estar informado.
- En términos generales, ¿Crees que los Medios de Comunicación presentan información Verídica? ¿Por qué?
- Además de Informar ¿Qué otra(as) funciones crees que tienen los medios de comunicación? ¿Por qué?

#### 2. REALIZA UNA REFLEXIÓN SOBRE LECTURAS TEXTOS (UNA PÁGINA)

##### El impacto en la sociedad

##### El síndrome del menor esfuerzo

El porqué la televisión se convirtió en una forma de comunicación tan predominante es todavía objeto de ferviente debate entre académicos y críticos. [...] Siendo las condiciones sociales de nuestras sociedades las que son, el "síndrome del menor esfuerzo", que parece estar asociado con la comunicación mediada por la TV, podría explicar la velocidad y penetración de su dominio como medio de comunicación apenas apareció en la escena histórica. Por ejemplo, de acuerdo con estudios de los medios de comunicación, solo una pequeña proporción de las personas elige por anticipado el programa que va a ver. En general, la primera decisión es ver televisión, luego se pasa por los programas hasta que el más atractivo es seleccionado o, con más frecuencia, el menos aburrido.

Manuel Castells (adaptación). *El surgimiento de la sociedad de redes* 1996





## Los medios de comunicación y la sociedad

### Desarrollo de los medios y su influencia

Los medios de comunicación hacen parte de la vida cotidiana y nos transforman constantemente. La imagen que construimos de la realidad está mediada y condicionada por los medios de comunicación y las experiencias que estos suministran. Los medios de comunicación, como emisores de información, buscan ejercer algún tipo de influencia sobre el receptor. La radio, la televisión, la internet, el teléfono, los periódicos, las revistas, etc., nos ofrecen conocimientos sobre el mundo, pero a la vez, influyen en nuestras ideas y nuestra conducta.

Con la radio por ejemplo fue posible acceder a la información de los hechos más recientes. Sin embargo al convertirse en un medio comercial que incluye, además de las noticias, publicidad, música, concursos y programas de variedades, la radio logra ejercer influencia en las personas. Lo mismo ocurre con la televisión, unifica y homogeneiza gustos y maneras de vestir y hablar, etc. En conclusión los medios de comunicación contribuyen a la construcción de estereotipos, es decir, modelos de conducta para la sociedad y al mismo tiempo simplifican la complejidad de los comportamientos humanos.

[influenciacomunicacion.blogspot.com.co](http://influenciacomunicacion.blogspot.com.co) (fragmento).  
12 de noviembre de 2010.

## 4. ESTRATEGIAS DE MANIPULACIÓN MEDIÁTICA

### NOAM CHOMSKY Y LAS 10 ESTRATEGIAS DE MANIPULACIÓN MEDIÁTICA



El lingüista Noam Chomsky elaboró la lista de las “10 Estrategias de Manipulación” a través de los medios.

**1. La estrategia de la distracción.** El elemento primordial del control social es la estrategia de la distracción que consiste en desviar la atención del público de los problemas importantes y de los cambios decididos por las élites políticas y económicas, mediante la técnica del diluvio o inundación de continuas distracciones y de informaciones insignificantes. La estrategia de la distracción es igualmente indispensable para impedir al público interesarse por los conocimientos esenciales, en el área de la ciencia, la economía, la psicología, la neurobiología y la cibernética. “Mantener la Atención del público distraída, lejos de los verdaderos problemas sociales, cautivada por temas sin importancia real. Mantener al público ocupado, ocupado, ocupado, sin ningún tiempo para pensar; de vuelta a granja como los otros animales (cita del texto ‘Armas silenciosas para guerras tranquilas)’”.

**2. Crear problemas y después ofrecer soluciones.** Este método también es llamado “problema-reacción-solución”. Se crea un problema, una “situación” prevista para causar cierta reacción en el público, a fin de que éste sea el mandante de las medidas que se desea hacer aceptar. Por ejemplo: dejar que se desenvuelva o se intensifique la violencia urbana, u organizar atentados sangrientos, a fin de que el público sea el demandante de leyes de seguridad y políticas en perjuicio de la libertad. O también: crear una crisis económica para hacer aceptar como un mal necesario el retroceso de los derechos sociales y el desmantelamiento de los servicios públicos.

**3. La estrategia de la gradualidad.** Para hacer que se acepte una medida inaceptable, basta aplicarla gradualmente, a cuentagotas, por años consecutivos. Es de esa manera que condiciones socioeconómicas radicalmente nuevas (neoliberalismo) fueron impuestas durante las décadas de 1980 y 1990: Estado mínimo, privatizaciones, precariedad, flexibilidad, desempleo en masa, salarios que ya no aseguran ingresos decentes, tantos cambios que hubieran provocado una revolución si hubiesen sido aplicadas de una sola vez.

**4. La estrategia de diferir.** Otra manera de hacer aceptar una decisión impopular es la de presentarla como “dolorosa y necesaria”, obteniendo la aceptación pública, en el momento, para una aplicación futura. Es más fácil aceptar un sacrificio futuro que un sacrificio inmediato. Primero, porque el esfuerzo no es empleado inmediatamente. Luego, porque el público, la masa, tiene siempre la tendencia a esperar ingenuamente que “todo irá mejorar mañana” y que el sacrificio exigido podrá ser evitado. Esto da más tiempo al público para acostumbrarse a la idea del cambio y de aceptarla con resignación cuando llegue el momento.

**5. Dirigirse al público como criaturas de poca edad.** La mayoría de la publicidad dirigida al gran público utiliza discurso, argumentos, personajes y entonación particularmente infantiles, muchas veces próximos a la debilidad, como si el espectador fuese una criatura de poca edad o un deficiente mental. Cuanto más se intente buscar engañar al espectador, más se tiende a adoptar un tono infantilizante. ¿Por qué? “Si uno se dirige a una persona como si ella tuviese la edad de 12 años o menos, entonces, en razón de la sugestionabilidad, ella tenderá, con cierta probabilidad, a una respuesta o reacción



también desprovista de un sentido crítico como la de una persona de 12 años o menos de edad (ver “Armas silenciosas para guerras tranquilas”).

**6. Utilizar el aspecto emocional mucho más que la reflexión.** Hacer uso del aspecto emocional es una técnica clásica para causar un corto circuito en el análisis racional, y finalmente al sentido crítico de los individuos. Por otra parte, la utilización del registro emocional permite abrir la puerta de acceso al inconsciente para implantar o injertar ideas, deseos, miedos y temores, compulsiones, o inducir comportamientos...

**7. Mantener al público en la ignorancia y la mediocridad.** Hacer que el público sea incapaz de comprender las tecnologías y los métodos utilizados para su control y su esclavitud. “La calidad de la educación dada a las clases sociales inferiores debe ser la más pobre y mediocre posible, de forma que la distancia de la ignorancia que planea entre las clases inferiores y las clases sociales superiores sea y permanezca imposible de alcanzar para las clases inferiores (ver ‘Armas silenciosas para guerras tranquilas’).”

**8. Estimular al público a ser complaciente con la mediocridad.** Promover al público a creer que es moda el hecho de ser estúpido, vulgar e inculto...

**9. Reforzar la autculpabilidad.** Hacer creer al individuo que es solamente él el culpable por su propia desgracia, por causa de la insuficiencia de su inteligencia, de sus capacidades, o de sus esfuerzos. Así, en lugar de rebelarse contra el sistema económico, el individuo se auto desvalida y se culpa, lo que genera un estado depresivo, uno de cuyos efectos es la inhibición de su acción. Y, sin acción, no hay revolución!

**10. Conocer a los individuos mejor de lo que ellos mismos se conocen.** En el transcurso de los últimos 50 años, los avances acelerados de la ciencia han generado una creciente brecha entre los conocimientos del público y aquellos poseídos y utilizados por las élites dominantes. Gracias a la biología, la neurobiología y la psicología aplicada, el “sistema” ha disfrutado de un conocimiento avanzado del ser humano, tanto de forma física como psicológicamente. El sistema ha conseguido conocer mejor al individuo común de lo que él se conoce a sí mismo. Esto significa que, en la mayoría de los casos, el sistema ejerce un control mayor y un gran poder sobre los individuos, mayor que el de los individuos sobre sí mismos.

➤ **Realiza una exposición en donde expliques y des ejemplos cada una de las estrategias de manipulación.**