



EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA

SEMS
SUBSECRETARÍA DE EDUCACIÓN
MEDIA SUPERIOR

UEMSTIS
UNIDAD DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR
TECNOLÓGICA INDUSTRIAL Y DE SERVICIOS

**Unidad de Educación Media Superior
Tecnológica Industrial y de Servicios**

Dirección Académica e Innovación Educativa
Subdirección de Innovación Educativa
Departamento de Planes, Programas y Superación Académica

**Cuadernillo de Aprendizajes Esenciales, Estrategias de
Aprendizaje y Productos**

Primer semestre

Inglés I

Química I

Tecnologías de la Información y la Comunicación

Lógica

Lectura, Expresión Oral y Escrita I

Aprendizajes esenciales esperados					
Asignatura:	Lógica	Campo Disciplinar:	Humanidades	Semestre:	1
Propósito de la asignatura	Que los estudiantes aprendan a identificar, analizar, evaluar y elaborar argumentaciones escritas, orales y visuales de manera razonable, crítica, creativa y responsable.				
Aprendizajes esperados 1er parcial	Estrategias de Aprendizaje	Productos a Evaluar			
Identificar el contexto de la argumentación evaluar si quien argumenta es responsable y si se logra la intención. Producir argumentos con diferentes intenciones de manera creativa y responsable. Identificar los micro actos del habla que se realizan en una argumentación.	El alumno consulta el contexto de la argumentación en algún medio escrito, como periódico, enciclopedia, revista, libro, etc., verbales y no verbales.	Elaboración de un periódico mural donde se observen las intenciones, actos de habla, efectos, responsabilidad, con diferentes argumentos indicando premisas y conclusión, con elementos no verbales que se presentan en las argumentaciones que ha observado durante el proceso de aprendizaje.			
Aprendizajes esperados 2º parcial	Estrategias de Aprendizaje	Productos a Evaluar			
Evaluar argumentos y dar buenas razones al participar en argumentaciones.	El alumno redactará los supuestos, implicaturas y reglas conversacionales de una situación de la vida, dando buenas razones al participar en argumentaciones cotidianas sobre la pandemia.	Un guion donde se deben indicar los argumentos, de qué tipo es según su finalidad, si hay implicaturas y los elementos retóricos que se emplean en la argumentación.			
Aprendizajes esperados 3er parcial	Estrategias de Aprendizaje	Productos a Evaluar			
Evaluar la adecuación de argumentos y argumentaciones en determinados contextos y circunstancias.	El alumno expondrá argumentaciones basadas en las reglas de discusión crítica y eviten falacias.	Creación de un libreto a través del formato de programa de debate o mesa redonda donde se expongan argumentaciones basadas en las reglas de discusión crítica y se eviten falacias.			

LÓGICA - ÍNDICE

PRIMERA UNIDAD.

-  Identificar el contexto de la argumentación y evaluar si quien argumenta es responsable y si se logra la intención.
-  Identificar los micros actos de habla que se realizan en una argumentación.
-  Producir argumentos con diferentes intenciones, de manera creativa y responsable.
-  Articular los componentes de un argumento y explicar cómo se relacionan.

SEGUNDA UNIDAD

-  Criterios para la evaluación de los argumentos: claridad, aceptabilidad, sensibilidad al contexto, objetividad, relevancia, suficiencia y coherencia.
-  Presuposiciones.
-  Implicaturas conversacionales pragmáticas.
-  Máximas de cantidad, cualidad, relación y modo.

TERCERA UNIDAD

-  Condiciones que debe cumplir una argumentación para que logre su propósito.
-  Tipos de auditorio.
-  Falacias de apelación a los sentimientos y a las emociones, unas falacias en la publicidad comercial y la política: ataque a la persona, apelación a la autoridad, apelación a la misericordia, apelación al miedo, apelación a la ignorancia, apelación a la multitud.

ANTECEDENTES

La presente cuadernillo ha sido elaborado por integrantes de la Academia Nacional de Lógica del subsistema de Educación Media Superior Tecnológica Industrial y de Servicios, con base al contexto en el que se encuentran nuestros (as) estudiantes en las diferentes entidades federativas de la república mexicana, a partir de las características y diferentes estilos de aprendizaje, el cual pretende contribuir de manera efectiva a la construcción de la resiliencia de los (as) jóvenes de nuestras instituciones en el marco del confinamiento derivado de la contingencia sanitaria del COVID- 19, en el que nuestros estudiantes se han encontrado

inmersos en situaciones de estrés, soledad, angustia, miedo, depresión, preocupación por la situación económica de su familia, pérdida de empleo, problemas de salud, tareas, no ver a sus compañeros, entre otras, en dónde si bien es cierto, también que, éste distanciamiento social ha generado grandes oportunidades como la convivencia familiar, también lo es que han prevalecido estas situaciones en nuestros (as) alumnos (as). Bajo estas condiciones surgió el interés de elaborar un cuadernillo con una serie de ejercicios a partir del programa de COSDAC de la asignatura de Lógica, vinculándolo con los aprendizajes esperados del contenido central: *Identificar el contexto de la argumentación y evaluar si quien argumenta es responsable y si se logra la intención. Producir argumentos con diferentes intenciones de manera creativa y responsable. Identificar los micro actos de habla que se realizan en una argumentación. Evaluar argumentos y dar buenas razones al participar en argumentaciones. Evaluar la adecuación de argumentos y argumentaciones en determinados contextos y circunstancias.* Por lo que el contenido junto con las actividades que se comprenden en este documento son sólo una guía para el docente que fomentará en nuestros (as) estudiantes ser autoconscientes, determinados, cultiven relaciones interpersonales sanas, se autorregulen tenga capacidad de afrontar la adversidad actuar con efectividad y reconozcan a necesidad de solicitar apoyo, mejorando con ello su ambiente escolar y personal.

CUADERNILLO DE APRENDIZAJES ESPERADOS DE LA ASIGNATURA DE LOGICA

PRIMERA UNIDAD.

-  Identificar el contexto de la argumentación a evaluar, si quien argumenta es responsable y si se logra la intención.
-  Identificar los micros actos de habla que se realizan en una argumentación.
-  Producir argumentos con diferentes intenciones, de manera creativa y responsable
-  Articular los componentes de un argumento y explicar cómo se relacionan.

PRIMER PARCIAL.

-  Identificar el contexto de la argumentación a evaluar si quien argumenta es responsable y si se logra la intención
-  CONTEXTO DE LA ARGUMENTACIÓN.

Los seres humanos, a diferencia de los animales, tenemos capacidades de lenguaje y modos de comunicación avanzados, los cuales requieren códigos compartidos para transmitir información. A lo largo de la historia, la necesidad de comunicación fortaleció la cooperación, la convivencia y la necesidad de entablar relaciones con otros. Para lograr esto, las sociedades buscaron la manera de lograr acuerdos y convencerse unos a otros para tomar decisiones por el bien de la comunidad.

Como una herramienta efectiva de comunicación se recurre a la Lógica como rama de la Filosofía que estudia el razonamiento humano y establece principios o fundamentos sobre los que se puede sostener argumento. Esta sirve como un instrumento adecuado para evaluar el pensamiento de las personas alrededor de los temas en cuestión. Tiene su origen en la palabra griega "Logos" que significa "discurso", "palabra" "orden". "La Lógica es una ciencia con todas las cualidades que se le suelen asignar a este tipo superior de conocimiento: el rigor, la exactitud, la solidez, la universalidad, la necesidad y la sistematización".

Comúnmente se divide en:

La formal o simbólica: estudia la sistematización de las leyes universales las cuales rigen la estructura del pensamiento, es decir, reglas de cómo se piensa o se contribuye determinado lenguaje (matemático, un idioma o una computadora).

b) Lógica informal: estudia las argumentaciones derivadas de conversaciones y las reglas aplicadas en el diálogo entre personas o grupos.

la argumentación interpretada como un «acto de habla» complejo, donde se combinan la teoría de los actos de habla y la teoría de la argumentación (conocida como pragmático) además el proceso de argumentación es analizado en términos de una disputa entre un protagonista y un antagonista (dialéctica) .

Cuando hablamos de teoría de la argumentación nos referimos al estudio interdisciplinario apoyado en reglas lógicas donde dos personas o más comunicansus ideas. Uno de ellos presenta ideas a otros a través de argumentos para convencerlo de modificar su punto de vista o conducta, de tal forma que los demás acepten la teoría o idea del primero.

Para la vida moderna las personas deben llegar a acuerdos, se tomar decisiones y que las formas diferentes de ver las cosas no interfieran en las relaciones sociales, laborales o personales de cada uno de los miembros. Por eso, la argumentación es fundamental como auxiliar en los avances de los diferentes ámbitos de la vida humana a través de la colaboración y el diálogo.

En seguida, reflexiona:

¿Cuándo necesito argumentar?

Para argumentar tenemos el concepto de argumento. Un argumento es un grupo de razones o ideas (enunciados) del cuales se dice que una de ellas se sigue de las otras, consideradas como base o fundamento para la verdad de éste. Este conjunto de enunciados nos lleva a una idea diferente llamada conclusión. El argumento también conocido como razonamiento nos lleva de conocimientos simples a superiores con un mayor grado de complejidad.

Para elaborar un argumento debemos partir de la idea de que solo lo que se puede afirmar o negar sirve para crear un argumento y debe contener las siguientes características:

- Coherencia
- Congruencia
- Consistencia
- Finalidad

- Sentido
- Premisas y
- Conclusión

Cada uno de estos elementos los analizaremos más adelante en temas posteriores.

Reflexiona:

¿Argumentar es lo mismo que opinar?

Una opinión es valoración de una persona con respecto de algo o de alguien. En este caso solo está constituida por ideas o creencias sobre algo, sin tener una información corroborada. Coloquialmente se le llamaría otorgar un “punto de vista” sobre un tema determinado en el cual no estemos demostrando nada. La única característica compartida sería la de emitir un parecer sobre algo presenciado, observado o comentando entre varias personas.

Argumento	Opinión
Demuestra un hecho	No intenta demostrar nada.
No se deja llevar por emociones.	Puede ser emotiva, es decir, llevarse por emociones.
Tiene como fin convencer a los demás.	Solo expresa gusto o disgusto.

Diferencias entre argumentar y opinar.

Problema significativo del contexto

¿Cómo podemos identificar cuando se argumenta y cuando se está opinando?

Proceso

Valor: (2 puntos)

Identifica en la siguiente tabla cuando es argumento y cuando es opinión. Escribe tus razones en la formal o simbólica

Expresión	¿Es argumento u opinión?	¿Por qué?
1. Esa canción es horrible. No tiene ni principio ni final		
2. La gente que trabaja en lo que le gusta tiende a ser más eficiente en su trabajo.		
3. Árbol que crece torcido, jamás su tronco endereza.		
4. La guerra no es la solución. Solo a través del diálogo vamos a solucionar los problemas que existen en el mundo.		

- Después de haber completado el cuadro anterior. Investiga en algún medio escrito como periódico, revista, libro etc. comentarios de artistas, actores, políticos, deportistas o de otras personas. Identifica si están argumentando o dando solo una opinión. Para realizar esta actividad pega los comentarios en tu cuaderno.
- En binas elabora un pequeño diálogo donde una persona argumenta y otra opina. El tema para comentar puede ser elegido por ustedes mismos y que la conversación sea breve. Anótenla en el cuaderno.

Resultados

Con otro compañero (a) revisa tú diálogo y respondan a las siguientes preguntas:

- ¿Quién de los dos personajes crees que ganó la discusión?
- ¿Es mejor opinar que argumentar? ¿Por qué?
- ¿Los participantes fueron responsables de lo que dijeron?
- ¿Crees que es importante saber si alguien pierde o gana una discusión?

TRANSVERSALIDAD

: La elaboración de un relato (en este caso diálogo) a partir de un texto de elección del alumno.

TICS: Utilizar contenidos o aprendizajes de “El uso de diferentes fuentes de información o La información como recurso.

Conclusiones

Comenten en plenaria las preguntas haciendo reflexión sobre en qué momento debemos argumentar u opinar con amigos, nuestros padres, familiares o desconocidos.

Instrumento de evaluación

INDICADORES	SI	NO
1. Completa la tabla correctamente.		
2. Elabora un diálogo breve donde dos personas dialoguen y opinen.		
3. Identifica el contexto de la argumentación en los ejemplos de revistas o periódicos.		
4. Identifica la importancia de argumentar y si el que argumenta es responsable de lo que dice.		
5. Identificar si se logra de intención, ya sea de argumentar o de opinar		

Actividad disciplinar sugerida:

Redacta cinco opiniones sobre un tema en específico que te llame la atención. Pueden ser sobre tus gustos en géneros musicales, cine, deporte o pasatiempos que tengas. Conviértelos en un argumento dando razones más claras para justificar ¿por qué te gustan? explica en qué cambiaron.

 Identificar los micros actos de habla que se realizan en una argumentación.

 Actos de habla verbales

A continuación, estudiaremos los actos del habla conformados por tres fases que suceden a la vez: locutivo, ilocutivo y perlocutivo

Acto locutivo o locucionario

Es el momento del acto de habla en el cual la idea expresada es entendida por el receptor. Si el mensaje no se capta o se pierde no se pueda dar este acto.

Ejemplo:

Casa está la roja esquina en

Al presentar el ejemplo se aprecia la falta de orden de las palabras, es decir, no se entienden, al menos no en un orden lógico. Pero, si decimos:

La casa roja está en la esquina.

Entonces podemos comprender el mensaje. Este acto es primordial en la comunicación y se logra el resultado de los dos actos siguientes.

Acto ilocutivo o ilocucionario

¿Cuáles pueden ser los efectos de lo que digo en las otras personas y en mí mismo?

Dentro del concepto de acto de habla, Austin propuso que las personas tienen diferentes intenciones al momento de comunicarse. En el acto ilocutivo es donde se percibe la intención del emisor dentro del mensaje enviado la cual puede variar dependiendo de su intención al transmitir.

Enseguida estudiaremos los actos ilocutivos, los cuales se dividen en seis:

a) Acto ilocucionario asertivo

Es un enunciado donde se afirma o se niega su veracidad. Es un mensaje donde tiene una connotación verdadera o falsa dependiendo de estructura. Al testificar si algo tiene carácter de verdadero o falso nos referimos a una forma de tipo asertiva de hacerlo.

Ejemplo:

- a) Hoy es viernes.
- b) El año tiene cuatro estaciones.
- c) Un cuadrado tiene cuatro lados.
- d) Los videojuegos son geniales.
- e) Los exámenes no mejoran el aprendizaje.

Las oraciones anteriores, manifiestan dos posturas en común: una positiva y otra negativa. Todo dependerá de la aceptación de las personas considerando elementos diversos como la observación, los gustos personales, o las investigaciones realizadas para comprobar su certeza o falsedad.

b) Acto ilocucionario expresivo

La intención del emisor es expresar un sentimiento interno. Las emociones humanas son transmitidas por el hablante para informarle a los demás de cómo se siente. Por lo general se describe en primera persona porque lo realiza el hablante, de lo contrario su estructura sería asertivo porque se referiría a otra.

Ejemplo:

- Estoy feliz de estar aquí.
- Me estoy enamorando de ti.
- Me siento triste.

Si en lugar de decir esta expresión digo:

- Mi mamá está triste.

Se observa si se habla de otra persona, esto la convierte en una expresión asertiva donde afirma o se niega su veracidad.

c) Acto ilocucionario declarativo

Es un cambio de un estado a otro donde se declara el término o inicio un estado, cambio o situación. El hablante o emisor debe tener cierta autoridad para hacer esta declaración y tenga efectos en el oyente. Un juez cuando declara que dos personas contraen matrimonio está ejerciendo un cambio entre las dos personas al momento de decirlo.

Los declaro marido y mujer.

Declaro esta sesión terminada.

d) Acto ilocucionario compromisorio

El emisor asume una obligación para hacer algo: garantizar, jurar o prometer. El emisor al hacer esto garantiza que en un futuro cercano realizará una acción ante el receptor.

Ejemplo:

- a) Me comprometo a apagar el celular en un evento público.
- b) Le garantizo, esto no va a volver a pasar
- c) Juro que llegaré temprano todos los días.
- d) Me comprometo a estudiar mucho y mejorar mis calificaciones.

e) Acto ilocucionario interrogativo

Es cuando el emisor hace una pregunta que busca o indaga información hacia el interlocutor. Se realiza cuando el receptor nos puede proporcionar datos específicos o responde a una determinada acción.

Ejemplo:

- ¿Qué hora es?
- ¿Cómo debo hacer este ejercicio?
- ¿Cuántos años tienes?
- ¿Por qué crees eso sea importante?

f) Acto ilocucionario directivo

El hablante le pide al oyente realice una acción: ordenar, pedir, invitar, etc. Es una ejecución directa a una persona. Puede o no obedecer el receptor.

Ejemplo:

- a) Barre la sala
- b) Ven para acá
- c) Lava el coche.

FORTALECIMIENTO DEL APRENDIZAJE

Valor: (2 puntos)

Con el propósito de aplicar los conocimientos adquiridos hasta este momento. Identifica en las siguientes frases el tipo de acto ilocucionario:

- a) Me siento mal _____.
- b) Los declaro el mejor grupo musical _____.
- c) El cielo este nublado _____.
- d) ¿Qué día es hoy? _____.
- e) Me comprometo a estudiar mucho _____.
- f) Ponte a leer, por favor _____.
- g) Estoy feliz porque pase matemáticas _____.
- h) ¿Cuál es tu nombre? _____.
- i) La tierra gira alrededor del sol _____.
- j) Creo que mi hermano está contento _____.

Acto perlocutivo o perlocucionario

Es el momento del acto de habla donde el mensaje del emisor causa un efecto emocional en el receptor. El efecto puede ser diferente, desde alegría, enojo, miedo o intentar un cambio en la percepción del receptor sobre un tema en específico. Eso es muy importante para comprender como un mensaje tiene un determinado propósito. Por ejemplo, los medios de comunicación nos bombardean con imágenes o mensajes diferentes y no siempre respondemos como se debe. Reconocer ese intento por persuadirnos a comprar algo o convencernos sobre algún tema, nos proporciona herramientas para reaccionar mejor o comprender lo que buscan los demás

FORTALECIMIENTO DEL APRENDIZAJE

Valor: (2 puntos)

Con la intención de aplicar los conocimientos adquiridos hasta este momento.

Realiza lo siguiente: A partir de los actos ilocucionarios del siguiente cuadro, describe qué efectos producirían en el receptor (actos perlocucionarios) y argumenta la respuesta.

Acto ilocutorio	Efecto que produce en el receptor (Acto perlocutorio)	Argumenta ¿por que ?
a) Voy a llegar tarde a nuestra cita		
b) No te podemos subir el sueldo		
c) Te amo		
d) ¿ a qué hora vas a llegar?		
e) ¡Lo condenó a cinco años de prisión !		

Actos de habla no verbales

Reflexiona:

¿Puedes argumentar sin usar palabras, por ejemplo, con gestos e imágenes?

La comunicación no verbal es la comunicación percibida a través de los sentidos de la vista, tacto y olfato. Incluye todo tipo de conducta humana, consciente e inconsciente, puede interpretarse como portadora de información. En este rubro incluiremos los gestos y los signos.

Partes de la comunicación no verbal.

- La formada por los gestos, las manos, las posturas, miradas, etc.
- El tono de voz, velocidad al hablar, etc.
- Distancia personal que necesitamos para sentirnos seguros, dependerá de los interlocutores y las circunstancias en las que nos movamos.

a) Gestual

A través de la cara más concretamente los gestos realizados con ella, transmitimos gran cantidad de información en especial a través de los ojos y de la boca las cuales expresan sentimientos o actitudes del emisor. Las investigaciones llevadas a cabo por Paul Ekman (psicólogo estadounidense) concluyeron que existen siete emociones básicas propias del ser humano que transmitimos a través de la expresión facial, "Ekman fue de los primeros en estudiar el engaño y los distintos modos

de ocultar los sentimientos e identificó pequeños gestos delatores o microexpresiones los cuales surgen cuando alguien trata de disimular algo consciente o inconscientemente”.

Los gestos también nos pueden permitir detectar si una persona nos está mintiendo. Así, los niños se suelen tapar la boca cuando mienten, mientras un adolescente solo se rozará la boca sutilmente y un adulto suele desviar el movimiento hacia la nariz. Estas diferencias se deben a que, con la edad, las personas van puliendo los gestos tratando de pulir y perfeccionar la mentira.

Otros signos que pueden delatar a un mentiroso son:

- Desviar la mirada, no mirar a los ojos del interlocutor.
- Frotarse un ojo con la mano.
- Tirarse del cuello de la camisa.
- Frotarse la oreja.

Este último gesto corresponde con el de un niño que se tapa las orejas cuando lo van a regañar.

Los gestos pueden ser actos de habla ilocucionarios expresivos.

b) Visual

Las imágenes son designadas como argumentos cuando se tornan actos comunicativos comprensibles, es decir, deben ser lo más claro posible. Este principio implica que “las imágenes al ser tomadas literalmente son absurdas o contradictorias deberían ser interpretadas en un sentido no literal, pues es sólo en este sentido, pueden tornarse una contribución comprensible a la discusión”.

Las imágenes argumentativas pueden interpretarse donde “adquieran sentido a partir de un punto de vista “externo” –estas se encuadran en el discurso social, crítico, político y estético en el cual están ubicadas”.

Las imágenes argumentativas “pueden interpretarse cuando cobran sentido a partir de los elementos visuales o verbales más relevantes que contienen. Esto implica una lectura interpretativa de cada uno de estos componentes y explica sus interconexiones de modo plausible. Se puede describir este principio como una suposición de que las imágenes argumentativas (o series de imágenes) poseen sentido “interno”. Los diferentes signos de prohibiciones en una ciudad pueden calificarse como un acto de habla ilocucionario directivo: no fumes, no te estaciones en un determinado lugar, no des vuelta a la derecha o a la izquierda según sea el caso.

Diferentes imágenes con señalamientos. Todas ellas tienen un significado de prohibición.

FORTALECIMIENTO DEL APRENDIZAJE

Con la intención de aplicar lo aprendido hasta el momento. Pega en el siguiente recuadro tres imágenes de revistas, periódicos o impresiones de Internet donde muestres actos de habla no verbales gestuales y tres actos de habla no verbales visuales. Así mismo, escribe el significado de cada una

Visuales	Generales
Significado:	Significado:
Significado:	Significado:

ACTIVIDAD DISCIPLINAR

Situación didáctica

Los diálogos de las personas del día con día contienen elementos como actos de habla y sus respectivas emisiones. Es necesario reconocer las intenciones de las personas y reconocer los efectos de quien escucha.

Competencia genérica:

Escucha, interpreta y emite mensajes pertinentes en distintos contextos mediante la utilización de medios, códigos y herramientas apropiados.

- Expresa ideas y conceptos mediante representaciones lingüísticas, matemáticas o gráficas.

Competencia disciplinar:

Construye, evalúa y mejora distintos tipos de argumentos, sobre su vida cotidiana de acuerdo a los principios lógicos.

Problema significativo del contexto

¿Cómo podemos identificar actos de habla dentro de un diálogo entre personas?

Proceso

Valor: (2 puntos)

Identifica en el siguiente diálogo los diferentes momentos del acto de habla. Subraya el acto ilocucionario y escribe de qué tipo es.

Diálogo

“El desempleo de Alejandra”

Mario y Alejandra.

Una tarde Alejandra, licenciada en derecho de 45 años se encuentra con su primo Mario a quien tenía algún tiempo de no ver. Recuerda, Alejandra es el emisor y Mario el receptor del mensaje.

Alejandra — ¡Buenos días! ¿Cómo estás? Hace mucho que no te veía.

Mario — Muy bien. Me siento muy bien. Me da gusto saber de ti ¿cómo estás tú?

Alejandra— Un poco triste. Me quede sin trabajo hace como un mes y mi marido se está haciendo cargo de los gastos.

Mario— Pero está bien. Los hombres son los que mantienen a las mujeres. Ahora es la oportunidad de estar con tu familia. Cuida bien a tus hijos ahora que estás desempleada.

Alejandra— Si claro, pero en eso no estoy de acuerdo contigo. Puedo trabajar y estar al pendiente de mis hijos al mismo tiempo.

Mario— ¡Pero por eso andan mal ahora los jóvenes! Nadie los cuida y hacen lo que quieren.

Alejandra—No porque trabaje voy a evadir mi responsabilidad como madre. Te agradezco tu preocupación por mi familia, no obstante, no voy a aceptar eso.

Mario—Discúlpame si te ofendí. Te prometo no decir nada más al respecto. No era mi intención, mi mamá siempre estuvo en casa y así deben ser las cosas.

Alejandra—No dudo que tu mamá fuera una gran persona, pero hoy las cosas son diferentes. Y si me disculpas, tengo una entrevista de trabajo. Me saludas a tu esposa.

Mario—Igualmente, me dio gusto verte.

Alejandra—A mí también.

A continuación, completa el cuadro que se te pide con la información requerida.

Elementos	Momentos del dialogo	¿estás de acuerdo con el mensaje? ¿se logró la intención o no ?
a) Acto ilocucionario expresivo.		
b) Acto perlocucionario: se sintió ofendida.		
c) Acto perlocucionario: fue indiferente		
d) Actos locuionarios asertivos		
e) Actos locucionarios directivos		

Actos locucionarios directivos.

Resultados

- a) De forma individual, comenta en plenaria tus hallazgos sobre el tema comentado en el diálogo.

TRANSVERSALIDAD:

LEOyE I: Relata de forma oral y escrita la lectura. Elaborar una distinción entre la oralidad y escritura.

TICS: Elabora su reporte o actividad interactuando con la información en un procesador de textos recuperando elementos como fuente, párrafo, margen y creación de portada.

Conclusiones:

- b) Redacta en un párrafo la importancia de los actos de habla en una conversación y su utilidad en nuestra comunicación diaria.

Instrumento de evaluación

Para evaluar esta actividad, se sugiere utilizar la siguiente lista de cotejo.

Diálogo

Indicadores	Valor: (2 puntos)	
	si	no
• Identifica si se realiza el acto locucionario.		
• Identifica si se realiza el acto ilocucionario.		
• Identifica los tipos de actos ilocucionarios mostrados en el diálogo.		
• Identifica el acto perlocutorio en el diálogo		

Actividad disciplinar sugerida.

En equipos de cuatro integrantes, representar un sociodrama donde cada equipo identifique los actos del habla que se usan dentro de una situación de la vida cotidiana y sus efectos en la sociedad o personas. Preguntarse si se logró la intención o no de argumentar.

Como, por ejemplo:

- Pedirle a tus papás permiso para salir, pero ellos discuten porque no has terminado tus actividades escolares y de limpieza en casa.
- Una pareja discute porque uno de ellos llegó tarde a la cita y deben inventar una justificación para no pelear.
- Profesor y alumno discuten porque llego tarde a clase y el alumno cuenta mentiras para evitar el regaño. Además, los papas también intervienen en el conflicto. Pueden hacer la variante con actos de habla verbales o no agregando gestos o signos donde apoyen la interpretación de cada uno de los mensajes.

 Producir argumentos con diferentes intenciones, de manera creativa y responsable

 Articular los componentes de un argumento y explicar cómo se relacionan

LA ESTRUCTURA DE LOS ARGUMENTOS

Antes de iniciar con el estudio de la estructura de los argumentos se sugiere al docente organice una comunidad de investigación con la lectura 2 titulada “La fuerza del débil” que se encuentra en el apartado de lecturas. Así mismo considere el plan de discusión y las actividades presentadas al final de la misma.

Recordemos, un argumento dentro del enfoque pragmático-dialectico es definido como “un medio de intentar resolver una diferencia de opinión, explorando la relativa justificación del punto de vista que concurre”. Por todo esto, es necesario conocer la estructura de los argumentos y nos permitan elaborar una estrategia comunicativa para lograr este propósito.

Reflexiona:

¿Qué elementos deben incluir los argumentos?

¿Cómo los puedo identificar?

Problema o pregunta

Para iniciar un argumento se parte de la idea que resolverá un problema o contestar una pregunta curiosa, levante polémica o genere un conflicto ya sea personal o general. Para la investigación científica es importante la argumentación a partir de una problemática a investigar en cualquiera de los campos humanos. Si a las personas les causara algún conflicto que el día tuviera 24 horas se darían toda clase de argumentos para debatir si esto es cierto o no. Pero como llevamos años con investigaciones, datos y hechos donde efectivamente esto es verdad, entonces no hay razón donde pudiéramos argumentar.

En cambio, si el problema o la pregunta presentada no tiene muy en claro si es verdad o mentira, entonces se resuelve a partir de una investigación que demuestre la veracidad del problema.

Premisas o razones

Las premisas o razones son las partes iniciales de un argumento y se presentan en forma de enunciados, motivos o pruebas de aceptación para llegar a otra idea llamada conclusión. Las premisas pueden ser juicios universales y particulares o simples razones además puede haber una, dos o más premisas en un argumento dependiendo de su estructura y lo complicado de esta.

Ejemplo:

- a) Si la tierra es un planeta del sistema solar y nosotros vivimos en la tierra entonces...nosotros vivimos en el sistema solar.
- b) El ser humano tiene capacidad de razonar y reflexiona sobre sus propias acciones por lo tanto es una persona consciente de sus actos.
- c) Si no reviso mi trabajo antes de enviarlo a que me lo califique el profesor entonces me arriesgo a tener errores de ortografía.

Para elaborar una buena premisa o razón partimos de la idea que queremos transmitir. Las premisas son afirmaciones que fundamentan lo defendido, es decir, son la base donde se apoyan nuestros argumentos. Por eso, es primordial que conozcamos como iniciar una premisa a través del concepto, que no es otra cosa que la palabra clave o cosa de lo que hablamos.

Concepto

Es una representación mental que engloba las características esenciales de uno o varios objetos, a su vez son presentados como vocablo o palabra y refiere a dicho objeto. Es entendido por un grupo que habla el mismo idioma. Este concepto se expresa por medio de un término o palabra. Este a su vez puede estar ligado a la imagen del mismo objeto como representación mental. Así tenemos el concepto de libro, y a su vez, se te viene a la mente la imagen de dicho objeto.

Las propiedades del concepto son dos:

a) La comprensión del concepto se refiere a las características esenciales del objeto o clase de objetos. Son aquellas propiedades sin las cuales el objeto no puede ser lo que es.

Un ejemplo de comprensión es la palabra celular, ahora lo ubicamos mejor como teléfono móvil.

La extensión del concepto se refiere al conjunto de individuos que se encuadran en un concepto relacionado o aplicárseles las características. En este caso la extensión de la palabra celular se define como medio de comunicación donde pueden entrar las computadoras portátiles, los dispositivos electrónicos que se derivan. El concepto es la palabra clave de la premisa o la base de esta.

Juicio

El juicio es el acto mental que une o divide dos ideas por medio de una afirmación o negación. Esta dependerá de nuestros sentidos y percepciones según Aristóteles que se refería al juicio como una forma de expresar lo que se ve y se percibe del mundo.

Los elementos del juicio son tres:

- La idea de lo cual se afirma o se niega algo: sujeto
- La idea que indica lo que es afirmado o negado: predicado
- Relación entre el sujeto y predicado: verbo

Los tipos de juicios más utilizados en lógica son divididos en cantidad y cualidad.

Juicio tipo A

Universales positivos

Al hablar de cantidad nos referimos al número de objetos que se mencionan dentro de este. En el caso de un conjunto de objetos mencionados se llamarían juicios universales.

Se utiliza la categoría TODOS para emitirlo como:

Todos los alumnos son responsables o Todos los mexicanos honramos la patria.

Juicio tipo E

Universales negativos

Se utiliza la categoría de NINGUN o NINGUNO o TODOS NO como:

Ningún alumno es responsable o Ningún mexicano honra la patria.

Juicio tipo I

Particular o singular positivo

Se utiliza la categoría ALGUNOS, una persona en particular o la porción de un grupo como en el caso de:

Algunos alumnos son responsables, Juan es responsable y pocos mexicanos honran a la patria.

Juicio tipo O

Particular o singular negativo

Se utiliza ALGUNOS, una persona en particular o la porción de un grupo pero con negación como:

Algunos alumnos NO son responsables, Juan NO es responsable y pocos mexicanos NO honran a la patria.

Un juicio puede estar construido con validez, es decir, que tenga los elementos necesarios de construcción, pero a su vez representa una emisión constativa porque se tiene que constar si es falso o verdadero.

FORTALECIMIENTO DEL APRENDIZAJE

Valor: (2 puntos)

Con la finalidad de aplicar los conocimientos adquiridos. Identifica el concepto principal y el tipo de juicio de la lista. Toma como ejemplo la información que aparece en la primera fila.

JUICIOS	CONCEPTO	TIPO DE JUICIO
Los árboles son grandes	Arboles	A
Maria es una mujer muy atractiva		
Todos los hombres son iguales		
Las mujeres son celosas		
La tierra es redonda		
Algunos profesores dejan mucha tarea		
El sonido llega más rápido que la luz		

Reflexiona:

¿Consideras que los juicios que haces a las demás personas son siempre correctos?

Algunos juicios de la actividad anterior tienen una dificultad en cuanto a su grado de verdadero o falso, porque requiere una comprobación mayor. Las Ciencias Sociales son complejas en cuanto a las afirmaciones que hacemos sobre las sociedades en general y en muchos casos, las personas, a través de estas afirmaciones,

emiten prejuicios sociales. Estos prejuicios estigmatizan a la población al adjudicarle conceptos que no siempre son verdad. Tener cuidado de hacerlos en la vida diaria requiere un ejercicio de autorreflexión y ampliar nuestro propio criterio.

Ahora que entendemos que son los juicios y en qué consisten podemos construir las partes de un argumento.

Para pasar de las premisas a una conclusión se requiere la inferencia. La inferencia es un paso en el razonamiento que une las premisas para derivar a su vez en una conclusión a partir de ellas. Es decir, nuestro cerebro va uniéndolas y logramos una nueva idea. La inferencia tiene un grado de dificultad ya que es pensar en pensar, es decir, hablar de cómo razonamos. Las cosas simples las vemos complicadas y omitimos las respuestas obvias. Cuando las premisas se convierten en juicios o razones nos apoyamos en la inferencia para unir esas ideas y llegar a otra idea final a la que llamamos conclusión.

Hay que recordar que la Lógica solo intenta explicar porque llegaste a ciertas ideas por muy sencillas que fueran y entonces va perdiendo ese grado de confusión que tiene.

Conclusión

Enunciado o juicio que establece la idea final del argumento. Esta conclusión se deriva de las premisas anteriores. Solo puede haber una sola conclusión dentro de un argumento y confirme a su vez la postura que tenemos sobre las premisas iniciales. La conclusión es la afirmación que otra persona acepte, es verdadera si son correctas las premisas que lo fundamentan y, si no es así, es muy probable que hay un error en el razonamiento.

Ejemplo:

- Si la tierra es un planeta del sistema solar y nosotros vivimos en la tierra entonces...nosotros vivimos en el sistema solar.

En este caso, la premisa número uno es si la tierra es un planeta solar, la premisa 2 es nosotros vivimos en la tierra y la conclusión se genera a partir de la combinación o reflexión.

Analizamos este otro ejemplo:

- El ser humano tiene capacidad de razonar y reflexiona sobre sus propias acciones por lo tanto es una persona consciente sus actos.

En este caso están las dos premisas y la conclusión. Si te fijas bien la conclusión es una idea nueva creada a partir de la inferencia de las otras dos. Es decir, construimos nuestro razonamiento con base a generar enunciados nuevos derivados de la reflexión.

Por último, tenemos:

- Si no reviso mi trabajo antes de enviarlo al profesor, entonces me arriesgo a que tenga errores de ortografía.

Como verás la conclusión de este último ejemplo no proviene directamente de la unión de las otras dos. Es importante analizar otros elementos que tienen importancia como el respaldo, la garantía o el modalizador.

Recuerda que las conclusiones pueden convertirse a su vez en otra premisa derivando en otro argumento diferente al primero para generar ideas cada vez más complejas o superiores.

Expresiones indicadoras

Son las palabras o expresiones que nos indican las relaciones lógicas entre las diferentes partes de un argumento. Como veras es importante las diferencias entre premisas y conclusiones a fin de que no nos confundan. Estas expresiones establecen las relaciones de sentido en el lenguaje entre los diferentes enunciados para identificar el momento cuando esas premisas se volvieron una conclusión.

¿Cómo podemos saber cuándo está presente una premisa y cuándo una conclusión?

Irving M. Copi, en su Introducción a la lógica simbólica nos ofrece una lista de lo que llamaremos indicadores de premisa e indicadores de conclusión.

Observa cómo se muestran las expresiones de premisa y los de conclusión.

EXPRESIONES INDICADORAS DE PREMISAS	EXPRESIONES INDICADORAS DE CONCLUSIONES
Puesto que	Por lo tanto
Dado que	De ahí que
A causa de	Así
porque	Correspondientemente
pues	En consecuencia
Se sigue de	Consecuentemente
Como muestra	Lo que prueba que
Como es indicado por	Como resultado
La razón es que	Por esta razón
Por las siguientes razones	Por estas razones
Se puede inferir de	Se sigue que
Se puede derivar de	Podemos inferir que
Se puede deducir de	Concluyo que
En vista de que	Lo cual muestra que
Debido a que	Lo cual significa que

FORTALECIMIENTO DEL APRENDIZAJE

Aplica Los conocimientos adquiridos. Identifica las expresiones indicadoras de premisa y conclusión de los siguientes argumentos. Si no están implícitos en la oración, entonces utiliza algunas expresiones para que se comprendan mejor.

Valor: (2 puntos)

- a) Las personas tienen obesidad porque consumen demasiados carbohidratos y, además, no hace ejercicio lo cual implica que puede desarrollar diabetes e hipertensión arterial.
- b) En la ciudad de México llueve mucho porque sus habitantes salen a la calle con paraguas por lo tanto es una zona con mayor humedad.
- c) Me duelen los dientes y estoy afiebrado, así que tengo una infección viral.
- d) Si estudio y trabajo me tengo que esforzar más para lograr mis objetivos.
- e) Hay que tener promedio de 8 para recibir título de técnico entonces voy a ponerme a estudiar para lograrlo.
- f) Si no te lavas los dientes vas a tener serios problemas de caries y gingivitis.
- g) No me vacuno, me enfermo de sarampión, voy al doctor.

ACTIVIDAD DISCIPLINAR

Situación didáctica:

Para argumentar se requiere conocer elementos que se involucran dentro de este proceso. Cuando leemos un texto escrito es imprescindible reconocer las ideas principales y como se conectan entre sí.

A través de la lectura ubica los juicios, premisas y conclusiones del personaje principal que se presenta en la historia.

Competencia genérica:

- Aplica distintas estrategias comunicativas según quienes sean sus interlocutores, contexto en el que se encuentra y los objetivos que persigue.
- Estructura ideas y argumentos de manera clara, coherente y sintética.

Competencias disciplinar:

- Defiende con razones coherentes sus juicios sobre aspectos de su entorno.

Problema significativo del contexto

Reconocer las premisas que nos llevan a una conclusión es esencial para construir argumentos que nos ayuden a comprender la forma de pensar de los demás como de uno mismo.

Proceso

Valor: (2 puntos)

I. Lee detenidamente el texto “El búho que quería salvar a la humanidad”. Al final del mismo, realiza lo que se te solicita:

EL BÚHO QUE QUERÍA SALVAR A LA HUMANIDAD

Augusto Monterroso

El búho que quería salvar a la humanidad.

En lo más intrincado de la Selva existió en tiempos lejanos un Búho que empezó a preocuparse por los demás.

En consecuencia se dio a meditar sobre las evidentes maldades que hacía el León con su poder; sobre la debilidad de la Hormiga, que era aplastada todos los días, tal vez cuanto más ocupada se hallaba; sobre la risa de la Hiena, que nunca venía al caso; sobre la Paloma, que se queja del aire que la sostiene en su vuelo; sobre la Araña que atrapa a la Mosca y sobre la Mosca que con toda su inteligencia se deja atrapar por la Araña, y en fin, sobre todos los defectos que hacían desgraciada a la Humanidad, y se puso a pensar en la manera de remediarlos.

Pronto adquirió la costumbre de desvelarse y de salir a la calle a observar cómo se conducía la gente, y se fue llenando de conocimientos científicos y psicológicos que poco a poco iba ordenando en su pensamiento y en una pequeña libreta.

De modo que algunos años después se le desarrolló una gran facilidad para clasificar, y sabía a ciencia cierta cuándo el León iba a rugir y cuándo la Hiena se iba a reír, y lo que iba a hacer el Ratón del campo cuando visitara al de la ciudad, y lo que haría el Perro que traía una torta en la boca cuando viera reflejado en el agua el rostro de un perro que traía una torta en la boca, y el Cuervo cuando le decían qué bonito cantaba.

Y así, concluía:

“Si el León no hiciera lo que hace sino lo que hace el Caballo, y el Caballo no hiciera lo que hace sino lo que hace el León; y si la Boa no hiciera lo que hace sino lo que hace el Ternero y el Ternero no hiciera lo que hace sino lo que hace la Boa, y así hasta el infinito, la Humanidad se salvaría, dado que todos vivirían en paz y la guerra volvería a ser como en los tiempos en que no había guerra.”

Pero los otros animales no apreciaban los esfuerzos del Búho, por sabio que éste supusiera que lo suponían; antes bien pensaban que era tonto, no se daban cuenta de la profundidad de su pensamiento y seguían comiéndose unos a otros, menos el Búho, que no era comido por nadie ni se comía nunca a nadie.

Realiza lo que se solicita:

Antes de iniciar se deben redactar los acuerdos de convivencia durante las discusiones guiadas. A continuación, te mencionamos algunas:

- a) Levantar la mano o hacer una seña para pedir la palabra.
- b) Hablar con buena voz para que todos escuchen.
- c) Pensar bien lo que se va a decir antes de comentar.
- d) Respetar los turnos para hablar.
- e) Respetar el tiempo otorgado para hacer comentarios.

Realiza lo siguiente:

1. Elabora una pregunta reflexiva sobre la lectura y colócala a la vista de tus compañeros.
2. Elijan las cinco mejores y discútanlas en plenaria.
3. Comenta cuales fueron los juicios del Búho sobre el León, Hiena, Perro, Paloma, Mosca y Araña.
4. ¿A qué conclusión llego el Búho?
5. ¿Estás de acuerdo con lo que dice el Búho sobre los demás?
6. ¿Si tú fueras el Búho qué harías para salvar a la humanidad
7. ¿Qué intención argumentativa tendría el búho?
8. Seleccionen una o más preguntas de tus compañeros que consideren interesantes para discutir.
9. El profesor usará el cuadro que se te presenta para dirigir la discusión de los argumentos que se discutan durante el transcurso del diálogo. Anota cuales utilizó y las respuestas que más te llamaron la atención incluyendo las tuyas.

Valor: (2 puntos)

PREGUNTAS QUE PUEDE HACER EL PROFESOR	TIPO DE RESPUESTA ESPERADA	ESCRIBE LA RESPUESTA Y COMENTALA EN PLENARIA
¿Qué razones tienes para confirmar los juicios que mencionas?	Fundamentación	
¿Por qué te pareció interesante la lectura?	Tipos de vista u opiniones.	
¿Es correcto asumir que lo que estás diciendo es verdad?	Clarificación	
¿Podrías resumir los puntos mas importantes?	Explicación de puntos de vista	
Cuando la palabra juicio ¿Qué quiere decir?	Definición	
¿Qué puedes usar para demostrar que tu punto de vista es acertado?	Razones	

Resultados

En plenaria con el grupo y el profesor fungiendo como coordinador, analizarán las argumentaciones obtenidas.

Transversalidad:

LEOyE I: Interactúa con los demás oralmente y por escrito.

Conclusiones:

Redacta tus conclusiones en tu cuaderno donde analices la importancia del diálogo para reconocer los puntos de vista de los demás.

Instrumento de evaluación

Se sugiere utilizar la siguiente lista de cotejo para evaluar la actividad.

Valor: (2 puntos)

Indicadores	Si	No
1. En todo momento respeto sus tiempos para hablar.		
2. Levantó la mano para pedir la palabra.		
3. Respetó los turnos para hablar de los demás.		
4. Fundamentó su respuesta en base al cuadro de preguntas.		
5. Aportó sus puntos de vista al tema.		
6. Clarificó sus puntos de vista (si es el caso).		
7. Resumió sus puntos de vista en el tiempo solicitado		
8. Definió con sus propias palabras el concepto solicitado.		
9. Ofreció razones a lo que se le pidió (si es el caso).		
10. Mostró respeto y tolerancia con sus compañero		

Actividad disciplinar sugerida:

En binas elabora un organizador gráfico con ejemplos de premisas y conclusión marcando de colores diferentes cada uno de estos elementos. Preséntalo en plenaria explicando las dificultades de la elaboración.

 Articular los componentes de un argumento y explicar cómo se relacionan.

MODELO DE TOULMIN

Para que un argumento tenga sustento, es decir, cuente con los elementos necesarios para persuadir a los interlocutores, ya sea: convencerlos, demostrar alguna teoría o cualquier intención relacionada, se debe analizar si estas son verdaderas o no. Como vimos en ejemplos anteriores, hay veces que las conclusiones no siempre provienen de la unión de las premisas sino hay otros elementos tomados en cuenta. Dentro de la Lógica podemos hablar de si algo tiene fundamento o garantía para comprobar si lo que se dice es verdadero o falso. Stephen Toulmin diseñó un modelo que relaciona con algunas reglas de una argumentación con pasos específicos y para cualquier tipo de disciplina o espacio abierto a la disertación o al debate. También puede ser aplicado en cualquier discurso social llámese televisión, radio, Internet, etc.

Toulmin considera que un “argumento” es una estructura compleja de datos que involucra un movimiento que parte de una evidencia y llega al establecimiento de una aserción (tesis, causa).

Las partes importantes del modelo son las siguientes:

a)Aserción

Tesis o punto de vista a demostrar sobre un tema en específico.

b)Evidencia

Información relevante que ayuda a demostrar que la aserción es verdadera o falsa según sea el caso. Se incluyen observaciones, encuestas, investigaciones, etc.

c)Respaldo

Para que los argumentos tengan apoyo y se acepten como verdaderos se toma en cuenta la fundamentación. A esto nos referimos como los datos, hechos u opiniones que respaldan al argumento que está en duda para darle valor de verdadero o falso y que la conclusión obtenida sea fuerte o débil. Esto nos ayuda como apoyo. El fundamento es la base del argumento y sea aceptado por los demás, aunque no se encuentre en las premisas se puede entender por algún grupo social específico o una cultura determinada.

d)Garantía

La garantía de un argumento es aquella información que como su nombre lo indica garantiza la aceptación de las ideas presentadas ante un grupo de personas basándose en un sólido soporte que permite darle mayor fuerza a la conclusión que se genera de las premisas establecidas”. Esta garantía actúa como un elemento primordial cuando el argumento sea difícil de derribar o se considere falso.

e) Modalizador

El modalizador especifica el grado de certeza, la fuerza de la aserción, los términos y las condiciones que la limitan. Es la concesión que se les hace a los otros. Expresa lingüísticamente como la persona revela el modo en el que debe interpretarse su enunciado. Un modalizador en este caso sería introducir en el argumento las palabras: quizá, seguramente, típicamente, usualmente, algunos, pocos, algunas veces, la mayoría, probablemente, tal vez. El modo del verbo es también un modalizador.

f) Reserva

Al proyectar un trabajo o al reportarlo, el investigador debe anticiparse a objeciones que la audiencia le pueda formular. Debe prever las debilidades y transformarlas en asunto de su indagación, con lo cual crecerían significativamente las posibilidades de desarrollo argumental de la causa (aserción) que se trata de instaurar. La reserva o refutación es la excepción de la aserción (conclusión) presentada. En el modelo de Toulmin, los argumentos no se consideran universalmente verdaderos, por ello la reserva sirve como un elemento a considerar por si el argumento falla. Por lo general inician con el indicador "A menos que"; está ayuda a invalidar la postura original.

Los alumnos se aburren en las clases porque no son divertidas o apegadas a la realidad de los jóvenes. Encuestas demuestran que un número elevado de adolescentes se aburren en la escuela.

Los alumnos muchas veces están inquietos o sin poner atención. Se ha diluido el interés por aprender dado que hay profesores con métodos tradicionales. Los alumnos van a la escuela solo por cumplir. Probablemente a menos que los jóvenes se aburran por todo porque así es su personalidad.

Las personas que van a estudiar a la universidad tienen un mejor nivel de vida. Numerosas encuestas demuestran que los salarios de los universitarios son más altos de los que no lo son. Las carreras universitarias cuestan porque se entrega un título al final que avala al estudiante. Las personas que estudian una carrera universitaria tienen mayor posibilidad de conseguir un salario más alto de los que no han estudiado la universidad. Probablemente A menos que no logren encontrar un trabajo sobre la carrera que estudian por las condiciones sociales.

Conclusión: Las personas que van a estudiar a la universidad tienen un mejor nivel de vida.

ACTIVIDAD DISCIPLINAR

Situación didáctica:

Las argumentaciones que utilizamos se estructuran con elementos específicos para que cumplan su función. Esto evitará que seas considerado mentiroso o ilógico para defender tus creencias, puntos de vista o formas de interpretar la realidad.

Competencia genérica

Sustenta una postura personal sobre temas de interés y relevancia general, considerando otros puntos de vista de manera crítica y reflexiva.

- Estructura ideas y argumentos de manera clara, coherente y sintética

Competencia disciplinar:

Construye, evalúa y mejora distintos tipos de argumentos, sobre su vida cotidiana de acuerdo con los principios lógicos.

Problema significativo del contexto:

¿Cómo podrías fundamentar tus puntos de vista para que estos sean considerados validos entre tus amigos, vecinos, compañeros y familiares?

Proceso:

A partir de los argumentos que se te presentan describe brevemente cada uno de los elementos que se te piden para que sea verdadero o en su caso falso lo que afirma. Sustenta tu postura en cada uno de ellos.

Ejemplo:

Aserción	Evidencia	Respaldo	Garantía	Modalizador	Reserva
Los alumnos se aburren en las clases por que no son divertidas o apegadas a la realidad de los jóvenes	Encuestas demuestran que un número elevado de adolescentes se aburren en la escuela. Los alumnos muchas veces están inquietos o son poner atención	Se ha diluido el interés por aprender dado que hay profesores con métodos tradicionales	Los alumnos van a la escuela solo por cumplir	Probablemente	A menos que los jóvenes se aburran por todo porque así es su personalidad
Las personas que van a estudiar a la universidad tienen un mejor nivel de vida	Numerosas encuestas demuestran que los salarios de los universitarios son más altos de los que no so son.	Las carreras universitarias cuestan porque se entrega un título al final que avala al estudiante	Las personas que estudian una carrera universitaria tienen mayor posibilidad de conseguir un salario más alto de los que no han estudiado la universidad	Probablemente	A menos que no logren encontrar un trabajo sobre la carrera que estudian por las condiciones sociales

Selecciona cuatro de los argumentos que presentan en el cuadro para que los discutan en plenaria y con base en ellos contesten las siguientes preguntas:

- ¿Consideras que el respaldo de los argumentos que seleccionaste es correcto?
- ¿Puede haber una o más garantías para establecer que sea verdadero?
- ¿Encontraste argumentos que no tienen garantía? Si o no ¿Por qué?
- ¿Hay reservas que debilitan al argumento? Si o no ¿Por qué?
- ¿Un argumento necesita forzosamente de modalizador y garantía para convencer a los demás?

TRANSVERSALIDAD

LEOyE I: Utilizar elementos de la comunicación y las relaciones interpersonales y la integración de la comunidad de aprendizaje.

TICS: Aplicar temas o conceptos del contenido “El manejo responsable de la información

EVALUACIÓN DE PRODUCTO ESPERADO DEL PRIMER PARCIAL

Aprendizaje esperado	Producto esperado
Producir argumentos con diferentes intenciones, de manera creativa y responsable	Periódico mural con diferentes argumentos indicando premisas y conclusión con sus respectivas expresiones indicadoras.

Articular los componentes de un argumento y explicar cómo se relacionan.

Competencias genéricas

- Escucha, interpreta y emite mensajes pertinentes en distintos contextos mediante la utilización de medios, códigos y herramientas apropiados.
- Sustenta una postura personal sobre temas de interés y relevancia general, considerando otros puntos de vista de manera crítica y reflexiva.
- Analiza críticamente los factores que influyen en su toma de decisiones.
- Estructura ideas y argumentos de manera clara, coherente y sintética

Competencias disciplinares

- Construye, evalúa y mejora distintos tipos de argumentos, sobre su vida cotidiana de acuerdo con los principios lógicos.
- Defiende con razones coherentes sus juicios sobre aspectos de su entorno.
- Escucha y discierne los juicios de los otros de una manera respetuosa.

¿Cómo incluir un tema integrador para tu mural?

Los temas integradores involucran un tópico que se desarrolla a través del parcial para ejemplificar, poner en práctica lo aprendido y evaluar las competencias propuestas. Recopila los contenidos temáticos de todas las asignaturas para encontrar puntos en común con argumentos de los diferentes tipos.

Periódico mural.

Proceso

1. En equipos y a través de una lluvia de ideas, elijan uno o varios temas de interés, incluyan problemáticas de su localidad y las encontradas con otras asignaturas o proyectos escolares que estén realizando en el parcial.
2. Recopilen o en su caso elaboren argumentos para realizar el periódico ya sea mural, digital o en un blog dependiendo de lo que elijan como equipo y como lo presenten.
3. Seleccionen los mejores argumentos según los temas que eligieron o elaboraron anteriormente y ubiquen las premisas y conclusiones, respaldo, garantía, modalizador de los temas. Presenten el trabajo al grupo rescatando los argumentos que consideren más valiosos o interesantes.
4. Respondan el siguiente cuestionario:
 - a) ¿En qué beneficia a la comunidad que los argumentos que publicaron sean correctos?
 - b) ¿Cómo pueden estar seguros de que los argumentos están bien fundamentados?

Conclusiones:

- a) ¿Cuál es el objetivo principal de la argumentación en un proyecto de esta naturaleza?
- b) ¿Para qué nos sirve argumentar?

Transversalidad:

LEO y E I Redacción de textos incluyendo los elementos ortográficos y gramáticos.

TICS: Uso de un procesador de datos. Reflexión sobre temas de la materia.

Química: Reflexión sobre temas de la materia.

Álgebra: Reflexión sobre temas de la materia.

Instrumentos de evaluación

RUBRICA para evaluar la presentación del periódico.

Criterios	Requiere apoyo (.5 puntos)	Aceptable (1 punto)	Capacitado (1.5 puntos)	Experto (2 puntos)	Puntuación
Contenidos	Información a un nivel muy simplista.	El contenido demuestra que se ha entendido lo que han trabajado.	La información es clara y muestra cierta reflexión sobre el tema.	La información es excelente: han entendido el tema, han reflexionado y han llegado a conclusiones.	
Organización de los contenidos del periódico	Confuso, incompleto y sin una dirección clara.	Se han cubierto las diferentes secciones pero no hay conexión ni transición entre ellas.	La organización es adecuada y están relacionadas entre sí.	Muestra una planificación cuidadosa y una secuenciación lógica y clara. Reseñan fuentes, bibliografía	
Ortografía y sintaxis	Muchos errores. Difícil de entender.	Adecuado a pesar de que hay algunos errores.	Fluido y claro a pesar de algunos errores.	Fluido y con un buen nivel lingüístico.	
Presentación	Poco elaborada. Poco visual. No ayudan las imágenes, gráficos, enlaces, etc.	La presentación es correcta pero poco atractiva.	La presentación es correcta y visual.	La presentación está muy trabajada y es muy atractiva visualmente.	
Trabajo colaborativo	Trabajo demasiado individualista. No hay relación entre las secciones.	Se aprecia colaboración y trabajo de equipo en la estructura global.	Las tareas individuales están relacionadas entre sí.	El documento muestra discusión y planificación conjunta.	

Guía de observación de desempeño

Califica con un 1 si tu desempeño fue bajo en el aspecto o indicador durante el primer parcial, 2 si fue de regular a medio y 3 si fue excelente.

HETEROEVALUACIÓN o en COEVALUACIÓN			AUTOEVALUACIÓN			
ESCALA			ASPECTOS O INDICADORES	ESCALA		
1	2	3		1	2	3
			Cumplimiento de asistencia mínima			
			Atención a la puntualidad al entrar a tiempo a sesión			
			Entrega puntual del trabajo individual			
			Trabajo de equipo en clase en armonía con mis compañeros			
			Pone atención a las indicaciones del profesor			
			Respeto los recursos materiales de sí mismo y de los demás			
			Escucha con respeto la opinión de compañeros, compañeras y docentes			
			Espera su turno para pedir la palabra			
			Participa en las comunidades de indagación con un comentario o aportación			
			Respeto a sus compañeros con tolerancia y cordialidad sin insultos ni humillaciones al mantener la paciencia y tolerancia con los argumentos de los demás			
			Participa con la información de sus tareas y puntos de vista en clase o en foros virtuales			
			<=TOTAL=>			

Autoevalúa tu desempeño que tuviste durante el primer parcial.

Coloca la letra correspondiente en cada cuadro tomando en cuenta lo siguiente:

(N) Nunca (S) Siempre (CS) Casi siempre (CN) Casi nunca

	1	2	3	4	5
1.- Escucho cuidadosa y atentamente a mis compañeros.					
2.- Respeto a todos los integrantes de mi equipo.					
3.- Motivo a mis compañeros a aprender.					
4.- Participo activa y positivamente dentro del equipo.					
5.- Ayudo a mis compañeros a trabajar bien.					
6.- Estoy a tiempo en las reuniones del equipo.					
7.- Motivo a mis compañeros a participar.					

¿Qué otras cosas, aparte de las ya mencionadas, hago para ayudar a mi equipo? ¿En qué aspectos puedo mejorar?

Coevalua a un compañero para que obtenga retroalimentación de tu parte. Utiliza la siguiente escala que se te presenta.

Excelente: 5 Muy bien: 4 Bien: 3 Regular: 2 Mal: 1

INDICADORES	PUNTUACIÓN
1. Aporta información nueva y relevante en las discusiones que realiza el equipo.	
2. Desempeño de su función.	
3. Termina todos los trabajos asignados al equipo a tiempo.	
4. Puntualidad.	
5. Respeta y escucha a sus compañeros.	
6. Asiste a clase con el material leído y necesario para avanzar satisfactoriamente en las discusiones del equipo.	
7. Tiene dominio sobre la información que se discute.	
8. Ayuda a identificar e implementar técnicas en las que el equipo pueda funcionar mejor.	
Total:	

HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES

4.2

La agitación mental

"Emancípate de la esclavitud mental, nadie más que tú puede liberar tu mente".
Bob Marley

—Mi cabeza es un caos. Pienso en lo que me dijo Mariana anoche. ¿Qué voy a hacer con el trabajo de ética? La discusión de esta mañana... parece que yo siempre tengo la culpa. ¡Es injusto! Mejor voy a estudiar a casa de Julián. No, mejor trato de avanzar un poco más aquí. ¿Avanzar? ¡Si no he podido pasar de la primera hoja!

¿Te has sentido así alguna vez? Cuando la mente está agitada, se mueve de un estímulo a otro sin descanso. En esos momentos, ¿te gustaría tener una mente más tranquila, más en calma? Imagina que tu mente se pudiera parecer a un estanque de agua cristalina perfectamente quieto, que no es perturbado por el viento o el oleaje. En esta lección vamos a reconocer cuándo nuestra mente está agitada y practicaremos una técnica para calmarla.

1. Mi mente como pelota de brillantina



¿Has visto esas esferas de vidrio de Navidad o pelotas que tienen agua y brillantina por dentro, que al agitarlas la brillantina enturbia el agua y no puedes ver claramente a través de ella?

Cuando nuestra mente está agitada por muchos pensamientos, se parece a la pelota de brillantina. Vemos con poca claridad y nos sentimos intranquilos. Nuestra capacidad de pensar se nubla. Contesta las siguientes preguntas de forma individual.



Actividad 1. Trabajemos en el siguiente poema de Jorge Luis Borges, *El remordimiento*.



He cometido el peor de los pecados que un hombre puede cometer.
No he sido feliz. Que los glaciares del olvido me arrastren y me pierdan, despiadados.

Mis padres me engendraron para el juego arriesgado y hermoso de la vida,
para la tierra, el agua, el aire, el fuego. Los defraudé.

No fui feliz. Cumplida no fue su joven voluntad. Mi mente se aplicó a las simétricas porfías
del arte, que entreteje naderías.

Me legaron valor. No fui valiente. No me abandona. Siempre está a mi lado.
La sombra de haber sido un desdichado.

Del texto anterior identifica los argumentos que se presentan. Distingue las premisas y la conclusión de cada uno.

Argumento	Premisa	Conclusión

Actividad tomada de: De la Campa, S. Lógica. Ed. Pearson (2014) p.29

SEGUNDA UNIDAD

-  Criterios para la evaluación de los argumentos: claridad, aceptabilidad, sensibilidad al contexto, objetividad, relevancia, suficiencia y coherencia.
-  Presuposiciones.
-  Implicaturas conversacionales pragmáticas.
-  Máximas de cantidad, cualidad, relación y modo.

Regla de oro de las argumentaciones orales:
“Primero di de qué hablarás; luego, habla, y, para terminar, di de qué has hablado.”

SEGUNDO PARCIAL

Criterios para la evaluación de los argumentos:

- Claridad, El argumento se entiende con toda claridad, no presenta ambigüedades ni confusiones.
- Aceptabilidad, las premisas en las que se basa el argumento son aceptables, tiene buena estructura y sus afirmaciones son comprensibles.
- Sensibilidad al contexto, el argumento es adecuado al contexto, se expuso en la forma en como se pensó hacerlo, considero las circunstancias y no se presta a malas interpretaciones.
- Objetividad, las premisas dentro del argumento están respaldadas por evidencia, la cual no tiene sesgos, prejuicios o tendencias.
- Relevancia, las premisas contienen información importante, útil y valiosa.
- Suficiencia, las premisas proporcionan buenas razones para aceptar la conclusión, están relacionadas entre sí de manera lógica, por lo que, llevan a una conclusión lógica. y
- Coherencia, el sentido que tienen las premisas es univoco, no maneja diferentes significados.

- Claridad:

Hace referencia a la estructura gramatical con la que fue redactado el argumento. De forma general, un argumento es claro cuándo:

1. En la ortografía, se utilizan las palabras adecuadas y están bien escritas, esto conforme a la gramática y la ortografía. El vocabulario es amplio, se vale de sinónimos y antónimos.
2. En el vocabulario, en la medida de lo posible se evitan las expresiones idiomáticas; en caso de no ser posible esto, se debe de aclarar su sentido.

Por ejemplo:

Si alguien dijera: “Tengo mucho filo, que si me agacho me corto”, sabríamos que se trata de un(a) colombiano(a) que quiso decir que tiene mucha hambre.

3. En la expresión idiomática, los enunciados que constituyen las premisas pueden ser fácilmente comprendidos.
4. En la gramática, la estructura del lenguaje es la más sencilla posible, de forma que las ideas del mensaje se pueden transmitir con simpleza.

- Aceptabilidad:

Se refiere a la calidad de las pruebas que sustentan un argumento. Pueden ser de tipo ideológico, científico o formativo, a las cuales el exponente, puede acudir en caso de que la audiencia lo cuestione sobre las bases en que fundamento sus razones. Si un argumento tiene el sustento suficiente, podemos considerarlo aceptable.

- Sensibilidad al contexto:

Es cuando el significado y el respaldo se adecuan al contexto en que se usa. Al ser los argumentos sensibles al contexto están sujetos a interpretaciones, y por lo tanto, lo que se entienda en un contexto variaran con respecto a otro.

- Objetividad:

Una información es objetiva cuando se reporta o comunica tal y como sucedió, de acuerdo a varios observadores, que coinciden en que al interpretarlas no hubo prejuicios, intereses personales o sesgos ideológicos. Se dice que la información es subjetiva cuando el sujeto que la comunica le agrega su punto de vista, sus intereses, prejuicios o deseos.

Ejemplo:

Afirmación objetiva:

“Se examinaron las muestras y se demostró que no tiene el virus SARS-CoV-2 (COVID-19)”

Afirmación Subjetiva:

“Obviamente Pedro Infante era mejor cantante que Jorge Negrete”

- Relevancia:

En un argumento se nota en la información de las premisas. Cuando nos referimos a los argumentos, decimos que un argumento tiene relevancia, cuando sus premisas contienen información importante o desatada, por lo que la conclusión, también vale la pena.

- Suficiencia:

Es un estándar cuantitativo que se encarga de cuestionar y verificar que el nivel de aceptación en la audiencia sea el adecuado para que se acepte el argumento. Tal vez, tengamos que presentar pruebas de la solidez de nuestros argumentos.

- Coherencia:

Se puede observar en la conexión de los elementos argumentativos desde una perspectiva tanto general como particular.

En lo general, se trata de verificar que las premisas tengan una misma dirección.

En lo particular, se trata que las premisas estén conectadas unas con otras con base en las palabras correctas, de tal modo que se note la consistencia y el correcto seguimiento de las ideas.

 Presuposiciones.

Es un tipo de información que si bien no está dicha explícitamente, las otras personas, pueden inferirla o desprenderla del enunciado. Se basa en el conocimiento previo que se da por supuesto y que es compartido por las personas que participan en el acto comunicativo. Pueden clasificarse según su sentido o proceder:
Presuposición por predicativos facticos.

Comúnmente cuando platicamos con una persona no cuestionamos si nos está mintiendo o si nos está diciendo la verdad, comúnmente presuponemos que el argumento es auténtico o dicho de otro modo presuponemos que son verdaderos.

Ejemplo:

Manuela sabe que no se dará la cosecha.

En la oración “*Manuela sabe que no se dará la cosecha*” damos como verdadera la presuposición de que Manuela efectivamente está bien enterada sobre el hecho que la cosecha no se logrará

Presuposición por cuantificadores.

Ejemplo:

He acudido con todos los doctores de México y sigo enfermo.

Por lo tanto, se presupone que en México hay doctores.

Presuposición por verbos aspectuales.

Los verbos pueden ser: comenzar, detener, empezar, continuar, seguir, terminar y acabar.

Ejemplo:

Marisol ha dejado de hacer ejercicio.

Por lo tanto, se presupone que Marisol solía hacer ejercicio.

Presuposición por clausulas temporales.

Se emplean conectores como: antes, después, desde.

Ejemplo:

Vincent Van Gogh realizo esta obra de arte antes de que falleciera.

Por lo tanto, se presupone que Vincent Van Gogh falleció.

Presuposición por descripciones definidas.

Ejemplo:

El Rey de Suecia me premio con la medalla de honor

Por lo tanto, se presupone que Suecia tiene un Rey o un esquema monárquico.

 Implicaturas conversacionales pragmáticas

Somos capaces de comprender implicaturas pragmáticas gracias a que somos capaces de reconocer el significado y los principios lingüísticos que establecen un vínculo entre lo que efectivamente se dice y lo que se quiere decir, conocemos o por lo menos nos es familiar, el sentido en que se están pronunciando.

Ejemplo:

Si alguien nos dice en la calle “disculpe, ¿me podría decir cómo llegar a la iglesia?”

Nosotros por una convención lingüística entenderíamos que la palabra “disculpe” no se trata de una disculpa como tal, sino que se trata de una cortesía a la cual muy posiblemente después se realice una petición.

 Máximas de cantidad, calidad, relación y modo.

Máximas de cantidad.

Se basa en dos imposiciones, la primera es que uno trate de ser tan informativo como sea posible o necesario, el segundo para que sea más informativo de lo que se requiere.

Máximas de calidad

Se rige por un principio básico “trata de ser lo más honesto y veraz posible”, y no des información que sea falsa o que no esté respaldada por evidencia.

Máximas de pertinencia o relevancia.

Busca que lo que se diga sea relevante y pertinente para la discusión.

Máximas de modo o manera.

Tiene como petición que el modo en como uno dice o emita las cosas, no debe ser ambiguo para ello uno deberá de ser lo más claro, breve y ordenado posible.
Actividad 1. En relación a los siguientes supuestos relacionados con el COVID-19, da una argumentación a favor y una en contra.

Valor: 2 puntos

Supuesto 1: Uso de mascarillas durante la pandemia del COVID-19	
Argumentación a favor	Argumentación en contra

Supuesto2: Quien se queda en casa durante la Pandemia del COVID-19 no se contagia.	
Argumentación a favor	Argumentación en contra

Supuesto 3: Los trabajadores deben acudir a su centro de trabajo.	
Argumentación a favor	Argumentación en contra

Supuesto 4: Durante el “Quédate en casa”, los estudiantes deben seguir una agenda para realizar sus actividades académicas.	
Argumentación a favor	Argumentación en contra

Supuesto 5: Durante la pandemia del COVID-19 las relaciones entre los integrantes de la familia mejoraron.	
Argumentación a favor	Argumentación en contra

Actividad 2. Con la finalidad de explorar lo que sabes sobre las intenciones de los argumentos, contesta las siguientes preguntas.

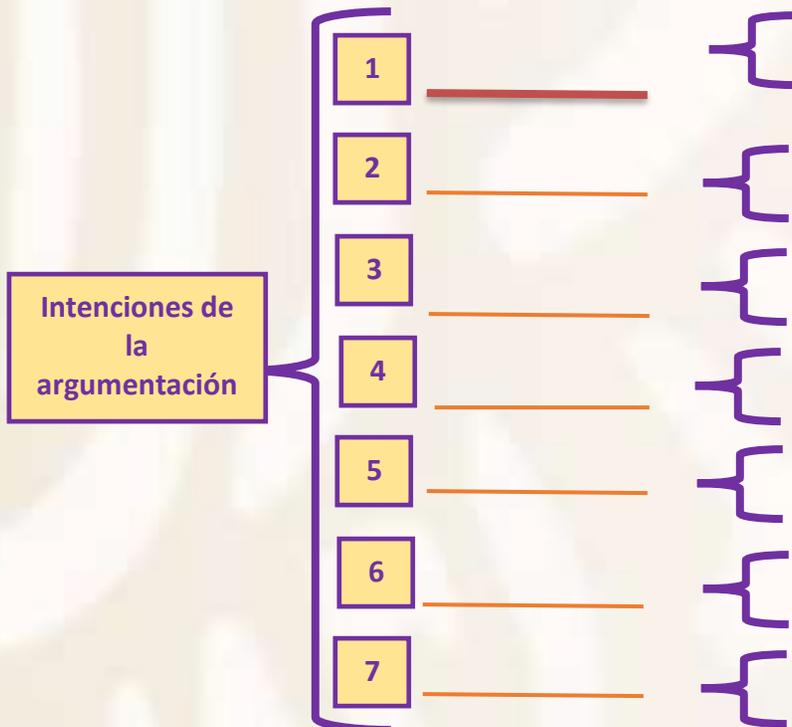
Valor: 2 puntos

- ¿Para qué consideras que sirve la argumentación?
- ¿En qué actividades escolares resulta necesaria la argumentación?
- ¿En qué actividades personales resulta necesaria la argumentación?
- ¿En qué programas de televisión has identificado que las personas argumentan?
- ¿Cuál es la intención de las personas al argumentar?

- Menciona una anécdota de tu vida en la cual hayas tenido que explicar o defender con razones tu punto de vista.
- ¿Cuál es la intención de participar en un a discusión y/o debate?

Actividad 3. Investiga en las fuentes bibliográficas que tengas disponibles las intenciones de la argumentación y los tipos de argumento de acuerdo a su intención, posteriormente complementa el siguiente cuadro sinóptico incluyendo 7 intenciones de la argumentación y un ejemplo de cada una de ellas.

Valor: 2 puntos



Actividad 4. Con el propósito de reconocer las intenciones en la argumentación, realiza lo solicitado a continuación.

Valor: 2 puntos

De los siguientes argumentos, ubica la intención argumentativa. Investiga en alguna fuente fidedigna, a tu alcance, si el argumento es cierto o falso e incluye en el último cuadro la referencia bibliográfica consultada.

No.	Argumentos	Intención	¿Es cierto o falso?
1	El consumo excesivo de alcohol puede ser perjudicial para la salud.		
2	Es necesario que todos los mexicanos con mayoría de edad salgan a votar, porque es una obligación ciudadana.		
3	El jabón que uso es mejor que el tuyo, porque es biodegradable.		
4	Nuestro esquema de negocio es el mejor en el mercado.		
5	La manera más conveniente de mejorar la convivencia estudiantil es que todos luchemos contra la discriminación.		
6	Es necesario que eliminemos la comida chatarra para reducir la obesidad en los adolescentes.		
7	Hay que implementar sanciones más severas con los que tiran la basura, de lo contrario habrá toneladas de desperdicios que contaminarán los yacimientos de agua potable.		
8	No estoy de acuerdo con el aborto. Considero que la vida humana es primordial y se comete un acto criminal cuando le quitas la vida a un ser no nato.		
9	Sólo les digo que el celular debe estar un metro alejado de nosotros antes de dormir, porque los expertos aseguran que puede provocar cambios en nuestro organismo.		
10	Uno de los mejores hábitos es hacer ejercicios diariamente, porque te permite cuidar tu salud y mantener un peso saludable.		

Fuentes bibliográficas consultadas:

Actividad 5. Momentos del diálogo crítico: confrontación, apertura, argumentación y clausura.

Valor: 2 puntos

1. Confrontación. “Se trata de dejar en claro que hay un punto de vista que no es aceptado en tanto hay una duda, lo que permite hablar de una diferencia de opinión” (Eemeren, Grootendorst, 2011).

Plan de reflexión (redacta tu respuesta).

1 ¿Puedes discutir alguna opinión cuando todos estás de acuerdo en ella? ¿Por qué no? ¿Por qué sí?

¿Puedes discutir una opinión que es ambigua? ¿Por qué no?

¿Qué puedes hacer para que sea una opinión discutible?

¿Para qué se discuta una opinión tiene que existir duda sobre ella? ¿Qué tipo de duda crees que sea?

¿Una duda es solo una opinión que contradice a otra opinión?

¿Puedes elaborar un criterio que permita decidir cuándo una opinión genera dudas, como para hacer una discusión sobre ella?

Ejercicio.

Instrucción. Analizar, en el siguiente cuadro, si se trata de una opinión que genere dudas o si es clara y las razones.

Valor: 2 puntos

Opinión	Genera dudas	Es clara	Razones
<i>“Dar positivo por COVID-19 es muy diferente a superar lesiones desagradables, ser desalojado o incluso estar en quiebra, ...”</i>			
<i>“Usen su cubre bocas como un acto de responsabilidad...”</i> Dwayne Johnson			
<i>“Estoy seguro de que los especialistas del Véktor crearán un fármaco excelente que será de gran ayuda para la gente”.</i> presidente de Rusia, Vladímir Putin			
<i>“Acelerar los progresos no debe significar poner en compromiso la seguridad”</i> Tarik Jasarevic. portavoz de la OMS (Organización Mundial de la Salud)			

2. Apertura. “Se trata de saber si hay algún acuerdo en la forma de discusión, el lenguaje, las creencias, reglas de proceder en la discusión y quién es protagonista y antagonista” (Eemeren, Grootendorst, 2011).

REGLAS

La primera regla es que aceptemos que se presenta un punto de vista que no se acepta.

Ambos (protagonista y antagonista) están obligados a defender lo que opinan o no hay discusión. Pero al mismo tiempo son libres de no hacerlo

Podemos agregar otras reglas. Es necesario expresar las dudas. Se discute solo el punto de vista que está en discusión.

Otra, usar un lenguaje y palabras que entendamos.

Y, por último, si uno gana el debate, ambos deben aceptar que alguien ha ganado

Plan de reflexión (redacta tu respuesta).

1. ¿Por qué se inicia una discusión?
2. ¿Qué pasaría si no se respetan las reglas al discutir?
3. ¿Debe haber reglas para que podamos discutir?
4. ¿Cuáles reglas propondrías para discutir?
5. ¿Existe alguna razón para que en una discusión haya un protagonista y un antagonista? ¿Qué pasaría si no existiera alguno de los dos?
6. ¿Siempre tiene que ganar alguien en una discusión? ¿Y qué pasa si nadie gana en la discusión?
7. ¿Quién debe ganar en una discusión? ¿Por qué?

Ejercicio.

Instrucción. De las enunciaciones siguientes, elegir las adecuadas para la apertura en una discusión.

Valor: 2 puntos

Enunciación	Apertura	Razones
En suma, por lo que has dicho, puedo concluir que estaba en un error.		
Me parece que primero debemos estar seguros de que ese sea el problema, para someterlo a discusión.		
Aleida y Ernesto no utilizan cubre bocas.		
Ellos, los gladiadores, eran invencibles, incluso por encima de dios, pero no podían con eso (Revueltas, 1989).		
O tal vez hemos visto tanto este juego, que vemos como algo natural que se lastimen al jugar, como ocurre en otros juegos...		

3. Argumentación.

“El protagonista presenta sus argumentos en favor de su punto de vista, el antagonista plantea sus dudas y evalúa los argumentos, hasta aceptar o rechazar el punto de vista” (Eemeren, Grootendorst, 2011).



Plan de reflexión (redacta tu respuesta).

1. Cuando defendemos un punto de vista, ¿debemos hacer enunciados afirmativos?
2. ¿Un enunciado como «los declaro marido y mujer» puede ser defendido? ¿Cómo lo defenderías?
3. Ese enunciado, ¿se puede reformular para ser defendido o rechazado? ¿Cómo lo reformularías?
4. Un enunciado como «ahora estoy sentado en el banco», ¿puede ser defendido? ¿Por qué?
5. Para defender un enunciado, ¿solo podemos usar argumentos?

Ejercicio.

Instrucción. Determinar si los siguientes enunciados pueden ser defendidos o no.

Valor: 2 puntos

Enunciados	Defendido/no defendido	Razones
Pero creo que Dios existe.		
En vista de que mi abuela se negaba a salir de su recámara para desearme buena suerte o darme un último consejo, la despedida se tornó un poco sombría (Fadanelli, 2006).		
Creo que existen otras galaxias con vida como la nuestra. Si no, demuestra lo contrario.		
Como todos los hombres de Babilonia, he sido procónsul; como todos, esclavo; también he conocido la omnipotencia, el oprobio, las cárceles (Borges, 2004).		
El juego terminó, no hay más de qué hablar.		

4. Clausura.

Es la parte donde se establece el resultado de la discusión. Y el protagonista o el antagonista abandona su punto de vista (Eemeren, Grootendorst, 2011).

De acuerdo

Plan de reflexión (redacta tu respuesta).

1. ¿Por qué una discusión, como cualquier juego, debe terminar?
2. ¿Qué pasaría si una discusión no tuviera fin?
3. Si alguien gana una discusión, ¿qué gana?
4. El que pierde una discusión, ¿gana algo? ¿De qué ganancia se trata?
5. ¿Por qué crees que gana algo quien pierde la discusión?
6. ¿Qué modifica una discusión: nuestras creencias, ¿nuestra forma de ser?
7. Cuando participas en una discusión, ¿qué cambia de ti?

TOPICOS Y LUGARES COMUNES.

“Es un sistema empírico de recolección, producción y tratamiento de la información con finalidades múltiples (narrativa, descriptiva, argumentativa), sobre todo prácticas, que funciona en una comunidad cuyas representaciones y normas son relativamente homogéneas. Las tópicos expresan una ontología popular que oscila entre lo cognitivo y lo lingüístico”

Diccionario de análisis del discurso (2005:558)

Poseen distintos grados de generalidad, siendo las más comunes preguntas como estas:

- ¿Quién ha hecho que?
- ¿Dónde?
- ¿Cuándo?
- ¿Cómo?
- ¿Por qué?

Tomando en cuenta que de estos tópicos o lugares comunes (preguntas) se pueden desprender muchos otros tópicos (preguntas en este caso) por ejemplo, cuando se pregunta por ¿quién? se desprenden subpreguntas como: ¿Dónde nació?, ¿quién es su familia?, ¿nacionalidad?, ¿sexo?, ¿edad?, etc.

En el siguiente cuadro comparativo anota tópicos (tres en cada contexto), que pueden ser preguntas en los siguientes contextos:

CONTEXTOS	TÓPICOS
Feminicidios	
Legalización de la marihuana	
Comunidades LGBT	
Pandemias históricas	

Pandemia del coronavirus

¿Por qué nos podemos equivocar en la comprensión del otro?

La inteligencia tiene como función principal conocer *la verdad*, sin embargo, puede equivocarse algunas veces, basta con pensar en algunos errores que se han pasado de generación en generación, tuvieron que pasar muchos siglos para que la ciencia los corrigiera.

Los siguientes enunciados reflejan algunas creencias que se sostuvieron por mucho tiempo. Investiga los argumentos que se dieron para sostenerlas, el momento histórico en que dejaron de ser aceptadas y que argumento científico llevo a su descalificación.

Creencia	Argumento sostén	Momento histórico que dejó de aceptarse	Argumento científico que la refutó
El sol gira alrededor de la tierra			
La tierra es inmóvil			
Las mujeres no tienen derecho al voto			
Las estrellas están fijadas en la bóveda celeste			
La esclavitud es legítima.			

¿Cuándo argumentamos?

La razón y el lenguaje son rasgos que caracterizan a los humanos, los cuales utiliza para expresar sus ideas y defender sus afirmaciones es en este momento en que se torna necesario *ARGUMENTAR*, normalmente lo hacemos cuando nuestra finalidad es *JUSTIFICAR* ideas concretas de las que estamos convencidos.

ACTIVIDAD 6. Ofrece cuando menos tres razones para cada una de las siguientes afirmaciones:

Los hombres poseen derechos y obligaciones

El agua hierve a cien grados centígrados

Mañana tocará tierra el huracán “Laura”

Las manzanas son más ricas que las peras

Yo soy un buen estudiante

El año tiene 365 días

“Quédate en casa”

El estudio de la Lógica es importante

Usa el cubre bocas

Mantén la “sana distancia”

CONTEXTO: CUESTIÓN – CONCLUSIÓN

De los siguientes argumentos contesten las siguientes preguntas:

¿Cuál es el argumento nuclear (cuestión)?

¿Cuál sería la conclusión según las posturas?

EJEMPLO:

I.- Cuestión: “El trabajo es duro, no me han dado vacaciones. Ahora puedo, ¿Qué hacer?”

PROS	CONTRAS
Me relajare	Gastare dinero
Disfrutaré la comida del mar	Son varias horas de viaje
Descansaré del trabajo cotidiano	Hay animales marinos peligrosos
Conviviré con la familia	Siempre hay trabajo que hacer

Conclusión: irse de vacaciones es necesario.

II.-Cuestión: ¿_____?

PROS	CONTRAS
Habrá diversión	La casa quedara muy sucia
Veré amigos y tal vez haga nuevos	Cuesta dinero
Habrá comida y bebida	Se pierden cosas
Puede haber sorpresas	Podrías ser una fiesta incontrolable

Conclusión: _____

III.-Cuestión: ¿_____?

PROS

Generare dinero

Seré productivo

Seré autosuficiente

CONTRAS

Uso tiempo que podría usar para otra cosa

Hay que levantarse temprano todos los días

Hay que pagar impuestos

Conclusión: _____

TRANSEVERSALIDAD

LEOyE I: Redacción de textos incluyendo los elementos ortográficos y gramáticos.

TICS: Edición y captura de texto.

QUÍMICA: Reflexión en el diálogo sobre temas de la materia.

ÁLGEBRA: Reflexión en el diálogo sobre temas de la materia.

¿Cómo incluir un tema integrador para tu guión?

Los temas integradores involucran un tópico que se desarrolla a través del parcial para ejemplificar, poner en práctica lo aprendido y evaluar las competencias propuestas. Recopila los contenidos temáticos de todas las asignaturas para encontrar puntos en común con argumentos de los diferentes tipos.

Proceso

- De forma individual, consulta el tema de investigación sobre COVID-19. Con la finalidad de recuperar información para el guión como los argumentos de los cuatro tipos, datos, contraejemplos, citas, explicaciones.
- Selecciona los mejores argumentos según el tema elegido en base a los criterios de evaluación mencionados en el parcial.
- Redacta en tu formato de programa la información relevante que se te pide.

FORMATO DEL GUIÓN

Título del guión:

Fecha de elaboración del guión:

Temas a tratar

Participantes

GUIÓN

Tipo de toma:

Argumentos:

Criterios para evaluar los argumentos utilizados

- Visualiza antes de escribir lo que quieres decir.
 - ¿Cuál es la trama?
 - ¿Cuál es el tema?

- ¿A quién va dirigido?
- Utiliza algunas reglas conversacionales. Para el guión puedes recrear algunas escenas o entrevistas. (Revisar anexo Mentiras o verdades)
- Enseguida responde el siguiente cuestionario:
 - ¿Qué criterios utilizaste para escoger los mejores argumentos para tu cortometraje?
 - ¿Es necesario identificar los tipos de argumento? ¿sí o no? ¿por qué?
 - ¿Por qué es importante dar buenas razones?

Instrumento de evaluación para evaluar equipos.

INDICADORES	NIVEL DE DESEMPEÑO			
	Experto	Capacitado	Aprendiz	Requiere apoyo
Cuestiones Trama y Tema	Demasiadas y diferentes tramas y temas, y/o uso cuidadoso del acercamiento proporcionando variedad en el guión.	Varias (3-4) diferentes tramas y temas, y/o uso cuidadoso del acercamiento proporcionando variedad en el guión.	Una o dos diferentes tramas y temas, y/o uso cuidadoso del acercamiento proporcionando variedad en el guión.	Poco esfuerzo fue hecho para proporcionar variedad en el guión.
Conocimiento	Todos los estudiantes demostraron excelente conocimiento del contenido, no necesitan tarjetas de notas y no muestran indecisión al hablar	Todos los estudiantes demostraron excelente conocimiento del contenido, pero uno o dos 1-2 estudiantes necesitaron tarjetas de notas para hablar	La mayoría de los estudiantes demostraron excelente conocimiento del contenido, pero 1 o 2 a menudo necesitaron tarjetas de notas para hablar	La mayoría de los estudiantes necesitaron tarjetas de notas para hablar y contestar preguntas.
Argumentación	Excelente, argumentan con profundidad.	Las preguntas que requerían respuestas basadas en hechos fueron hechas por la mayoría del equipo y proporcionaron respuestas correctas y a profundidad.	Las preguntas que requerían respuestas basadas en hechos fueron proporcionadas por 3 a 5 miembros con respuestas correctas y a profundidad.	Las respuestas fueron proporcionadas por solo por 1-2 miembros del equipo.

Guía de observación de desempeño

Califica para la evaluación pon un 1 si tu desempeño fue bajo en el aspecto o indicador durante el segundo parcial, 2 si fue de regular a medio y 3 si fue excelente.

HETEROEVALUACIÓN o en COEVALUACIÓN			AUTOEVALUACIÓN			
ESCALA			ASPECTOS O INDICADORES	ESCALA		
1	2	3		1	2	3
			Cumplimiento de asistencia mínima			
			Atención a la puntualidad al entrar a tiempo a sesión			
			Entrega puntual del trabajo individual			
			Trabajo de equipo en clase en armonía con mis compañeros			
			Pone atención a las indicaciones del profesor			
			Respeto los recursos materiales de sí mismo y de los demás			
			Escucha con respeto la opinión de compañeros, compañeras y docentes			
			Espera su turno para pedir la palabra			
			Participa en las comunidades de indagación con un comentario o aportación			
			Respeto a sus compañeros con tolerancia y cordialidad sin insultos ni humillaciones al mantener la paciencia y tolerancia con los argumentos de los demás			
			Participa con la información de sus tareas y puntos de vista en clase o en foros virtuales			
			<=TOTAL=>			

Autoevalúa el desempeño que tuviste durante el segundo parcial.

Coloca la letra correspondiente en cada cuadro tomando en cuenta lo siguiente:

(N) Nunca (S) Siempre (CS) Casi siempre (CN) Casi nunca

	1	2	3	4	5
1.- Escucho cuidadosa y atentamente a mis compañeros.					
2.- Respeto a todos los integrantes de mi equipo.					
3.- Motivo a mis compañeros a aprender.					
4.- Participo activa y positivamente dentro del equipo.					
5.- Ayudo a mis compañeros a trabajar bien.					
6.- Estoy a tiempo en las reuniones del equipo.					
7.- Motivo a mis compañeros a participar.					

¿Qué otras cosas, aparte de las ya mencionadas, hago para ayudar a mi equipo? ¿En qué aspectos puedo mejorar?

Coevalua a un compañero para que obtenga retroalimentación de tu parte. Utiliza la siguiente escala

Excelente: 5 Muy bien: 4 Bien: 3 Regular: 2 Mal: 1

INDICADORES	PUNTUACIÓN
1. Aporta información nueva y relevante en las discusiones que realiza el equipo.	
2. Desempeño de su función.	
3. Termina todos los trabajos asignados al equipo a tiempo.	
4. Puntualidad.	
5. Respeta y escucha a sus compañeros.	
6. Asiste a clase con el material leído y necesario para avanzar satisfactoriamente en las discusiones del equipo.	
7. Tiene dominio sobre la información que se discute.	
8. Ayuda a identificar e implementar técnicas en las que el equipo pueda funcionar mejor.	
Total:	

TERCERA UNIDAD

-  Condiciones que debe cumplir una argumentación para que logre su propósito.
-  Tipos de auditorio.
-  Falacias de apelación a los sentimientos y a las emociones y falacias en la publicidad comercial y la política: ataque a la persona, apelación a la autoridad, apelación a la misericordia, apelación al miedo, apelación a la ignorancia, apelación a la multitud.

TERCER PARCIAL

 Condiciones que debe cumplir una argumentación para que logre su propósito.

Es imprescindible conocer las características del medio social en el que viven las personas con las cuales deseamos argumentar, una vez que comprendamos su situación económica, creencias, rol social y valores personales, podremos entender de qué modo viven y por ende podremos adoptar la perspectiva de su medio social.

Si decidimos ignorar al auditorio o creer erróneamente que son las personas las que se tienen que amoldar a nuestro discurso, sin duda llevaremos al fracaso nuestra argumentación. Por ello resulta un requisito que el orador se adapte a su auditorio, para ello deberá de conocerlo y tener en cuenta las circunstancias contextuales de éste.

 Tipos de auditorio.

Cada auditorio tiene sus características particulares y distintas, por lo que pensar que para determinada clase de argumentación existe una clase de auditorio es algo imposible de determinar, desde este pensamiento Perelman nos dice que es el orador quien tiene que distinguir que argumentos serán los apropiados para su auditorio y la clase de circunstancias en las que este se desarrolle.

- El auditorio universal

Auditorio idealizado, formado por personas racionales, quienes evalúan los argumentos presentados basándose únicamente en la interpretación lógica de las premisas. Es aquel que está compuesto por individuos que comprenden y aceptan de manera indiscutible las premisas lógicas y universales, comprendidas y aceptadas por toda la humanidad.

Ejemplo:

Con un discurso de tipo político, el cual este dirigido hacia todo el público, tal es el caso de un informe presidencial.

- El auditorio particular

Se refiere a un específico y selecto grupo de personas conocedoras e interesadas sobre un tema en específico.

Ejemplo:

Sucede cuando un exponente únicamente elige adecuar su argumentación con la evidente intención de establecer contacto intelectual con un grupo determinado del público, poniendo a un lado al resto de las personas.

 Falacias de apelación a las emociones

Una falacia es un argumento que no resulta ser sólido. Las razones que motivan a las personas a construir estos argumentos carentes de solidez pueden ser engaño, fraude o mentira. Es importante distinguir las falacias de los sofismas. Los sofismas, si bien son casos particulares de falacias, son argumentos con el que se pretende defender algo falso y/o confundir al adversario en el diálogo o discusión. Un caso muy común de falacia son las llamadas “de apelación a las emociones”. En estas falacias se trata de manipular las emociones del interlocutor para sustentar una posición. Existen una gran variedad de emociones a las que se puede apelar. Como las siguientes:

- Apelar al miedo.

Aquí se pretende apoyar una posición utilizando engaños y propaganda para aumentar el miedo y prejuicio hacia la posición contraria.

Por ejemplo:

“Si votas por este candidato, el país entero irá a la quiebra”.

- Apelar al halago.

En este tipo de falacias se halaga a la audiencia con tal de conquistar la simpatía hacia la posición que se pretende defender.

Un ejemplo sería:

“Tú eres muy inteligente, estoy segura de que te das cuenta de que tengo razón”.

- Apelar a la compasión.

Son falacias construidas bajo la intención de conmover al interlocutor.

Ejemplo:

“Usted no debe castigarme porque la razón de que no entregara mi tarea es que vengo desde muy lejos, tengo que trabajar y nadie me apoya para salir adelante”. Otras emociones sobre las que se construyen estas falacias son la apelación al ridículo y la apelación a la culpa.

- Apelación al ridículo

Es una falacia en la que se presentan los argumentos del oponente de manera tal que parezcan ridículos o irrisorios. Es un tipo de falacia por apelar a las emociones, y con frecuencia es una extensión de un intento por crear una falacia del hombre de paja.

Ejemplo:

La regla R permite inferir de datos como S conclusiones como C:

Supóngase que S	(Afirmar que) C es ridículo
En tal caso	
C	

Por tanto

R no es válida

[Mi esposa] concluyó que no veía la razón por la que las dos señoritas Wrinkler se hubiesen casado con grandes fortunas y no pudieran hacerlo sus hijas. Como este argumento iba dirigido contra mí, contesté que, efectivamente no había razón alguna, como tampoco la hubo para que míster Simpkins ganara diez mil libras esterlinas a la lotería y nuestro número no saliera premiado

Para nuestros propósitos, podemos representar así la argumentación del vicario Primrose:

Supóngase que el hecho de que las dos señoritas Wrinkler se hayan casado con grandes fortunas fuera una razón para creer que lo mismo puede sucederles a las señoritas Primrose	Es ridículo afirmar que el hecho de que míster Simpkins ganara diez mil libras esterlinas a la lotería es una razón para esperar que el número de los Primrose vaya a resultar premiado
En tal caso	
El hecho de que míster Simpkins ganara diez mil libras esterlinas a la lotería sería una razón para esperar que el número de los Primrose saliera premiado	
Por tanto	
Es ridículo afirmar que el hecho de que las dos señoritas Wrinkler se casaran con grandes fortunas sea una razón para creer que lo mismo puede sucederles a las señoritas Primrose	

Una falacia, en el campo de la lógica, es una argumentación o razonamiento que parece válido a simple vista, pero no lo es. Ya sea que se cometan de manera intencionada, con fines de manipulación y engaño (sofisma), o de manera desinteresada (paralogismo), las falacias han preocupado a diversos campos discursivos del quehacer social, como la política, la retórica, la ciencia o la religión.

Aristóteles postulaba la existencia de trece tipos de falacia, pero hoy en día conocemos una cantidad bastante superior y diversas formas de clasificación para entenderlas. En líneas generales, un argumento no será falaz cuando tenga validez deductiva o inductiva, premisas verdaderas y justificadas, y que no caiga en la llamada *petición de principio*.

Ejemplos de falacias

Petición de principio.

Se trata de una falacia caracterizada por contener la conclusión del argumento a probar implícita o explícitamente dentro de las propias premisas disponibles para ello. Por ello es una forma de razonamiento circular, en que la conclusión apunta a la premisa misma.

Por ejemplo:

“Yo tengo la razón, porque soy tu padre y los padres siempre tienen razón”.

Afirmación del consecuente.

También llamada *error inverso*, esta falacia asegura la verdad de una premisa a partir de una conclusión, yendo en contra de la lógica lineal.

Por ejemplo:

“Siempre que nieva, hace frío. Como hace frío, entonces está nevando”.

Falacia de la falsa equivalencia

La falacia de la falsa equivalencia o de la ambigüedad se da cuando una palabra, una frase o una oración se usa deliberadamente para confundir, engañar o inducir a error al sonar como si dijera una cosa pero en realidad dice otra. A menudo, este engaño aparece en forma de eufemismos, reemplazando las palabras desagradables con una terminología más atractiva.

Por ejemplo:

Un eufemismo podría estar reemplazando "mentir" con la frase "licencia creativa", o reemplazar "mi pasado criminal" con "mis indiscreciones juveniles" o "crisis económica" por "desaceleración".

Generalización apresurada.

Esta falacia extrae y afirma una conclusión a partir de premisas insuficientes, extendiendo el razonamiento a todos los casos posibles.

Por ejemplo:

“Papá ama el brócoli. Mi hermana ama el brócoli. Toda la familia ama el brócoli”.

Falacia del costo hundido

A veces invertimos tanto en un proyecto que somos reacios a abandonarlo, incluso cuando resulta infructuoso y fútil.

Es natural y generalmente no es una falacia querer continuar con algo que consideramos importante; sin embargo, este tipo de pensamiento se convierte en una falacia cuando comenzamos a pensar que deberíamos continuar con una tarea o proyecto debido a todo lo que hemos puesto en él, sin tener en cuenta los costos futuros en los que probablemente incurramos al hacerlo.

Todos somos susceptibles a este comportamiento anómalo cuando anhelamos esa sensación de finalización o una sensación de logro, o estamos demasiado cómodos o demasiado familiarizados con este proyecto difícil de manejar. Y ocurre con demasiada frecuencia en aspectos tan relevantes como el matrimonio o los negocios, por eso es importante saber detectarlo a tiempo.

Falacia de la generalización apresurada

Una generalización apresurada es una declaración general sin evidencia suficiente para respaldarla. Ésta se produce a partir de la prisa por llegar a una conclusión, lo que lleva a la persona que argumenta a cometer algún tipo de suposición ilógica o a emitir estereotipos, conclusiones injustificadas o exageraciones.

Normalmente, solemos generalizar al hablar, y es una parte necesaria y natural del acto comunicativo y el lenguaje. No hay una regla establecida para lo que constituye evidencia "suficiente". En algunos casos, podría ser posible encontrar una comparación razonable y demostrar que la afirmación es verdadera o falsa. Pero en otros casos, no hay una manera clara de respaldar el reclamo sin recurrir a conjeturas.

Con todo, una forma sencilla de evitar generalizaciones apresuradas es añadir calificadores como "a veces", "tal vez" o "a menudo". Cuando no nos protegemos contra la generalización apresurada corremos el riesgo de caer en estereotipos, y de verter afirmaciones sexistas o racistas, por ejemplo.

Falacia del falso dilema

Esta falacia argumentativa ocurre cuando fallamos al limitar las opciones a únicamente dos, cuando de hecho hay más opciones para elegir. A veces las opciones son entre una cosa, la otra, o ambas cosas juntas (no se excluyen entre sí). Y a veces hay una amplia gama de opciones.

Los argumentos basados en el falso dilema son solo falaces cuando, de hecho, hay más opciones que las establecidas. Sin embargo, no es una falacia si realmente solo hay dos opciones.

Por ejemplo:

Cuando decimos "The Beatles son la mejor banda de todos los tiempos, o no lo son".

Este sería un verdadero dilema, ya que en realidad solo hay dos opciones: lo son, o no lo son. Sin embargo, sería un falso dilema decir: "Solo hay dos tipos de personas en el mundo: personas que aman a The Beatles y personas que odian la música", ya que habrá algunas personas que serán indiferentes a su música y otras a las que les podrá gustar o no, pero sin tanta intensidad.

Falacia de la correlación y la causalidad

La falacia causal se refiere a cualquier fallo lógico que se produce al identificar una causa; es decir, cuando se concluye acerca de una causa sin evidencia suficiente para hacerlo.

Por ejemplo:

Si alguien dice: "Dado que sus padres le llamaron Jesús, deben ser religiosos cristianos".

En este caso, aunque es posible que sea cierto y sean religiosos, el nombre por sí solo no es evidencia suficiente para llegar a esa conclusión.

Post hoc ergo propter hoc.

Esta falacia se nombra a partir de una expresión latina que traduce “después de esto, a consecuencia de esto” y también se la conoce como correlación coincidente o causalidad falsa. Atribuye una conclusión a una premisa por el simple hecho de que ocurran de manera sucesiva.

Por ejemplo:

“El sol sale después de que canta el gallo. Por lo tanto, el sol sale debido a que canta el gallo”.

Falacia del francotirador.

Su nombre se inspira en un supuesto francotirador que disparó a un granero al azar y luego pintó una diana en cada impacto, para proclamar su buena puntería. Esta falacia consiste en la manipulación de informaciones no relacionadas hasta lograr algún tipo de efecto lógico entre ellas. También explica la autosugestión.

Por ejemplo:

“Hoy soñé que tenía doce años. En la lotería salió el número 3. El sueño lo advirtió porque $1+2=3$ ”.

Falacia del espantapájaros.

También llamada Falacia del hombre de paja, consiste en la caricaturización de los argumentos contrarios, para así atacar una versión débil de los mismos y demostrar superioridad argumentativa.

Por ejemplo:

- Creo que los niños no deberían estar hasta tarde en la calle.
- No creo que lo debas tener encerrado en un calabozo hasta que crezca (refutación falaz)

Falacia del alegato especial.

Consiste en acusar al adversario de carecer de las sensibilidades, conocimientos o autoridad para participar en el debate, descalificándolo así como inepto para el nivel mínimo necesario para ser refutado.

Por ejemplo:

- No estoy de acuerdo con que suban las tarifas de luz y de agua de un día para otro.
- Lo que pasa es que no entiendes nada de economía.

Falacia de la pista falsa.

Conocida como *red herring* (arenque rojo, en inglés), se trata de desviar la atención del debate hacia otro tema, como maniobra de diversión que esconda las debilidades argumentativas del propio alegato.

Por ejemplo:

– ¿No está de acuerdo con la condena propuesta para el violador? ¿Es que no le importa lo que piensan miles de padres de familia al respecto?

Argumento a silentio.

El argumento desde el silencio es una falacia que extrae una conclusión a partir del silencio o la falta de evidencias, es decir, a partir del silencio o de la negativa a revelar información del contrincante.

Por ejemplo:

- ¿Qué tan bien sabes hablar alemán?
- Es una segunda lengua para mí.
- A ver, recítame un poema.
- No me sé ninguno.
- Entonces no sabes alemán.

Argumento ad consequentiam.

Esta falacia consiste en evaluar la veracidad de una premisa a partir de lo deseables o indeseables que sean sus conclusiones o consecuencias.

Por ejemplo:

- No puedo estar embarazada, si lo estuviera papá me mataría.

Argumento ad baculum.

El argumento “que apela al bastón” (en latín) es una falacia que sostiene la validez de una premisa a partir de la amenaza de violencia, coacción o amenaza que no aceptarla representaría para el interlocutor o adversario.

Por ejemplo:

- No eres homosexual. Si lo fueras, no podríamos seguir siendo amigos.

Argumento ad hominem.

Esta falacia desvía el ataque de los argumentos del oponente a su propia persona, desvirtuándolos por extensión a partir del ataque personal.

Por ejemplo:

- Los préstamos a largo plazo solucionarán el déficit fiscal.
- Eso lo dice usted porque es millonario y no sabe de necesidades.

Argumento ad ignorantiam.

También conocido como el llamado a la ignorancia, afirma la validez o falsedad de una premisa a partir de la existencia o falta de pruebas para demostrarlo. Así, se basa la argumentación no en el conocimiento efectivo, sino en la ignorancia propia o del oponente.

Por ejemplo:

- ¿Dices que tu partido es mayoría? No lo creo.
- No puedes demostrar lo contrario, así que es verdad.

Argumento ad populum.

Conocido como el sofisma populista, implica la asunción de validez o falsedad de una premisa a partir de lo que una mayoría (real o supuesta) piense de ello.

Por ejemplo:

- No me gusta el chocolate.
- A todo el mundo le gusta el chocolate.

Argumento ad nauseam.

Falacia consistente en la repetición de la premisa, como si insistir en lo mismo pudiera imponer su validez o falsedad. Es la falacia resumida en la célebre frase del ministro de propaganda Joseph Goebbels: “Una mentira repetida mil veces se convierte en verdad”.

Argumento ad verecundiam.

Llamada también “argumento de autoridad”, defiende la validez o falsedad de una premisa a partir de la opinión de un experto o alguna autoridad (real o pretendida) al respecto.

Por ejemplo:

- No creo que hubiera tanta gente en la manifestación.
- Claro que sí. Lo dijeron los periódicos.

Argumento ad antiquitatem.

Esta falacia consiste en una apelación a la tradición, es decir, asume la validez de una premisa de acuerdo al modo acostumbrado de pensar las cosas.

Por ejemplo:

- El matrimonio homosexual no puede permitirse, ¿cuándo se ha visto algo así?

Argumento ad novitatem.

Conocida como apelación a la novedad, es el caso contrario a la apelación a la tradición, sugiere la validez de una premisa a partir de su carácter inédito.

Por ejemplo:

- No me gusta este programa.
- ¡Pero si es la versión más reciente!

Argumento ad conditionis.

Es una falacia que condiciona el argumento o las pruebas de su conclusión, impidiendo que puedan ser refutadas pues tampoco se las ha afirmado del todo. Es típico del periodismo y emplea muchas palabras en modo condicional.

Por ejemplo:

- El político habría desviado fondos públicos para su beneficio personal.

Falacia ecológica.

Ésta atribuye la verdad o falsedad de un enunciado, a partir de la atribución errónea de alguna característica de un colectivo humano (por ejemplo, las arrojadas por la estadística) a cualquiera de sus individuos sin distinción, fomentando estereotipos y prejuicios.

Por ejemplo:

- Uno de cada tres asaltantes en estados unidos es negro. Por lo tanto, los negros son más propensos a robar.

Es importante considerar que varios filósofos, como Comesaña, consideran que no todas las apelaciones a los sentimientos son falacias. Si el dentista, por ejemplo, nos intenta convencer para cambiar nuestra forma de cepillar los dientes diciendo que si no lo hacemos tendremos caries y sufriremos mucho dolor, es probable que sintamos miedo, pero parece que se trata de un miedo razonable y que sí nos da buenas razones para convencernos. Lo crucial aquí es saber cuándo es pertinente apelar a esas emociones, cuándo las emociones no son sólo buenos motivos sino razones para aceptar algo. También es importante recordar que además de las apelaciones a emociones, se han distinguido muchos otros tipos de falacias, aunque no hay acuerdo en la forma de clasificarlas.

Ejercicio.

Valor: 2 puntos

En este momento eres un reportero del canal 36 de la Nación, para el cual tienes que redactar un artículo sobre la pandemia del COVID-19, en tu artículo deberás plasmar tus opiniones sobre lo sucedido en tu región, así como, los acontecimientos más importantes de dicha pandemia.

Este artículo deberá estar redactado conforme al auditorio del canal televisivo, para verificarlo, responde a las siguientes preguntas y después determina las características que deberás incluir en tu argumentación.

1. ¿De qué tipo es el canal televisivo para el cual trabajas?(de corte humorístico, cultural, deportivo, científico, tecnológico, político, etc.)
2. ¿Cuál es la intención de este artículo?
3. Las personas que leerán tu artículo ¿necesitan tener alguna clase de conocimientos previos para comprenderlo?
4. ¿Qué lenguaje deberás utilizar en tu artículo?

5. ¿Qué características tienen las personas que leerán tu artículo?
6. ¿Qué conocimientos tienes sobre las características de tu auditorio?

Ahora que has meditado sobre las adecuaciones que deberán poseer tus argumentaciones, escribe un comentario en tu libreta sobre las características que tienen las personas que estarán interesados en tu artículo.

Ejercicio.

Valor: 4 puntos

Lectura

Stalin dirige un discurso radiofónico llamando a la resistencia el 3 de Julio de 1941.

¡Camaradas!, ¡Ciudadanos! ¡Hermanos y Hermanas! ¡Hombres de nuestro Ejército y nuestra Marina!. ¡Me dirijo a vosotros, mis amigos!

El pérfido ataque militar a nuestra tierra, iniciado el 22 de junio por la Alemania de Hitler, continúa.

A pesar de la heroica resistencia del Ejército Rojo, y aunque las más selectas divisiones enemigas y las mejores unidades de la fuerza aérea han sido hechas pedazos y han encontrado su muerte en el campo de batalla, el enemigo sigue avanzando, lanzando fuerzas de refresco al ataque.

Las tropas de Hitler han logrado capturar Lituania, una considerable parte de Letonia, el Oeste de la Rusia blanca y parte del Oeste de Ucrania. La fuerza aérea fascista está ampliando el ámbito de operaciones de sus bombardeos y está bombardeando Murmansk, Orsha, Mogilev, Smolensk, Kiev, Odessa y Sebastopol. Un grave peligro se cierne sobre nuestro país.

¿Cómo puede haber sucedido que nuestro glorioso Ejército Rojo haya rendido un número de nuestros ciudadanos y distritos a los Ejércitos fascistas? ¿Es realmente cierto que las tropas de la Alemania fascista son invencibles, como es pregonado sin cesar por los jactanciosos propagandistas fascistas? ¡Por supuesto que no!

La historia muestra que no hay ejércitos invencibles, y nunca han existido (...) Lo mismo debe ser dicho hoy del ejército fascista alemán de Hitler. Este ejército aún no se ha encontrado con una seria resistencia en el continente europeo. Sólo en nuestro territorio ha encontrado una resistencia seria, y si como resultado de esta resistencia las mejores divisiones del ejército fascista alemán de Hitler han sido derrotadas por nuestro Ejército Rojo, significa que este ejército, también puede ser machacado y será machacado como lo fueron los ejércitos de Napoleón y Guillermo.

No puede haber duda de que esta efímera ventaja militar para Alemania es sólo un episodio, mientras que la tremenda ventaja política de la URSS es un serio y permanente factor, que tienen el deber de formar las bases para el logro de los éxitos militares decisivos del Ejército Rojo en la guerra contra la Alemania fascista(...)

En caso de una retirada forzosa de las unidades del Ejército Rojo, todo el material rodante debe ser evacuado; al enemigo no debe dejársele ni una sola máquina, ni un solo vagón, ni una sola libra de grano o un galón de fuel. Las granjas colectivas debe ser trasladadas con sus ganados y entregar su grano a la custodia de las

autoridades estatales para su transporte a la retaguardia (...) En las áreas ocupadas por el enemigo, unidades guerrilleras, montadas y a pie, deben formarse, los grupos deben organizarse para combatir a las tropas enemigas, fomentar la guerra de guerrillas por todas partes, volar puentes, carreteras (...). En las regiones ocupadas las condiciones deben ser insoportables para el enemigo y todos sus cómplices (...)

Esta guerra con la Alemania fascista no puede ser considerada como una guerra ordinaria. No sólo es una guerra entre dos ejércitos, es también una gran guerra del pueblo soviético contra las fuerzas del fascismo alemán. El objetivo de esta guerra nacional de nuestro país contra los opresores fascistas, no es sólo la eliminación del peligro que pende sobre nuestro país, sino también ayudar a todos los pueblos europeos que sufren bajo el yugo del fascismo alemán.

En esta guerra de liberación no debemos estar solos. En esta guerra tendremos aliados leales en los pueblos de Europa y América, incluidos los alemanes que están esclavizados por los déspotas hitlerianos. Nuestra guerra por la libertad de nuestro país se mezclará con la de los pueblos de Europa y América por su independencia, por las libertades democráticas. Será un frente unido de pueblos defendiendo la libertad y contra la esclavitud y las amenazas de esclavitud del ejército fascista de Hitler (...) Camaradas, nuestras fuerzas son innumerables. La arrogancia enemiga pronto les descubrirá su coste. Juntos en el Ejército Rojo y en la Armada, miles de trabajadores, granjeros colectivos e intelectuales están alzándose para golpear al enemigo agresor(...) Con el fin de asegurar la rápida movilización de todas las fuerzas de las gentes de la URSS, y rechazar al enemigo que traicioneramente atacó nuestro país, ha sido formado un Comité Estatal de Defensa en cuyas manos

ha sido delegado enteramente el poder del Estado.

El Comité Estatal de Defensa ha entrado en funciones y ha llamado al servicio militar de nuestro pueblo para reunirse en torno al partido de Lenin-Stalin y alrededor del Gobierno soviético así como abnegadamente para apoyar al Ejército Rojo y a la Armada, para demoler al enemigo y asegurar la victoria.

¡Todas nuestras fuerzas para apoyar a nuestro heroico Ejército Rojo a nuestra gloriosa Armada Roja! ¡Todas las fuerzas del pueblo para la demolición del enemigo!
¡Adelante, a por nuestra victoria!

Stalin

Moscú, 3 de julio de 1941

Ahora que has concluido con la lectura, se te solicita que respondas el siguiente cuestionario.

1. ¿Con que finalidad fue hecho dicho discurso?
2. ¿A qué tipo de auditorio fue dirigido el discurso anterior?
3. ¿En qué contexto histórico fue presentado el discurso?
4. ¿A qué se refería Stalin en su frase “Todas las fuerzas del pueblo para la demolición del enemigo”?

Ejercicio.

De la lectura anterior realiza el cuadro de apelación al ridículo.

Ejercicio.

Valor: 2 puntos

1. Escribe cinco ejemplos de falacias en publicidad comercial y a quienes pertenecen esas falacias.

2. Escribe cinco ejemplos de falacias en publicidad política y a quienes pertenecen esas falacias.

TRANSVERSALIDAD

LEOyE: Redacción de textos incluyendo los elementos ortográficos y gramáticos. Utilizar contenidos de “El sustento de la opinión del estudiante con un argumento” y “La construcción de una perspectiva propia y original argumentada”.

TICS: Uso del Internet y temas a considerar.

QUÍMICA: Reflexión sobre temas de la materia.

ÁLGEBRA: Reflexión sobre temas de la materia.

Proceso

1. En equipos y a través de una lluvia de ideas, elijan uno o varios temas de interés, incluyan problemáticas de su localidad o temas que consideren controversiales y valga la pena discutir o aquellas encontradas con otras asignaturas o proyectos escolares realizados durante el semestre.

2. Crearan su libreto a través del formato de programa donde describan los siguientes datos:

a) Entrevistador o presentador del programa que desempeñará el papel de mediador en cualquiera de los formatos elegidos.

b) Especialistas de la materia. Deben de argumentar o contrargumentar a favor o en contra.

c) Personajes secundarios que dramaticen el tema o se conviertan en expertos como doctores, abogados, políticos, miembros de una asociación o de la comunidad.

d) Elaboración de dos comerciales donde intenten engañar al público con productos milagrosos para el COVID-19, para aplicar los conocimientos adquiridos sobre el tema de falacias.

FORMATO DE PROGRAMA		
TITULO DEL PROGRAMA:		
CONDUCTOR GENERAL O MEDIADOR:		
FECHA DE GRABACION:		
TEMA A TRATAR	Personajes	A FAVOR O EN CONTRA.
Comerciales		

Conclusiones:

1. Elabora con tu equipo un registro anecdótico sobre la realización del programa. Las dificultades que pasaron y respondan el siguiente cuestionario:

- a) ¿Qué reglas debí seguir y deben seguir los demás para resolver una diferencia de opinión?
- b) ¿Por qué etapas debemos pasar al argumentar en un diálogo que tenga como finalidad llegar a un acuerdo?
- c) ¿Cuál fue la etapa más importante? argumenta tu respuesta.

Instrumento de evaluación

INDICADORES	NIVEL DE DESEMPEÑO			
	Experto	Capacitado	Aprendiz	Requiere apoyo
Contenido del tema	Evalúa la solidez de la evidencia para llegar a una conclusión argumentativa a través del diálogo.	Presenta bastante información que se relaciona con el tema; se hacen muchas observaciones, pero sin un manejo totalmente adecuado y presentando repeticiones.	Se presenta una gran cantidad de información que no se encuentra claramente relacionada con el tema.	La información no es clara; o no apoya al tema en forma alguna.
Coherencia y organización de la discusión crítica.	La presentación es completamente coherente.	La presentación contiene algunas incoherencias.	Los conceptos e ideas se encuentran vagamente conectados; carece de transiciones claras en la información y la fluidez y la organización son desordenadas.	No presenta la información necesaria para que se logren los propósitos de los dialogantes.
Creatividad de los personajes y el abordaje del tema.	Presentación muy original; utiliza recursos diferentes, para lograr interesar, capturando la atención del auditorio.	Es aparente la existencia de originalidad en la presentación; presenta una variedad y armonía de los materiales y los medios	Presentación con poca o ninguna variedad; el material se presenta en una forma poco original y con limitada interpretación	La presentación es repetitiva y con poca o ninguna variedad; con insuficiente utilización de los medios
Habilidades de comunicación.	Articulación clara y con aplomo, expresada en un volumen adecuado de voz y con una postura correcta, mantiene contacto visual con el auditorio, manifestando confianza y entusiasmo en lo expuesto.	Articulación clara de la exposición, pero sin alcanzar un discurso perfecto	Algún tartamudeo y poco contacto visual con su auditorio; la exposición es dispareja, con poca o ninguna expresión y énfasis	No escucha y no discierne los juicios de los otros de una manera respetuosa.
Extensión de la presentación	Sin ampliación o reducción del tiempo estipulado presentando completo el tema.	Mínima ampliación o reducción del tiempo estipulado por desconocer algún asunto del tema.	Ampliación o reducción del tiempo estipulado en función de expresar algún elemento que conoce.	Demasiado larga o demasiado corta; la ampliación o recorte del tiempo estipulado sin sentido con el tema.

Guía de observación de desempeño

Califica en el espacio autoevaluación pon un 1 si tu desempeño fue bajo en el aspecto o indicador durante el segundo parcial, 2 si fue de regular a medio y 3 si fue excelente.

HETEROEVALUACIÓN o en COEVALUACIÓN			AUTOEVALUACIÓN			
ESCALA			ASPECTOS O INDICADORES	ESCALA		
1	2	3		1	2	3
			Cumplimiento de asistencia mínima			
			Atención a la puntualidad al entrar a tiempo a sesión			
			Entrega puntual del trabajo individual			
			Trabajo de equipo en clase en armonía con mis compañeros			
			Pone atención a las indicaciones del profesor			
			Respeto los recursos materiales de sí mismo y de los demás			
			Escucha con respeto la opinión de compañeros, compañeras y docentes			
			Espera su turno para pedir la palabra			
			Participa en las comunidades de indagación con un comentario o aportación			
			Respeto a sus compañeros con tolerancia y cordialidad sin insultos ni humillaciones al mantener la paciencia y tolerancia con los argumentos de los demás			
			Participa con la información de sus tareas y puntos de vista en clase o en foros virtuales			
			<=TOTAL=>			

Autoevalúa el desempeño que tuviste durante el tercer parcial.

Coloca la letra correspondiente en cada cuadro tomando en cuenta lo siguiente:

(N) Nunca (S) Siempre (CS) Casi siempre (CN) Casi nunca

	1	2	3	4	5
1.- Escucho cuidadosa y atentamente a mis compañeros.					
2.- Respeto a todos los integrantes de mi equipo.					
3.- Motivo a mis compañeros a aprender.					
4.- Participo activa y positivamente dentro del equipo.					
5.- Ayudo a mis compañeros a trabajar bien.					
6.- Estoy a tiempo en las reuniones del equipo.					
7.- Motivo a mis compañeros a participar.					

¿Qué otras cosas, aparte de las ya mencionadas, hago para ayudar a mi equipo? ¿En qué aspectos puedo mejorar?

Coevalua a un compañero para que obtenga retroalimentación de tu parte. Utiliza la siguiente escala que se te presenta.

Excelente: 0.5 Muy bien: 0.4 Bien: 0.3 Regular: 0.2 Mal: 0.1

INDICADORES	PUNTUACIÓN
1. Aporta información nueva y relevante en las discusiones que realiza el equipo.	
2. Desempeño de su función.	
3. Termina todos los trabajos asignados al equipo a tiempo.	
4. Puntualidad.	
5. Respeta y escucha a sus compañeros.	
6. Asiste a clase con el material leído y necesario para avanzar satisfactoriamente en las discusiones del equipo.	
7. Tiene dominio sobre la información que se discute.	
8. Ayuda a identificar e implementar técnicas en las que el equipo pueda funcionar mejor.	
Total:	

Fuentes bibliográficas:

- Hernández Corral, Sergio. UEMSTIS. Lógica. Fondo de cultura Económica. México. 2019.
- Pérez Pérez, V. M. y Reyes Soto, A. UEMSTAyCM. Cuadernillo: Lógica. Asesoría académica. México. 2020.
- Montserrat Vilà Santasusana, Josep M. Castellà, *Enseñar la competencia oral en clase*, Ed. Graó, página 168.
- Enciclopedia de Ejemplos (2019). "Recursos Argumentativos". Recuperado de: <https://www.ejemplos.co/recursos-argumentativos/>
- José Arredondo Campos, Gustavo Escobar Valenzuela. (2020) Lógica. México: Grupo Editorial Patria.
- Gutiérrez, G. A. (2000). Introducción a la lógica. Pearson Educación.
- Johnson, R. H. (2012). Manifest rationality: A pragmatic theory of argument. Routledge.
- Lekuona Ruiz de Luzuriaga, K. (2013). Lógica formal e informal: falacias y falsos argumentos (unidad didáctica).
- De la Campa, S. Lógica. Ed. Pearson (2014) p.29

LÓGICA – ANEXO 2

MENTIRAS O VERDADES

Los jóvenes estaban sentados en círculo en la sala esperando a que Carlos repartiera algunos refrescos y una sorpresa. Karla platicaba a carcajadas con su mejor amiga Elizabeth a la cual ella invitó sin decirle a Carlos porque le caía mal.

—El ser humano está programado genéticamente para ser una mujer. Yo lo leí hace poco. No me acuerdo donde.

Los presentes se rieron a carcajadas mientras Karla no movía ni un solo musculo. Al parecer hablaba en serio.

—Eso no es cierto. ¿De dónde sacaste eso?

—Si es cierto. Se los explico; los óvulos siempre son portadores de un cromosoma X, mientras que los espermatozoides pueden ser portadores de un cromosoma X o de un cromosoma Y. Esto a su vez hace que el hombre aporte la carga genética del sexo del bebe. Muchos hombres se quejaban antes de que no saliera niño cuando ellos son los responsables de eso.

Israel frunció el ceño. Recordó el momento cuando su papa le echaba la culpa a su mama que había salido mujer su hermanita cuando él prefería otro varón.

—No cuentes mentiras. Además, los hombres somos superiores que las mujeres, lamento mucho decírtelo. —Todos exclamaron una bulla que hizo estremecer a Karla.

— ¿Por qué dices que superiores? ¿Quién lo dijo? —La sonrisa del joven desapareció completamente. Los invitados guardaron un silencio incomodo que invadió el salón. —No estoy contando mentiras. La verdad es que las mujeres estamos realmente oprimidas hoy en día. No ha cambiado mucho la forma en la que la sociedad nos ve y se nos juzga.

—Mi papa siempre me lo ha dicho que la mayoría de ustedes son “hormonales” y que eso las hace emotivas, lo cual es cierto y te aguantas. — ahora fue Iván, el amigo de Israel el que hablaba para defender a su amigo. Los dos chocaron las palmas de sus manos en señal de apoyo. Karla se levantó sintiendo que la sangre le subía a la cabeza.

¡No tengo porque aguantarme estúpido!

A mí no me hables así...

Israel detuvo a Iván antes de que esto se tornara violento. Los amigos de los dos comenzaron a murmurar asustados de cómo se estaban poniendo las cosas tensas. Mejor que siga la fiesta grito uno de ellos y todos aplaudieron para seguir con la música. Karla salió enojada de la habitación para agarrar su bolso de mano que había dejado arriba de un sofá. De repente sintió una mano que la sujetaba fuerte. Era Israel.

—No te puedes ir así. Tenemos que dejar las cosas en claro.

—Tuviste la oportunidad pero ya no voy a hablar contigo. Ay la vemos.

Israel suspiró. Sin querer había perdido al amor de su vida.

Plan de discusión:

¿Por qué es importante discutir sin enojarse?

¿Es necesario darle ejemplos a los demás de lo que pensamos?

¿Por qué es necesario fundamentar lo que uno opina?

¿Cuál sería un contraejemplo a lo que dice Israel de que “los hombres son superiores a las mujeres porque son menos emotivos”?

¿Estás de acuerdo con lo que dice Israel sobre las mujeres?

¿Consideras que es importante la argumentación para fomentar valores? Si o no ¿Por qué?

¿Cuáles argumentos fueron más convincentes?

¿Cómo hubiera actuado Iván o Karla para que las cosas no se salieran de control?

¿Es importante controlar nuestras emociones para dialogar?

Walter Kohan y Vera Waksman. ¿Qué es filosofía para niños? Ideas y propuestas para pensar la educación, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires, 1997, pp 69, 88