



**GUÍA DE TRABAJO 21 / III UNIDAD: “TIPOS DE TEXTOS Y PREGUNTAS PTU 2020.”  
 APRENDIZAJES ESPERADOS**

OA 3: Evaluar críticamente textos de diversos géneros no literarios (orales, escritos y audiovisuales), analizando cuando corresponda: Intenciones explícitas e implícitas del texto. Tratamiento de temas y veracidad de la información. Presentación de ideologías, creencias y puntos de vista. Posicionamiento del enunciador frente al tema y el rol que busca representar ante la audiencia.

**INSTRUCCIONES**

- Si no puedes imprimir esta guía, responde las preguntas en tu cuaderno (SOLO RESPUESTAS)
- El trabajo realizado, se pedirá más adelante.
- En cada parte de la guía se sugiere el tiempo, que deberías utilizar para desarrollarla.
- Si no alcanzas, puedes seguir la próxima semana.
- **REVISANUESTROS NUEVOS CORREOS:** ↓
- GRUPO1 [roberto.jury@colegiosancarlosquilicura.cl](mailto:roberto.jury@colegiosancarlosquilicura.cl)  
 GRUPO2 [rita.delarivera@colegiosancarlosquilicura.cl](mailto:rita.delarivera@colegiosancarlosquilicura.cl)

**DESAFÍO 8: MINIENSAYO 1 EVALUADO, PORCENTAJE 30%**

**SESIÓN 1: MIERCOLES 09 DE SEPTIEMBRE. TIEMPO ESTIMADO 45 MINUTOS.**

EN ESTA SESIÓN TE PRESENTAMOS LA RETROALIMENTACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE APLICACIÓN 3 QUE REALIZASTE EN LA GUÍA 20. ESPERAMOS QUE TE HAYA IDO ESTUPENDO.

PUBLICIDAD	TIPO DE ARGUMENTO	ESTEREOTIPOS
	<p>En este anuncio podemos ver dos tipos de argumentos que la empresa utiliza para promover su marca.</p> <p><b>1.-Argumento Lógico Racional: POR AUTORIDAD:</b> al indicar que el producto que ofrece la marca <b>DiabetTX</b>, está respaldado por la <b>ASOCIACIÓN DE DIABÉTICOS DE CHILE</b>.</p> <p><b>2.- Argumento Emotivo-afectivo: Recurso de la fama.</b> Se utiliza un personaje famoso o bien valorado socialmente para respaldar el producto.</p>	<p><b>NO SE ENCUENTRA.</b></p>
	<p>En este anuncio podemos ver un tipo de argumento que la empresa utiliza para promover su marca.</p> <p><b>1.- Argumento Emotivo-afectivo: Recurso de la fama.</b> Se utiliza un personaje famoso o bien valorado socialmente para respaldar el producto.</p>	<p>Aunque no se presenta de forma explícita, el mensaje: <b>“QUE LOS AÑOS NO TE LIMITEN, COMIENZA A CUIDARTE HOY,”</b> refiere a que ser adulto mayor es ser una persona sin libertad y muy débil.</p>



En esta guía usted tuvo un desempeño:  
 BUENO  DESTACADO  EXCEPCIONAL

	<p>En este anuncio podemos ver un tipo de argumento que la empresa utiliza para promover su marca.</p> <p><b>1.-Argumento Lógico Racional: POR AUTORIDAD:</b>          al indicar que el producto, la crema para pies, cuenta con la aprobación de podólogos.</p>	<p>NO SE PRESENTA</p>
--	---	-----------------------

**TANTO EN LA PUBLICIDAD COMO EN LA PROPAGANDA, PODEMOS ENCONTRAR OTROS RECURSOS ARGUMENTATIVOS COMO: eslogan, cifras, datos estadísticos, y las falacias.**

<p><b>ESLOGAN</b></p> <p>Frase breve y de fácil recordación, que intenta resumir las características fundamentales del producto o de la marca y la intención del mensaje publicitario, lo que el anunciante quiere comunicar. Es un potente recurso de persuasión.</p>	<p><b>CIFRAS, DATOS ESTADÍSTICOS</b></p> <p>Consiste en utilizar datos y cifras que permiten respaldar por qué un producto o servicio debe ser adquirido.</p>	<p><b>FALACIAS</b></p> <p>Consiste en usar la opinión de un número considerable de personas como un criterio válido para apoyar una afirmación o punto de vista. Se intenta demostrar que un punto de vista es correcto.</p> <p><b>1.-FALSA APELACIÓN A LA AUTORIDAD:</b> Un personaje famoso recomienda un producto.</p> <p><b>2.-APELACIÓN A LA PIEDAD:</b> manipular o jugar con las emociones del receptor para que acepte un punto de vista o concuerde con una afirmación</p>
	<p>Se utilizan datos que permiten creer en la eficacia de la crema.</p>	



**DESAFÍO 8: MINIENSAYO 1 EVALUADO PORCENTAJE 30%**

**DÓNDE:** EN CLASROOM.

**DIA:** MIÉRCOLES 09 DE SEPTIEMBRE DESDE LAS 17:00 HORAS.

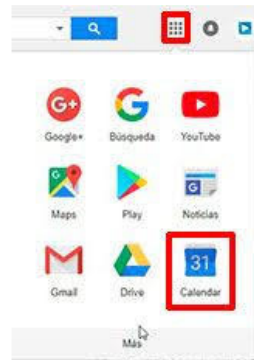
**PRE TEST:** DESAFÍO 4 y 7 Y ACTIVIDAD DE APLICACIÓN 2 Y 3.

**REPASAR:** DESDE LA GUIA 16 EN ADELANTE.

**TIPO DE EVALUACIÓN:** FORMULARIO ALTERNATIVA.

**CLASE ON LINE DE INSTRUCCIONES:** MIERCOLES 09 DE SEPTIEMBRE.

**CLASE ON LINE 8 IVABC POR MEET CON EXPLICACIÓN PARA  
DESAFÍO 8 CON NOTA**



**IV ABC GRUPO 1 PROFESOR ROBERTO YURI**

**DIA:** MIERCOLES 09 DE SEPTIEMBRE/ **HORA:** 16:00 PM

**EL LINK PARA INGRESAR SE ENCUENTRA EN TU CALENDARIO**

**IV ABC GRUPO 2 PROFESORA RITA DE LA RIVERA**

**DIA:** MIERCOLES 09 DE SEPTIEMBRE / **HORA:** 16:00 PM

**EL LINK PARA INGRESAR SE ENCUENTRA EN TU CALENDARIO**

**IMPORTANTE**

Con el objetivo de optimizar tu tiempo y el de tus compañeros, podrás ingresar a la clase en dos accesos.

1 ACCESO: 5 MINUTOS ANTES DE LA HORA DE INICIO.

2 ACCESO: HASTA 10 MINUTOS COMENZADA LA CLASE.

NO HABRÁN MÁS ACCESOS PARA INGRESAR

**REVISAR PROTOCOLO PARA EL BUEN USO DEL AULA VIRTUAL**

<https://colegiosancarlosquilicura.cl/2020/05/24/4126/>