**GUÍA DE AUTOAPRENDIZAJE N°11**

**LENGUAJE Y COMUNICACIÓN III° MEDIO**

**Nombre\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_III Medio\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Objetivo**

OA 3 Analizar y comprender textos de diversos géneros discursivos no literarios orales, escritos y audiovisuales, considerando: Las relaciones establecidas entre las ideas para construir razonamientos, así como la selección y la veracidad de la información.

Se les recuerda que ante cualquier problema, duda o consulta puedes escribir al siguiente correo escobarprofe@gmail.com El docente a cargo de contestar los correos enviados, es José Luis Escobar Pacheco.

SE LES SOLICITA QUE EN EL ASUNTO DEL CORREO ESPECIFIQUEN EL NOMBRE DEL ALUMNO Y EL CURSO.

GRACIAS



|  |
| --- |
| “El desarrollo de las guías de autoaprendizaje puedes imprimirlas y archivarlas en una carpeta por asignatura o puedes solo guardarlas digitalmente y responderlas en tu cuaderno (escribiendo solo las respuestas, debidamente especificadas, N° de guía, fecha y número de respuesta)”  |

**Observa los vídeos complementarios; orientan la resolución de actividades:**

<https://youtu.be/o3a8L4ZZNFk>

<https://youtu.be/fUYBf1YEtn8>

<https://youtu.be/XxocyxgtWGY>

El siguiente trabajo busca afianzar las **estrategias de comprensión** de **textos argumentativos** revisadas con anterioridad. Apóyate en los contenidos, ya que estos ejercicios ahondan en la habilidad de “reconocer”, es decir, exigen aplicación de conocimiento específico de la asignatura.

**TÉRMINOS PAREADOS:** Conecta los conceptos de la **columna A** con las definiciones expuestas en la **columna B**. Anota el número correspondiente en el espacio asignado. Sobran conceptos y definiciones.

|  |  |
| --- | --- |
| **CONCEPTOS** | **DEFINICIONES** |
| 1.2.3.4.5. | **CONSENSO****ACTO ASERTIVO****PERSUADIR****GARANTÍA****ARGUMENTO SINTOMÁTICO** |  | Tipo de argumento que consiste en fundamentar a través de la causa del fenómeno, vale decir, implica indagar en los antecedentes del problema. |
| 5 | Tipo de base que consiste en comunicar los signos o síntomas que evidencian una tesis, es decir, incluye las pruebas que demuestran la postura del autor. |
| 4 | Conclusión que relaciona de modo lógico a la tesis con los argumentos que la sustentan. |
| 1 | Negociación o acuerdo que se logra entre dos partes inicialmente en desacuerdo. |
| 3 | Mecanismo argumentativo que se desprende de un enfoque afectivo-emotivo, por lo cual apela constantemente a los sentimientos del receptor. |
| 2 | Consiste en “afirmar” o “negar” una idea sobre la realidad. Implica tener conciencia y conocimiento del tema, para expresarse con distintos grados de certeza. |

|  |  |
| --- | --- |
| **CONCEPTOS** | **DEFINICIONES** |
| 6.7.8.9.10. | **ASERCIÓN****FUNCIÓN APELATIVA****DISUADIR****RESPALDO****ARGUMENTO ANALÓGICO** | 10 | Tipo de argumento racional que funciona comparando las razones del autor con situaciones o casos homologables (mismo nivel). |
| 5 | Tipo de base que consiste en comunicar los signos o síntomas que evidencian una tesis, es decir, incluye las pruebas que demuestran la postura del autor. |
| 9 | Fuente de información externa que incluye “otras voces” a la argumentación, otorgándole mayor validez a lo planteado por el autor del discurso. |
| 7 | Esta función del lenguaje indica que el discurso se centra en el receptor, es decir, en las respuestas (verbales o no verbales) que pueda dar el interlocutor del discurso.  |
| 6 | Tesis o punto de vista, implica una afirmación o negación de la realidad con distintos grados de certeza. |
| 3 | Finalidad argumentativa que procede mediante argumentos afectivos, emotivos o retóricos. |

**SELECCIÓN MULTIPLE**: Lee con atención cada pregunta y selecciona la alternativa que consideres correcta en cada caso.

1. La diferencia entre convencer y persuadir radica en que, mientras la primera:
	1. apela a los sentimientos; la segunda, a lo lógico-racional
	2. exige argumentos racionales; la segunda, justificaciones emotivas.
	3. solicita respuestas inmediatas; la segunda, refutaciones mediatas.
	4. requiere actitud crítica; la segunda, aptitudes lúdicas.
	5. reclama lenguaje culto; la segunda, lenguaje inculto e informal.
2. “El discurso argumentativo es uno de los que posee mayor impacto social y político, ya que es vital para establecer \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, es decir, para conseguir acuerdos que validen la vida en \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”. Complete.
3. consensos – democracia
4. soluciones – gobernabilidad
5. imposiciones – autoridad
6. problemas – sociedad
7. disensos - cultura

**Texto Nº 1** (Ejercicios N°3 y N°4)

“Debes dar a tu automóvil los mismos cuidados que le das a tu cuerpo, mantenerlo en buenas condiciones, limpio, repararlo cuando lo requiera y usar de modo racional sus beneficios, sólo así su rendimiento será óptimo”.

1. La aserción sobre la cual se estructura la argumentación anterior es de tipo:
2. Lógica racional de certeza.
3. Lógica racional de probabilidad.
4. Retórico afectiva de certeza.
5. Retórica afectiva de probabilidad.
6. Retórica persuasiva.
7. El texto anterior alude a un argumento basado en:
8. datos y hechos.
9. generalizaciones.
10. relaciones de causalidad.
11. definiciones.
12. comparaciones.

**Texto Nº 2** (Ejercicio N°5)

“El derecho de las mujeres a votar fue ganado después de una lucha. El derecho de las mujeres a asistir a los colegios secundarios y a la universidad también fue ganado sólo después de una larga lucha. El derecho de la mujer a la igualdad de oportunidades en el trabajo está siendo ganado en una lucha cotidiana. Por lo tanto, la mujer ha obtenido sus derechos gracias a que ha luchado por ellos”.

1. ¿Qué modo de razonamiento se utiliza en el fragmento anterior?
2. Analógico.
3. Instrumental
4. Sintomático
5. Generalización
6. Autoridad