**GUÍA N°1**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| P. Ideal | P. Real | P. Adicional | P. Total | **Nota** |
| 16= 7.0  10=4.2 |  |  |  |  |

**PARTICIPACIÓN Y ARGUMENTACIÓN EN DEMOCRACIA**

**Unidad N° 1**

**“ARGUMENTACIÓN EN DISTINTOS ÁMBITOS DE PARTICIPACIÓN SOCIAL”**

**Nivel: 3eros medios**

|  |  |
| --- | --- |
| **Eje** | **Objetivo del aprendizaje** |
|  | * **OA 5. Utilizar formas de argumentación y de legitimación del conocimiento pertinentes al ámbito de participación, a la comunidad discursiva y a los propósitos de sus argumentaciones** |
| **Habilidades** | * **Maneras de pensar** (desarrollo del pensamiento crítico, de la metacognición, de la comunicación y actitudes – Trabajar con empatía y respeto en el contexto de la diversidad, eliminando toda expresión de prejuicio y discriminación) * **Herramientas para trabajar** (desarrollo de la alfabetización digital, desarrollo del uso de la información, desarrollo de actitudes - Interesarse por las posibilidades que ofrece la tecnología para el desarrollo intelectual, personal y social del individuo. • Valorar las TIC como una oportunidad para informarse, investigar, socializar, comunicarse y participar como ciudadano) |
| **Indicador de logro** | * **Identifican los tipos de argumentos a redactar.** * **Elabora los diferentes tipos de argumentos.** |

**Nombre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Curso: \_\_\_\_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**INSTRUCCIONES:**

**I. Lee tranquilamente toda la guía**

**II. Luego resuelva las actividades que continúan de la lectura.**

**III. Al finalizar deben enviar esta guía hecha al correo:** [**cristinacuevasorrego@gmail.com**](about:blank)

**IV. Fecha de entrega lunes 30/03**

**CONTENIDO TEÓRICO**

**¿Qué es argumentación?**

La argumentación es una actividad discursiva cuya finalidad principal es influir sobre las creencias, actitudes y comportamientos del destinatario, es decir, influir en sus ideas, representaciones o ideologías.

**¿Qué es argumentar?**

En un sentido amplio, la argumentación es una práctica discursiva que responde a una función comunicativa: la que se orienta hacia el receptor para lograr su adhesión.

**Tipos de argumentos**

1. **Basados en datos y hechos.**

En ambos casos ***la información*** es irrebatible, pues descansa en hechos demostrables o en datos estadísticos. Esto no significa que la tesis sea irrebatible, sólo que los datos o hechos en que se sostiene su argumentación pueden serlo.

Por ejemplo, en un artículo llamado *Inmigrantes versus Inmigrantes* se señala la siguiente **tesis:**

“anteriores oleadas de inmigrantes (a E.E.U.U.) han querido limitar a los más nuevos, a menudo para evitar la competencia por trabajos y vivienda.”

Se presentan una serie de hechos (en **negritas**) para validarla:

“En la campaña para restringir la inmigración, hay muchos como Yeh. La semana pasada, **mientras miles de manifestantes latinos boicoteaban el trabajo y la actividad económica, otros llamaban a una conferencia de prensa en Washington para desmarcarse de sus pares inmigrantes** bajo el recién formado grupo "Tú no hablas por mí". Y en los foros de Internet, **programadores de computación asiáticos están alegando contra las visas temporales que hizo su propio paso a Estados Unidos posible.**”

Asimismo, se presentan datos (en **negritas**) que también avalan la argumentación:

“De acuerdo a **una encuesta realizada por el Pew Hispanic Center** el año pasado, el **23%** de los **1.200** hispánicos encuestados pensaban que la migración ilegal estaba dañando la economía de Norteamérica y bajando los salarios. Para la entidad, aquel **23%** era "una minoría significativa, concentrada entre latinos nacidos en Norteamérica".

Una encuesta más reciente a **800** inmigrantes legales, **conducida por Bendicen & Asociados de Miami,** y **patrocinada por New America Media**, encontró que el **23%** piensa que los inmigrantes indocumentados deberían ser deportados.”

Mitra Kalita

[http://diario.elmercurio.com/2006/05/20/el\_sabado/reportajes/noticias/08B339A4-CC1A-4F37-968B-B8DC8B1D2A4A.htm?id={08B339A4-CC1A-4F37-968B-B8DC8B1D2A4A](about:blank)}

La **argumentación basada en datos** es muy efectiva a la hora de intentar convencer al receptor, ya que se confunde fácilmente la veracidad de los hechos o datos con la veracidad de la tesis. Siempre que escuches argumentos como éste, fíjate bien en esta relación.

1. **Basados en relaciones causales**

Este tipo de argumento es bastante simple de identificar, ya que una parte de la información funciona como ***causa*** y otra como **efecto**.

Por ejemplo, en el libro llamado ***De la brevedad de la vida*** se señala el siguiente argumento de este tipo:

“No es que dispongamos de poco tiempo; es que perdemos mucho. *Bastante larga es la vida y aun sobrada para llevar a cabo las mayores empresas; pero cuando se desliza entre el lujo y la ociosidad, cuando no se destina a nada bueno, solo al vernos, por fin, obligados a cumplir nuestro último deber*, **sentimos que ha pasado aquella vida cuya marcha no percibíamos**. Así es: la vida que hemos recibido no es corta, pero nosotros la hacemos tal; no somos pobres de tiempo, sino pródigos. […] nuestra vida es harto suficiente para quién sabiamente la dispone.”

Séneca

***Si te fijas, en el ejemplo se establece una relación entre la idea de que la vida es breve con la mala utilización del tiempo. O sea, a causa de que malgastamos nuestro tiempo, la vida se nos hace corta (efecto).***

1. **Basados en definiciones**

Son aquellos argumentos que utilizan una definición con el fin de apoyar la tesis. Al igual que el anterior es bastante simple de identificar:

“**El “Software Libre'' es un asunto de libertad, no de precio**. Para entender el concepto, debes pensar en “libre'' como en “libertad de expresión'', no como en “bebidas gratis'' [N. del T.: en inglés una misma palabra (*free*) significa tanto libre como gratis, lo que ha dado lugar a cierta confusión].

“Software Libre'' se refiere a la libertad de los usuarios para ejecutar, copiar, distribuir, estudiar, cambiar y mejorar el software. De modo más preciso, se refiere a cuatro libertades de los usuarios del software:

* La libertad de usar el programa, con cualquier propósito.
* La libertad de estudiar cómo funciona el programa, y adaptarlo a tus necesidades.
* La libertad de distribuir copias, con lo que puedes ayudar a tu vecino.
* La libertad de mejorar el programa y hacer públicas las mejoras a los demás, de modo que toda la comunidad se beneficie.

[http://www.gnu.org/philosophy/free-sw.es.html](about:blank)

***El ejemplo es un fragmento de un artículo en el que se defiende la idea de que los programas de computación “libres” no tienen por qué ser gratuitos. Para sostener esta tesis, el emisor recurre a la definición del software libre: comienza comentando la confusión que produce su nombre original en inglés (free), para luego abordar directamente lo que es, limitando las “libertades” que lo caracterizan.***

1. **Basados en comparaciones**

Son aquellos argumentos que organizan la información a partir de semejanzas y diferencias para apoyar la tesis.

Por ejemplo, en el libro llamado *Utopía* se señala el siguiente argumento de este tipo:

“Al poco tiempo de relacionarnos con **ellos (utópicos)** **habían** adoptado nuestras mejores invenciones, pero pienso que deberá transcurrir mucho tiempo antes de que nosotros adoptemos lo que hay en **sus invenciones** por muy por encima de las nuestras. Y éste es el motivo principal de que **su país**, aunque no estemos en inferioridad de condiciones en cuanto a inteligencia y riquezas, se halle con **mejor** organización que los nuestros y **florezca con mayor bienestar**.”

Tomás Moro

En este argumento, el emisor establece una comparación entre el país de **los utópicos** y el país en el que habita el personaje que está hablando. Lo que está diciendo es que la isla de **Utopía** está mejor organizada y que en ella se vive mejor que en el lugar donde vive el emisor. Para esto establece una comparación en la forma que tienen **ellos** de adquirir los conocimientos de quienes los visitan, en oposición a la dificultad con que el emisor y sus compatriotas (nosotros) lo hacen.

1. **Basados en descripciones**

Son aquellos argumentos que, para apoyar la tesis, **utilizan una descripción**. Se usa cuando la enumeración de las características de lo que estamos defendiendo entregan un aporte a la hora de convencer al receptor. Mediante la descripción se pueden mezclar o imbricar tanto el convencimiento por medio de la razón (las características que se nombran validan la tesis) como la persuasión mediante las sensaciones o las emociones (si el receptor es seducido por las características que se exponen en el argumento)

**Tesis**: **“Y éste es el motivo principal de que su país (Utopía) se halle con mejor organización que los nuestros y florezca con mayor bienestar.”**

“Los utópicos, tanto hombres como mujeres, se dedican a la agricultura, teniendo todos un gran conocimiento respecto a sus labores. Todos son preparados para el campo desde pequeños, por medio de instrucción dada en la escuela y por prácticas realizadas a manera de juegos en los huertos cercanos a la ciudad, donde los niños no solamente observan, sino que, se ejercitan en los trabajos corporales, lo cual les obliga a adiestrar sus músculos.

Además de la agricultura, que, como manifesté, es ocupación común a todos, se instruyen en un oficio concreto: tejer lana y lino, albañilería, herrería o carpintería. No existen otras tareas dignas de mención entre los utópicos.”

Tomás Moro

**En este ejemplo**, que fue extraído del mismo texto que el ejemplo anterior, el emisor describe la isla de Utopía, específicamente la manera que tienen de distribuir los oficios en ella. Si el receptor de este mensaje gusta de la vida del campo, va a estar de acuerdo con la tesis que aparece subrayada. En cambio, si prefiere la vida de la ciudad alejada del campo, lo más probable es que no comparta la tesis, aunque pueda estar de acuerdo en que es una mejor organización en términos racionales; por ejemplo, si el receptor no participa de las ganas de dedicarse a la agricultura.

1. **Basados en narraciones**

Corresponden a los argumentos que utilizan la narración para apoyar una tesis. En general, cuando aparece una narración lo que se busca es convencer al receptor que lo que el emisor está diciendo ocurrió, aunque pueda no haberlo hecho.

Por ejemplo, en el libro llamado *Apología de Sócrates* se señala el siguiente argumento de este tipo:

“Acerca del cuánto y cómo de mi sabiduría, les pondré por testigo al dios que reside en Delfos (Apolo). Ya conocen a Querefonte. Fue mi amigo en la Juventud, y también amigo de ustedes; fue desterrado, pero regresó con nosotros.

Sabéis, en verdad, cuán esforzado era Querefonte para sus empresas y, cuando fue a Delfos, se atrevió a consultar al oráculo -no se alboroten, repito amigos- acerca de si existía alguien más sabio que yo. La pitia (sacerdotisa) lo negó.”

Platón

Si te fijas bien, para probar la tesis de que el emisor (Sócrates) es sabio, relata la historia de un viaje de un personaje a Delfos, donde existía un oráculo del dios griego Apolo. El oráculo tenía la facultad de revelarles a los mortales aquello que, por sus limitaciones terrenales, no podían ver. De esta manera, Sócrates introduce una narración que apoya su tesis siempre y cuando sea verosímil para el receptor.

1. **Basados en la autoridad**

Son aquellos argumentos que **utilizan el nombre de una autoridad o de una institución de prestigio para apoyar una tesis.** Este es un tipo de argumento que de por si compromete al receptor en la medida en que este debe evaluar si considera prestigioso o no a quién es nombrado como apoyo.

Si te fijas en el ejemplo anterior (Platón) cuando Sócrates *narra* la visita de su amigo al oráculo, lo que está haciendo es recurrir también a la *autoridad* del oráculo del dios Apolo para apoyar su tesis. Probablemente para los griegos de su época (siglo IV antes de cristo) haya constituido una de las máximas autoridades posibles, pero ahora, ¿creerías tu que Sócrates es sabio porque una sacerdotisa de Apolo lo dijo? Es importante que te des cuenta que los tipos de argumento se pueden mezclar e imbricar con el fin de persuadir o convencer al receptor.

Por ejemplo, en el libro llamado *El elogio de la locura* se señala el siguiente argumento de este tipo:

“En primer lugar ved con qué providencia la naturaleza, madre y creadora del género humano, cuida de que en nada falte el aderezo de la locura. En efecto, según los definidores ***estoicos***, la sabiduría no es más que el gobierno de la razón; la locura, por el contrario, consiste en dejarse llevar por las pasiones, pero para que la vida de los hombres no fuera triste y amarga, ¿cuánto mayor lugar dio Júpiter a las pasiones que a la razón? Por eso relegó la razón a un pequeño ángulo de la cabeza, y abandonó el resto del cuerpo a todas las pasiones.”

Erasmo de Rotterdam

En este caso, la Locura, defendiéndose y alabándose a sí misma, utiliza la autoridad de los filósofos Estoicos para apoyar su tesis: *la naturaleza, madre y creadora del género humano, cuida de que en nada falte el aderezo de la locura.*

**¡AHORA ES TU TURNO!**

1. **Ahora tú, busca información y escribe un argumento según los tipos de argumentos antes estudiados.**

* **Escribe un argumento basado en hechos y otro en datos, que apoyen la siguiente tesis.**

El coronavirus un arma letal creada para desestabilizar la economía China.

**En hechos (2 puntos):**

***R.***

**En datos (2 puntos):**

***R.***

* **Escribe un argumento basado en una relación causal, que apoye la misma tesis del ejercicio anterior (2 puntos):**

|  |
| --- |
| El coronavirus un arma letal creada para desestabilizar la economía China. |

**R.**

* **Escribe un argumento basado en una definición, que apoye la siguiente tesis (2 puntos):**

|  |
| --- |
| El coronavirus un arma letal creada para desestabilizar la economía China. |

**R.**

* **Escribe un argumento basado en una comparación, que apoye nuevamente la siguiente tesis (2 puntos):**

|  |
| --- |
| El coronavirus un arma letal creada para desestabilizar la economía China. |

**R.**

* **Escribe un argumento basado en una descripción, que apoye la siguiente tesis (2 puntos):**

|  |
| --- |
| El coronavirus un arma letal creada para desestabilizar la economía China. |

**R.**

* **Escribe un argumento basado en una narración, que apoye la siguiente tesis (2 puntos):**

|  |
| --- |
| El coronavirus un arma letal creada para desestabilizar la economía China. |

**R.**

* **Escribe un argumento basado en alguna autoridad, que apoye la siguiente tesis (2 puntos):**

|  |
| --- |
| El coronavirus un arma letal creada para desestabilizar la economía China. |

**R.**