 **Liceo José Victorino Lastarria**

 **Rancagua**

 **“*Formando Técnicos para el mañana”***

**Unidad Técnico-Pedagógica**

**ASIGNATURA: FILOSOFÍA**

**Profesora: Ruth Alamos Herrera**

**Curso: Tercero medio**

**OA 6: Aplica principios y herramientas de argumentación en el dialogo, la escritura y distintos contextos considerando la consistencia y la rigurosidad de la lógica.**

**Objetivo de la clase: El alumno será capaz de conocer y comprender los conceptos de persuasión y argumentación.**

 **LA PERSUACION Y EL DISCURSO ARGUMENTATIVO**

**En el mundo actual, vivimos sometidos a los, más diversos sistemas de persuasión. Cuando caminamos por la calle o viajamos en un medio de transporte, la publicidad nos bombardea desde miles de carteles, tratando de convencernos de las ventajas de todo tipo de productos: artefactos para el hogar, comestibles, entretenimiento o vestimenta .Cuando entramos en el comercio los vendedores quieren persuadirnos de comprar sus productos.**

**Cada vez que hay elecciones, los candidatos nos imponen su imagen desde los carteles o exponen sus ideas por televisión para convencernos de que votemos. En el hogar vivimos saturados de mensajes de toda índole que nos invaden a diario, las revistas, la televisión, la radio y la computadora.**

**Por todos esos canales nos llegan mensajes para que hagamos tal o cual cosa. Todos argumentan, dan razones para convencernos, nos halagan, amenazan, sugieren: intentan persuadirnos.**

**Desde la infancia, todos aprendemos a argumentar y usamos el lenguaje para convencer a los adultos de que atiendan a nuestras demandas, para defender nuestro espacio o para obtener beneficios.**

**En la vida adulta, también es necesario persuadir o convencer a las personas que nos rodean de que acepten ciertos hechos y tomen determinadas actitudes, para que nos quieran o nos respeten, para que realicen actos específicos o elijan de acuerdo con lo que nosotros les aconsejamos.**

**La argumentación es un dialogo donde cuentan las réplicas explicitas (las respuestas del otro) o implícitas (aquello que puede estar pensando).El oponente puede contra- argumentar, negociar y hasta hacer fracasar el discurso del otro con un contra discurso. La argumentación forma parte de una controversia donde se plantean distintos puntos de vista.**

 **EL ARTE DE ARGUMENTAR**

**Desde la antigüedad, el tema de la argumentación ha sido objeto de interés en todas las áreas donde se practica el arte de hablar y de escribir de manera persuasiva, como por ejemplo, la política y la práctica de la abogacía.**

**Se ocuparon de argumentar la filosofía, la psicología, la lógica, la política y la retórica. Como consecuencia de la influencia que ejercen los medios de comunicación, el estudio de la argumentación ha recobrado vigencia. Resultan imprescindible para quienes estudian los efectos que se producen las palabras e imágenes en las personas.**

**La gravitación de los medios masivos sobre el auditorio ha incrementado las prácticas o usos de estrategias argumentativas de convicción. Es por eso que la lingüística, la semiología y la publicidad estudian los mecanismos persuasivos Es por eso que la lingüística, la semiología y la publicidad estudian los mecanismos persuasivos rigen los discursos.**

**Cuando hablamos del discurso persuasivo, no se trata de establecer si lo que afirma es verdadero, como sería el caso de la lógica o del conocimiento científico. La cuestión es establecer si el razonamientos verosímil, es decir, si quien es objeto de la argumentación está dispuesto a aceptarla.**

**Según el lingüista Charles Perelman, argumentar es “aumentar la intensidad de adhesión de manera que desencadene en los oyentes la acción prevista “**

**En la argumentación hay un sujeto (llamado enunciador) que pretende modificar la conducta del otro (llamado denunciatorio), de quien se espera que adhiera a los razonamientos propuestos por los primeros.**

|  |
| --- |
| **Enunciador**  **Organiza la coherencia y cohesión de las ideas expuestas, para lograr que su interlocutor las acepte y tome una determinada actitud.****Enunciatario** **Se involucra directamente en el discurso. Quien emite el discurso cuenta con su compromiso** |

 **¿TIENE LOGICA LA ARGUMENTACION?**

 **El discurso argumentativo procede de razonamientos. Por este motivo se relaciona con la lógica, aunque aquí no se trata de la verdad del razonamiento sino de la verisimilitud, es decir, de su capacidad de convencer.**

**Un razonamiento verdadero es aquel que parte de premisas verdaderas.**

**Un razonamiento es verosímil, en cambio, tiene la propiedad de parecer verdadero y lógico, aunque sus premisas sean falsas.**

**La lógica de la argumentación o lógica informal estudia los mecanismos que articulan el discurso argumentativo .Aquí no se trata de relaciones de inferencias entre una oración y otra, sino de relaciones internas entre los argumentos.**

**Esta lógica se ocupa de clarificar el razonamiento y en ella lo implícito tiene tanta validez como lo explícito. Importa menos informar que persuadir, eventualmente dar vuelta el argumento convencer o negociar con el interlocutor, quien puede disentir con una contra argumentación y eventualmente dar vuelta el argumento.**

 **LAS SITUACIONES DE ARGUMENTACION: EL CONTEXTO**

**La argumentación es un acto que se realiza en determinadas circunstancias y en el momento oportuno. Responde a los sistemas culturales de los cuales participan los interlocutores .por ejemplo, los argumentos de autoridad (“el líder lo dijo”, “esa es la voluntad de nuestros padres”) solo resultan validas en sociedades de costumbres autoritarias. En cambio, en las sociedades democráticas, resultan más convincentes los argumentos basados sobre hechos y razones y conveniencias.**

**Cuando alguien desarrolla una argumentación para convencer al otro de que acepte su tesis, lo hace en determinado contenido. Este abarca las creencias, las costumbres, las ideas de la comunidad a la cual ambos pertenecen.**

**Cada vez que un personaje pronuncia una frase que puede ser mal interpretada, suele defenderse diciendo que” lo han sacado de contexto”. En el caso de que sea sincero, dirá que ha estado hablando de otra cosa, y que sus palabras, aplicadas a otra situación, podrían significar algo distinto.**

**El contexto es muy importante para determinar el valor semántico (es decir el significado) de las palabras que se emplean.**

**Por ejemplo, cuando se dice “Fabián esta hecho un pavo “, en Argentina y en chile se entenderá que se comporta como un tonto. Pero en Venezuela donde la palabra pavo es un elogio, el oyente sacara como conclusión de que Fabián debe ser muy atractivo para las mujeres.**

**El tema del contexto llega a tener importancia hasta en los tratados internacionales, donde hay que cuidarse de no usar palabras que puedan resultar violentas o agraviantes en otro contexto lingüístico.**

 **Guía de actividades**

1. **Busca el significado de los siguientes conceptos:**
2. **Argumentar**
3. **Persuadir**
4. **Lingüística**
5. **Retorica**
6. **Semiología**
7. **Contexto**
8. **Implícito**
9. **explicito**
10. **Elabora argumentos Persuasivos : puedes hacerlo como publicidad**
11. **En contra del cigarrillo**
12. **En contra del trabajo infantil**
13. **Contra el maltrato a la mujer**
14. **A favor de la Democracia**
15. **A favor de la diversidad de géneros**
16. **A favor de voto obligatorio**
17. **Anota tres ejemplos de contexto lingüístico**

**a.-**

**b.-**

**c.-**

1. **Responde las siguientes preguntas en basa al texto leído:**
2. **¿Qué ciencias se ocupan de la argumentación?**
3. **¿Cuál es la relación que se produce entre el enunciador y el enunciatario?**
4. **¿A qué se denomina lógica de la argumentación?**
5. **El razonamiento persuasivo, ¿es verdadero?**
6. **¿Por qué la argumentación es un dialogo?**
7. **¿Qué se entiende por contexto de la argumentación?**
8. **Explica la frase : “me han sacado de contexto”**
9. **¿Qué es el contexto lingüístico?**

**Enviar tus respuestas al correo: ruthalamos@gmail.com**