



## INSTITUCIÓN EDUCATIVA LA SIERRA

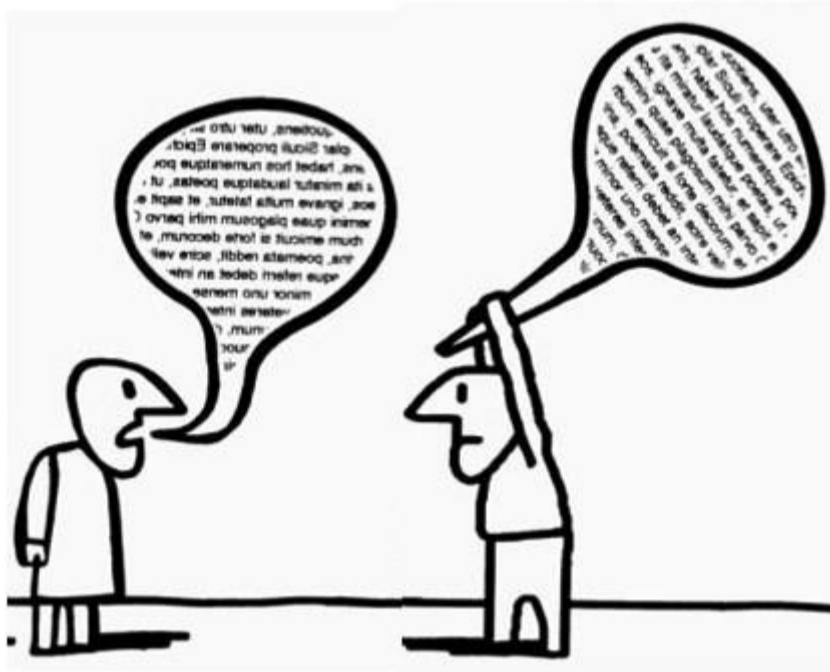
Creada por Resolución N°012065 del 05 de octubre de 2015 y 014399 del 20 de noviembre de 2015.

DANE: 105001026581 NIT:900935808-1

[ie.lasierracollegiomaestro@gmail.com](mailto:ie.lasierracollegiomaestro@gmail.com)

Nombre docente: CATALINA JIMÉNEZ BEJARANO ( <a href="mailto:koreaboo2021@gmail.com">koreaboo2021@gmail.com</a> )- 3505558690	
Área: HUMANIDADES- LENGUA CASTELLANA	
Tema: EL TEXTO ARGUMENTATIVO 1.	
Grado: 9	
Periodo: 1 (Semana 10 y 11 )	Fecha: del 5 al 16 de abril
Nombre del Estudiante:	Grado:

### EL TEXTO ARGUMENTATIVO



Argumentar consiste en defender razonadamente una opinión con el fin de que el destinatario haga suya la idea que el emisor sostiene. Su eficacia dependerá, pues, de la consistencia y la fuerza persuasiva de los argumentos.

#### La argumentación y sus dimensiones

La argumentación consiste en defender una idea u opinión alegando una serie de razones que la apoyan. El propósito de la argumentación es convencer a alguien de la validez de una idea o persuadirlo para que adopte un determinado comportamiento. De ahí que en la argumentación sea posible distinguir dos dimensiones: una lógica, en la medida en que se aportan razones, y otra práctica, por cuanto la finalidad última es lograr la adhesión del receptor.

La argumentación tiene una gran importancia en la vida social; a ella acudimos continuamente para justificar nuestro comportamiento o influir en el de los demás.

#### Elementos comunicativos de la argumentación

La argumentación se produce en una situación de comunicación peculiar, en la que hay que tener en cuenta tres elementos: el emisor, el destinatario y el modo de comunicación.

- El emisor es la persona que lleva a cabo la argumentación. En ocasiones, el emisor permanece en el anonimato; es lo que ocurre, por ejemplo, en la mayoría de los anuncios publicitarios. La naturaleza del emisor, su prestigio o su descrédito, es un factor que añade o resta fuerza a la argumentación. El emisor se debe expresar de manera sencilla, ordenada y adaptada a las circunstancias en que se encuentra. El emisor tiene que exponer sus argumentos basándose en su experiencia personal y en la opinión de especialistas, intentando ser siempre objetivo.

- El destinatario es la persona o grupo de personas a las que va dirigida la argumentación. El destinatario puede ser individual o colectivo, concreto (una persona conocida por el emisor) o genérico (un conjunto potencial de receptores a los que el emisor no conoce).



## INSTITUCIÓN EDUCATIVA LA SIERRA

Creada por Resolución N°012065 del 05 de octubre de 2015 y 014399 del 20 de noviembre de 2015.

DANE: 105001026581 NIT:900935808-1

[ie.lasierracollegiomaestro@gmail.com](mailto:ie.lasierracollegiomaestro@gmail.com)

- El modo de comunicación afecta a cuestiones como el carácter público o privado de la argumentación, la presencia o ausencia física del destinatario, la posibilidad de réplica por parte de este, etc.

La argumentación será eficaz en la medida en que el emisor consiga que el destinatario adopte el punto de vista defendido o bien modifique su comportamiento en el sentido deseado. Para ello, el emisor habrá de tener en cuenta tanto las características del destinatario como los factores relacionados con el modo de comunicación.

### Los argumentos

La opinión que se sustenta recibe el nombre de tesis y las razones que se alegan en su defensa se denominan argumentos.

Para que la argumentación resulte eficaz, el emisor debe tener presentes las características y creencias de las personas a las que se dirige; solo así podrá conocer a qué argumentos son más sensibles. Además, estos deben estar relacionados con la tesis de tal modo que la aceptación de los argumentos conduzca a la aceptación de la tesis. En las argumentaciones es frecuente que el emisor se manifieste en su propio texto (mediante el uso de la primera persona, por ejemplo) y que se refiera directamente al destinatario con el fin de implicarle en el discurso.

No obstante, a veces el emisor prefiere dar a su argumentación una apariencia de objetividad y construye su texto en tercera persona.

Los argumentos se apoyan en unos valores, creencias o premisas que se suponen aceptados por la mayor parte de los miembros de la comunidad. Tales premisas compartidas reciben el nombre de tópicos y permiten clasificar los argumentos con arreglo a su contenido.

Entre los argumentos basados en tópicos, los siguientes se emplean con mucha frecuencia:

- El argumento de la mayoría se basa en el tópico de la cantidad («Lo mayor o más numeroso es preferible a lo menor o menos numeroso»).

Ejemplo: La película ha tenido más de dos millones de espectadores, así que debe de ser muy buena.

- El argumento de utilidad se basa en el tópico de lo útil («Lo útil es preferible a lo que no lo es»).

Ejemplo: Ayudar a los pueblos de África nos beneficiará a todos.

- El argumento ético se basa en el tópico de la moralidad («Lo moral es preferible a lo inmoral»).

Ejemplo: Señores miembros y responsables de Europa, es a su solidaridad y a su bondad a las que gritamos por el socorro de nuestro pueblo.

- El argumento hedonista se basa en el tópico del placer («Lo placentero es preferible a lo desagradable»).

Ejemplo: Playa Palmeras: el paraíso en la Tierra.

### La fuerza de los argumentos

No todos los argumentos tienen el mismo poder de convicción. La fuerza persuasiva de un argumento depende de su consistencia interna y del grado de aceptación de la premisa en que se apoya. Un argumento es consistente cuando está bien construido y sirve para defender la tesis. En el siguiente enunciado, por ejemplo, se emplea un argumento consistente:

- Fumar es perjudicial para la salud porque el tabaco origina muchas enfermedades.

No sería consistente, sin embargo, el argumento que se esgrime en este otro enunciado:

- Fumar es perjudicial para la salud porque mi primo sufrió un accidente cuando iba fumando.



## INSTITUCIÓN EDUCATIVA LA SIERRA

Creada por Resolución N°012065 del 05 de octubre de 2015 y 014399 del 20 de noviembre de 2015.

DANE: 105001026581 NIT:900935808-1

[ie.lasierracollegiomaestro@gmail.com](mailto:ie.lasierracollegiomaestro@gmail.com)

### ACTIVIDAD

1. Escribe un texto de unas 15 líneas exponiendo tus ideas a favor o en contra de la práctica de la Educación Física en la enseñanza secundaria. Sigue los pasos siguientes:
  - Plantea la opinión que tengas sobre el tema o bien lo que pueda pensar un profesor de Educación Física.
  - Desarrolla tus ideas, fundamentando tus opiniones con razones concretas.
  - Llega a una conclusión.

2. Redacta un texto argumentativo en el que desarrolles la siguiente idea: “La programación difundida a través de la televisión, aparte de entretener, puede ser educativa”. Recuerda que puedes confirmar o refutar esta tesis.

3.

**ACTIVIDAD 3** Relaciona cada definición con su nombre

<b>A-: SE SUSTENTA EN LA CREENCIA DE QUE SI ALGO ES ACEPTADO POR LA MAYORÍA NO DEBE SER ERRÓNEO</b>	<b>1- POR LAS CONSECUENCIAS</b>
<b>B-: SE COMPARA ESTE HECHO CON OTRO AL QUE SE CONSIDERA SIMILAR.</b>	<b>2-EXPERIENCIA PERSONAL</b>
<b>C-SE BASA EN LOS RESULTADOS, DE SI ESTOS SON POSITIVOS O NEGATIVOS</b>	<b>3-AUTORIDAD</b>
<b>D-:SE FUNDAMENTA EN APOYAR LA TESIS EN UN PERSONA DE MUCHO PRESTIGIO</b>	<b>4- UNIVERSALIDAD</b>
<b>E-:SE UTILIZA UN HECHO CONCRETO COMO REPRESENTATIVO DE LO QUE SUCEDE</b>	<b>5-SINGULARIDAD</b>
<b>F-: SE OFRECEN CIFRAS ESTADÍSTICAS QUE DEMUESTRAN ALGO.</b>	<b>6-SEMEJANZA O ANALOGÍA</b>
<b>G-: SE APELA A QUE EL HECHO ES DIFERENTE Y ÚNICO</b>	<b>7-DATOS OBJETIVOS</b>
<b>H-: SE BASA EN MOTIVOS MORALES .</b>	<b>8-GENERALIZACIÓN</b>
<b>I-: SE BASA EN VIVENCIAS, OBSERVACIONES Y EXPERIENCIAS DEL AUTOR.</b>	<b>9-ÉTICOS</b>

#### CRITERIOS PARA EVALUACIÓN DEL TALLER

critérios de evaluación/ valoración	No evaluado	Bajo (1 – 2.9)	Básico (3.0 – 3.9)	Alto (4.0 - 4.5)	Superior (4.6 – 5)
Envía el taller	No envía las actividades y no hay comunicación con el acudiente y con el estudiante	No Envía actividades, pero da razón, la cual debe estar justificada con la falta de acceso a los medios para enviar el mismo. En caso de evidenciar copia o fraude el trabajo será valorado en nivel bajo.	Envía las actividades, pero de forma incompleta, con respuestas incorrectas o no es legible la evidencia.	Envía las actividades completas con un nivel alto en su desarrollo del taller.	Envía las actividades completas, con un nivel de desarrollo superior en la resolución del taller.

