

Lengua

11.º curso

Solucionario

Ethos, pathos y logos

Analiza cómo persuaden los oradores con credibilidad, emoción y lógica.



Sé identificar y valorar las estrategias retóricas.



1



Clasifica

Escribe cada palabra en la caja correcta.

Como médica con 20 años de experiencia...

Imagina a un niño que se acuesta con hambre esta noche.

La delincuencia bajó a la mitad tras instalar las farolas.

Nuestra empresa ayuda a familias desde 1950.

Piensa en las caras de quienes perdimos.

Si reducimos el desperdicio, bajan los costes.

Ethos

Como médica con 20 años de experiencia..., Nuestra empresa ayuda a familias desde 1950.

Pathos

Imagina a un niño que se acuesta con hambre esta noche., Piensa en las caras de quienes perdimos.

Logos

La delincuencia bajó a la mitad tras instalar las farolas., Si reducimos el desperdicio, bajan los costes.

2



Elige la respuesta

Rodea la respuesta correcta.

1. Un orador usa estadísticas y causa-efecto. La estrategia es sobre todo...

A logos

B ethos

C pathos

2. ¿Cuál es una pregunta retórica?

A La reunión es a las seis.

B ¿Quién de nosotros no quiere una ciudad más segura?

C Siéntate, por favor.

3



Comprobación rápida

Rodea verdadero o falso.

1. El ethos tiene que ver con la credibilidad del orador.

Verdadero

Falso

2. El pathos apela a los sentimientos del público.

Verdadero

Falso

3. Si usas el logos, el argumento siempre es verdadero.

Verdadero

Falso

4. Un orador puede usar varias estrategias en el mismo discurso.

Verdadero

Falso

5. En una pregunta retórica, el orador espera que el público conteste en voz alta.

Verdadero

Falso

6. La hipérbole es una exageración intencionada.

Verdadero

Falso

4



Nombra el recurso

Traza una línea de cada recurso a su ejemplo.

B

Pregunta retórica



D

Enumeración de tres



E

Anáfora



A

Hipérbole



C

Aliteración



A.

«Te lo he dicho un millón de veces.»



B.

«¿De verdad es esta la ciudad que queremos?»



C.

«El suave susurro del silencio.»



D.

«Más rápido, más limpio, más barato.»



E.

«Cada niño merece una escuela. Cada niño merece un plato de comida.»

5



Conceptos clave

Usa cada palabra una vez: kairós, ethos, pathos, logos, receptor.

1. Usar el argumento adecuado en el momento adecuado se llama kairós.
2. Una oradora que menciona su formación como médica refuerza su ethos.
3. La foto de un cachorro triste en un anuncio apela al pathos.
4. «Nueve de cada diez usuarios ahorraron dinero» es un ejemplo de logos.
5. Antes de escribir un discurso, piensa en quién es tu receptor.

6

Analiza el discurso

Lee: «Amigos, llevo 30 años siendo profesor en esta ciudad. Recuerdo nuestro parque lleno de risas. Hoy, la mitad de los bancos están rotos y las farolas no funcionan. ¿Queremos que nuestros hijos jueguen a oscuras? Votad para arreglar el parque.» Rodea la mejor respuesta.

1. «Llevo 30 años siendo profesor en esta ciudad» refuerza sobre todo...

A el ethos

B el logos

C el pathos

2. «La mitad de los bancos están rotos y las farolas no funcionan» es sobre todo...

A pathos

B logos

C ethos

3. «¿Queremos que nuestros hijos jueguen a oscuras?» es...

A una pregunta retórica que apela a las emociones

B una estadística

C una cita de un experto

4. ¿Cuál es el propósito principal del orador?

A entretener al público

B conseguir que voten para arreglar el parque

C contar la historia de la ciudad

7

El discurso clásico

Escribe del 1 al 5 en las casillas para ordenar las partes del discurso clásico.

4 Responde a las objeciones (refutatio).

1 Capta la atención del público (exordio).

5 Termina con una llamada firme a actuar (peroración).

3 Presenta tus argumentos y pruebas (argumentación).

2 Explica los antecedentes del caso (narración).

8



Piensa y escribe

Elige un discurso o un anuncio que conozcas. Explica en qué estrategia se apoya más y lo eficaz que es.

¿Qué tal te fue?



Hecho con 