

FILOSOFÍA, RETÓRICA Y ARGUMENTACIÓN. 4º ESO

Pretendemos que el alumnado **aprenda a construir sus discursos** desde la honestidad intelectual y desde la voluntad de alcanzar el entendimiento de posturas contrarias. También debe **aprender a identificar las estratagemas** de quien pretende deliberadamente no una verdad, sino una apariencia de verdad. Por otra parte, los alumnos deberán **emplear técnicas de retórica y oratoria para presentar los proyectos, opiniones y refutaciones en foros** diversos en los que se participe dirigidos por el profesorado (ámbito asociativo, etc.) así como en simulaciones de foros institucionales o profesionales (intervenciones de tipo político, profesional, académico, etc.) Optando por perspectivas innovadoras que transformen positivamente la realidad o defiendan.



CONTENIDOS:

Bloque 1. El discurso persuasivo (capaz de convencer de algo)

- Discursos persuasivos (QUE SIRVEN PARA CONVENCER) orales y escritos. Tipos, estructura y características estilísticas.
- Pronunciación, voz, mirada, lenguaje corporal y presencia escénica.

Ofreciendo al alumnado muestras representativas de discursos breves y/o fragmentos de discurso de índole persuasiva, ejemplos

que pueden servir de modelos para que los alumnos elaboren sus propias creaciones

Bloque 2. Elaboración del discurso persuasivo

- El mensaje persuasivo. Tipos y características.
- El mensaje persuasivo como texto: coherencia, cohesión, corrección lingüística, figuras retóricas. Recursos argumentativos y estructura del discurso.
- Documentación e investigación: Tipos de fuentes documentales. Criterios de selección. Estrategias de búsqueda.
- Gestión de la información: Selección de las ideas. Tipos de contenidos: contenidos lógicos (datos, teorías, citas, etc.) y los emocionales (anécdotas, imágenes, vídeos, etc.).
- Estrategias para captar la atención y la benevolencia de la audiencia.

El estudio y elaboración del discurso persuasivo, se orientarán a adquirir destrezas y manejar el tratamiento de la información, a la vez que ejercita la comprensión lectora y también la escrita (tomar notas, un esquema que dé estructura al discurso... etc.

Bloque 3. La presentación del discurso persuasivo

- Memorización del discurso. Reglas mnemotécnicas. Interiorización del discurso.
- Gestión emocional para hablar en público (entusiasmo, confianza y seguridad). - Gestión de las emociones negativas.
- Dicción: pronunciación, volumen, ritmo, tono, modulación, intensidad, pausas y silencios. - Kinésica: comunicación corporal. Tics.
- Proxémica: espacio escénico.
- Naturalidad frente a artificiosidad.

- Soportes informáticos y audiovisuales para apoyar el discurso.

Se concederá una especial importancia a los estándares relacionados con la gestión emocional del orador/a y, así mismo, a los contenidos relativos al empleo de soportes audiovisuales e informáticos que sirvan de apoyo al discurso.

Bloque 4. Oratoria, valores y educación emocional

- Oratoria para la construcción de la veracidad del discurso.
- Oratoria para la participación activa en la democracia.
- Representación de las habilidades personales y sociales en el discurso. Autoconfianza, empatía y asertividad.