



FICHA DE APLICACIÓN DOMICILIARIA N° 11

TÍTULO DE LA UNIDAD: "VIVENCIAMOS EL ESPIRITU MARISTA"

DESAFÍO DE LA SEMANA: "LA VIDA ES UN RETO. TEN SUEÑOS Y LUCHA POR ELLOS"

TEMA: "Argumentamos sobre la importancia del bienestar y el sentido de comunidad"

ÁREA: COMUNICACIÓN	NIVEL: SECUNDARIA	GRADO Y SECCIÓN: 3.º A, B, C, D
DOCENTE: Renzo Quispe Cruz		
COMPETENCIA	CAPACIDAD	DESEMPEÑO
Lee diversos tipos de textos escritos en lengua materna.	Infiere e interpreta información del texto.	<ul style="list-style-type: none"> Deduce diversas relaciones lógicas entre las ideas del texto escrito (causa-efecto, semejanza-diferencia, entre otras) a partir de información contrapuesta o de detalle del texto, o al realizar una lectura intertextual. Señala las características implícitas de seres, objetos, hechos y lugares, y determina el significado de palabras en contexto y de expresiones con sentido figurado.

LEE Y SUBRAYA LA INFORMACIÓN RELEVANTE.

EL TEXTO ARGUMENTATIVO

- DEFINICIÓN.** Un texto argumentativo es aquel que intenta convencer, modificar o, en ocasiones, reforzar la opinión del destinatario del texto, mediante razones o evidencias (argumentos) capaces de resistir las razones en contra (contraargumentos). Son ejemplos de textos argumentativos los discursos, ensayos de diversa temática, editoriales, artículos de opinión, críticas, etc.
- EL PROPÓSITO DEL TEXTO ARGUMENTATIVO.** Defender ideas, expresar opiniones para convencer, persuadir al receptor y así piense o actúe de una determinada forma.
- ESTRUCTURA.** La estructura que presenta el texto argumentativo es el siguiente:
 - INTRODUCCIÓN.** Se presenta el tema y la postura que se va a defender, procurando llamar la atención de los receptores.
 - TESIS.** Es la idea que se pretende defender o rebatir. La tesis es el planteamiento que se formula como opinión, postura y valoración frente a un tema y se defiende mediante argumentos para persuadir o convencer al lector.
 - ARGUMENTO.** Es el razonamiento utilizado para probar o refutar una tesis o para convencer a alguien de la veracidad o validez de una afirmación. Para formular los argumentos ten en cuenta lo siguiente:
 - Elegir bien los argumentos ya que un argumento mal formulado invalida la tesis.
 - Graduarlos por orden de importancia y no olvidar poner ejemplos adecuados.
 - Preparar los contraargumentos que se pueden oponer a nuestro razonamiento.

La contraargumentación. Es una estrategia argumentativa que consiste en anticipar posibles objeciones a la tesis que se está defendiendo y contestarlas con el fin de fortalecer la argumentación que se presenta en un texto.
 - CONCLUSIÓN.** Es la parte final en la que recordamos los puntos más importantes de nuestra argumentación de forma resumida y ordenada para que los recuerde el receptor y de ese modo consigamos convencerlo. Está conformado por el resumen y la reflexión.



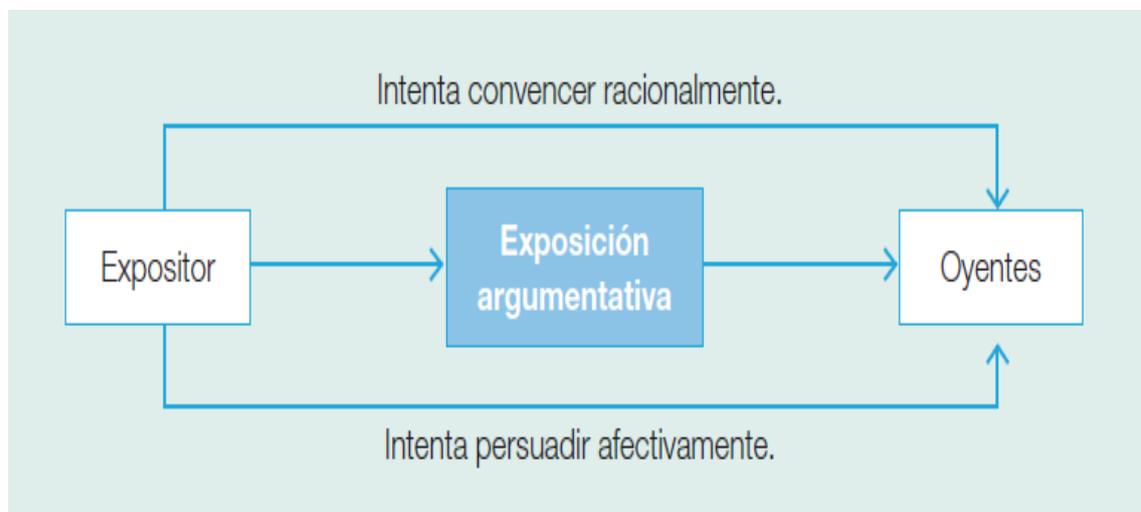
Argumentamos nuestras opiniones

La **argumentación** es una forma de discurso mediante la cual el emisor intenta convencer al receptor sobre la postura que asume frente a un determinado tema.

Toda argumentación tiene como punto de partida un tema polémico: un asunto sobre el cual no hay acuerdo y existen diversas opiniones. En estos casos, la argumentación permite que todos los puntos de vista (a favor o en contra) sean escuchados y defendidos.

El discurso argumentativo se compone principalmente de dos elementos: la postura u opinión y las razones o argumentos que la apoyan o refuerzan. Se organiza de la siguiente manera:

- **Introducción.** Se presenta el tema a desarrollar y el emisor plantea su postura.
- **Desarrollo.** El emisor presenta las razones o argumentos que refuerzan su opinión o postura (a favor o en contra) del tema propuesto.
- **Cierre.** Por lo general, el emisor valida o refuerza la postura defendida.



Lee la guía de actividades de Aprendo en casa de la semana correspondiente y desarrolla las actividades propuestas.

REFERENCIAS

1. Fuente: cuaderno-de-trabajo-comunicacion-5
2. Recuperado de <https://resources.aprendoencasa.pe/perueduca/secundaria/3/semana-9/pdf/s9-3-sec-guia-comunicacion.pdf>