seg.guanajuato.gob.mx

GTO Grandeza de México

Secretaría de Educación

Argumentación

Guía de Estudio

PREPARATORIA ABIERTA
GUANAJUATO



Este material es propiedad de la Secretaría de Educación de Guanajuato y están protegidos por la LEY FEDERAL DEL DERECHO DE AUTOR bajo el Registro 03-2017-070611482200-01 y demás disposiciones internacionales en la materia. Esta guía tiene como único propósito que los usuarios lo consulten con finalidades educativas. Los usuarios no están autorizados para transmitir ninguno de estos materiales por vía electrónica, o reproducirlos en forma alguna por ningún medio, electrónico, mecánico, sistemas de recuperación, grabación, impresión, fotocopiado, etc.

Secretaría de Educación de Guanajuato
Yoloxóchitl Bustamante Díez

Subsecretaría para el Desarrollo Educativo
José Abel Arteaga Sánchez

Dirección General de Media Superior
Ximena María Alarcón Verduzco

Dirección de Preparatoria Abierta y a Distancia
Alejandro Carretero Carretero

Departamento Académico de la
Dirección de Preparatoria Abierta y a Distancia
Vania Ruth M. Castro Ortiz

Autoría
Vania Ruth M. Castro Ortiz

PRESENTACIÓN

Estimado estudiante, la Guía de estudio que vas a consultar a continuación es parte de una serie de materiales complementarios gratuitos que Preparatoria Abierta Guanajuato ha preparado para apoyarte en este proceso de estudiar el bachillerato no escolarizado, éstos no sustituyen a los libros de texto oficiales.

Las Guías de estudio para el Plan Modular, se han elaborado atendiendo los propósitos formativos definidos en los programas de estudio, teniendo como parte esencial una síntesis de la información contenida en los libros de texto, complementado con elementos de ubicación sobre la interrelación de las competencias y contenidos que abordarás en el Plan de estudios.

Para obtener el mayor provecho de estos textos es importante que identifiques cómo están organizados y comprendas los propósitos de cada uno de sus apartados.

Comienza por revisar el **Índice**, en él, puedes ubicar los temas que encontrarás en las guías de estudio, teniendo como referencia los libros de texto.

En la sección llamada **Punto de partida**, ubica los campos disciplinares que están en juego al estudiar los módulos, el nivel que ocupa en el mapa curricular (para saber más sobre el mapa curricular por niveles, revisa el Curso propedéutico de comunicación), y las horas estimadas de estudio por módulo. También encontrarás dos columnas que te indicarán hacia donde te diriges, cuál es el propósito de estudiar cada uno de los módulos y las competencias que deberás desarrollar para lograr dicho propósito.

Ubícate, es el apartado en el que puedes revisar el mapa curricular por niveles, te permite visualizar en dónde te encuentras y en la parte inferior puedes revisar la relación temática de éste de manera previa y posterior. De esta manera puedes programar los exámenes a presentar, ya sea siguiendo la secuencia progresiva por niveles o según la relación entre temas.

Antes de empezar, a abordar los temas de cada módulo, es necesario que realices las evaluaciones diagnósticas iniciales llamadas ¿Con qué saberes cuento?, que puedes revisar en el libro de texto digital o impreso o en la plataforma educativa mieva.mx.

Al inicio de cada unidad encontrarás tres preguntas, **¿Qué voy a aprender y cómo?,** ¿Con qué propósito? y ¿Qué saberes trabajaré?, las respuestas a estos cuestionamientos consolidarán la información que revisaste en las secciones anteriores. Revisa las preguntas completas en los libros de texto impresos o digitales.

Recuerda que esta Guía es una síntesis informativa de los libros de texto, por lo que encontrarás de manera enfática conceptos y actividades seleccionadas que te ayuden a lograr los indicadores de desempeño que están planteados en los libros con el ícono de tiro al centro.

Además de otros elementos para ubicarte como los recuadros que te indican la relación temática entre módulos y las competencias transversales.

Finalmente **#Entrénate**, es una sección que te invita a realizar los exámenes diagnósticos finales, ¿ya estoy preparado?, que puedes revisar en los libros de texto o en la plataforma mieva.mx, y los exámenes de simulación en línea que Preparatoria Abierta Guanajuato ha desarrollado para que seas el gestor de tu propio aprendizaje.

ÍNDICE

¿Cuál es el propósito de este módulo? ¿Qué competencias desarrollaré? 61
Unidad 1 Argumentación e investigación 66
¿Qué voy a aprender y cómo?.....66
La argumentación en la vida humana.....67
Tipos de problemas y campos disciplinares.....67
Factores que intervienen en la argumentación 68
La argumentación en los distintos campos disciplinares 69
Técnicas de investigación 70
Observación.....70
Definición del tema y del problema.....70
Formulación de posturas, propuestas e hipótesis.....71
Búsqueda de información y contrastación de hipótesis.....71
La argumentación en la comunicación de los resultados de la investigación 73
Elementos y estructura de los argumentos 74
Posturas y propuestas o conclusiones.....74
Razones o premisas.....75
Expresiones indicadoras de las conclusiones y las premisas.....75
¿A qué quiere llegar el autor?.....76
Ética de la investigación y la escritura.....77
Unidad 2 Argumentos, ¿a favor o en contra? 78
¿Qué voy a aprender y cómo?.....78
Tipos de argumentos.....79
Deductivo.....79
No deductivo.....82
Inductivos.....82
Estadístico.....83
Analógicos.....84
Elementos y estructura de una argumentación.....85
Argumento principal.....86
Subargumentos.....86
Confirmación.....86
Refutación.....87
Alternativas y acuerdos.....88
Falacias 88
Unidad 3 Textos argumentativos 93
¿Qué voy a aprender y cómo?.....93

Tipos de textos argumentativos.....95
Estructura y elementos de un texto argumentativo 96
Técnicas para la investigación y presentación escrita 96
¡Vamos a planear nuestro texto! La pre-escritura.....96
A escribir se ha dicho.....97
Ética de la investigación y la escritura.....98
Argumentación o discusión.....98
¡Revisemos con atención! La posescritura.....101
Unidad 4 Diálogos argumentativos.....101
¿Qué voy a aprender y cómo?.....101
Argumentación no verbal y verbal (escrita y hablada u oral) 103
Estructura y elementos de un diálogo.....104
Reglas y ética del diálogo.....105
Tipos de diálogo 106
Debate.....106
Mesa redonda.....107
Foro.....108
Negociación.....109
Con respeto.....110
Recomendaciones prácticas para la participación en diálogos argumentativos de corte académico.....110

PUNTO DE PARTIDA

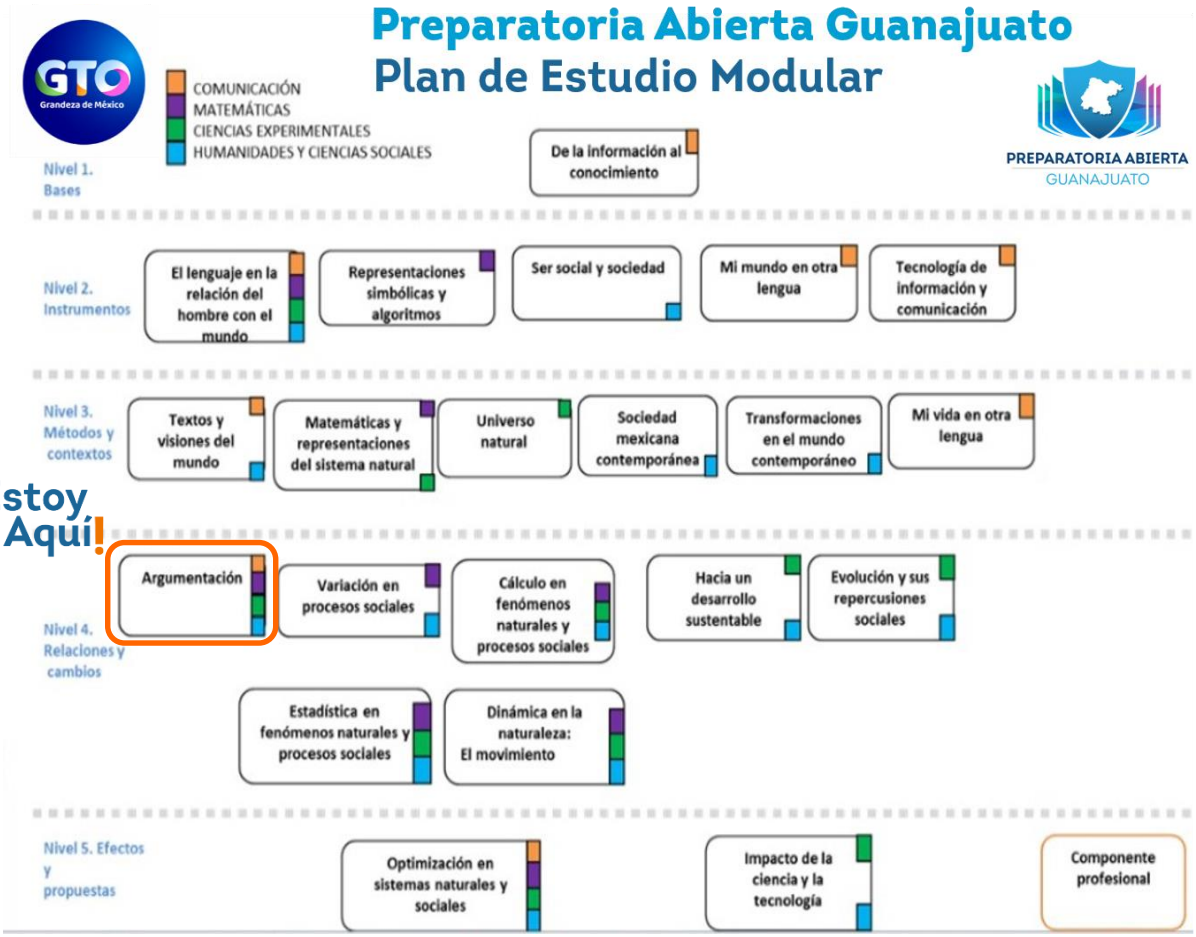
¿CUÁL ES EL PROPÓSITO DE ESTE MÓDULO? ¿QUÉ COMPETENCIAS DESARROLLARÉ?

Campo(s) disciplinar(es): **Comunicación** **Ciencias sociales y Humanidades** **Ciencias experimentales** **Matemáticas** **Nivel: IV Relaciones y cambios**	**Módulo: Argumentación** **Horas propuestas de estudio: 75 horas**
Propósito formativo **Este módulo tiene como propósito, que desarrolles competencias que te permitan:** **Elaborar, evaluar y debatir argumento** para facilitar la negociación que conduzca a tomar de decisiones racionales así como proponer soluciones de consenso en diferentes contextos a veces conflictivos académicos, laborales, personales, sociales, entre otros- manteniendo siempre una actitud respetuosa, crítica y responsable	**Competencias disciplinares** **Al finalizar el módulo deberás contar con las siguientes competencias:** **Identificas, ordenas e interpretas las ideas, datos y conceptos** explícitos e implícitos en un texto, considerando el contexto en el que se generó y en el que se recibe. **Expresas ideas y conceptos** en composiciones coherentes y creativas, con introducciones, desarrollo y conclusiones claras. **Argumentas un punto de vista** en público de manera precisa, coherente y creativa. **Valoras el pensamiento lógico** en el proceso comunicativo en su vida cotidiana y académica. **Estableces la interrelación entre las ciencias, la tecnología,** la sociedad y el ambiente en contextos históricos y sociales específicos. **Fundamentas opiniones sobre los impactos de la ciencia y la tecnología** en tu vida cotidiana, asumiendo consideraciones éticas. **Identificas problemas, formulas preguntas de carácter científico y plantea las hipótesis** necesarias para responderlas.

	Obtienes, registras y sistematizas la información para responder a preguntas de carácter científico, consultando fuentes relevantes y realizando experimentos pertinentes. **Contrastas los resultados obtenidos en una investigación** o experimento con hipótesis previas y comunica sus conclusiones. **Valoras las preconcepciones personales o comunes** sobre diversos fenómenos naturales a partir de evidencias científicas. **Haces explícitas las nociones científicas** que sustentan los procesos para la solución de problemas cotidianos. **Relacionas las expresiones simbólicas de un fenómeno de la naturaleza** y los rasgos observables a simple vista o mediante instrumentos o modelos científicos. **Analizas las leyes generales que rigen el funcionamiento del medio físico** y valora las acciones humanas de impacto ambiental. **Decides sobre el cuidado de su salud** a partir del conocimiento de su cuerpo, sus procesos vitales y el entorno al que pertenece. **Identificas el conocimiento social y humanista** como una construcción en constante transformación. **Valoras las diferencias** sociales, políticas, económicas, étnicas, culturales y de género y las desigualdades que inducen. **Estableces la relación entre las dimensiones** políticas, económicas, culturales y geográficas de un acontecimiento.

	Analizas con visión emprendedora los factores y elementos fundamentales que intervienen en la productividad y competitividad de una organización y su relación con el entorno socioeconómico. **Comparas las características democráticas y autoritarias** de diversos sistemas sociopolíticos. **Analizas las funciones de las instituciones** del Estado Mexicano y la manera en que impactan su vida. **Argumentas la solución obtenida de un problema**, con métodos numéricos, gráficos, analíticos o variacionales, mediante el lenguaje verbal, matemático y el uso de las tecnologías de la información y la comunicación. **Eliges un enfoque determinista o uno aleatorio** para el estudio de un proceso o fenómeno, y argumenta su pertinencia.

#Ubícate



Previamente
Módulo 7

Este módulo tiene mayor relación temática con

Posteriormente
Principalmente con el Módulo 18

Antes de empezar

ACTIVIDAD:

- ✓ Realiza la actividad, **¿Con qué saberes cuento?** que aparece en libro de texto correspondiente a este módulo o realízalo en la plataforma educativa **mieva.mx**, una vez que termines corrobora tus respuestas.

¿Cuáles fueron tus resultados?

Qué tan sencillo te resultó resolver la evaluación diagnóstica ¿con qué saberes cuento?, si te sentiste como pez en el agua, estás listo para comenzar con el estudio de este módulo, recuerda estar monitoreando tu desempeño constantemente, basándote en las rúbricas de evaluación de las actividades y revisando el apéndice de las respuestas correctas que aparece al final de todos los libros de texto, ¡claro!, después de realizar por tí mismo los ejercicios.

Si al contrario, se te dificultó la resolución de este ejercicio de evaluación, será necesario que refresques algunos conocimientos y habilidades. Te recomendamos que revises el **Módulo 7, Textos y visiones del mundo**, que podrás consultar y descargar de manera gratuita en nuestra página de internet, www.seg.guanajuato.gob.mx/prepaabierta.

UNIDAD 1 ARGUMENTACIÓN E INVESTIGACIÓN

¿Qué voy a aprender y cómo?

El mundo en el que vivimos cambia vertiginosamente; todos los días puedes darte cuenta cómo se modifican las cosas y las situaciones: hay nuevos avances tecnológicos, la economía es diferente, la política se transforma, e incluso nosotros mismos no somos iguales, tenemos nuevas necesidades y preocupaciones que hasta hace poco no habíamos considerado.

Ante esta perspectiva es fundamental que adquiramos una serie de competencias que nos permitan **comprender** lo que sucede a nuestro alrededor, de modo que el presente no nos sorprenda, sino que podamos **entenderlo y reflexionar** en torno a él, e incluso hacer propuestas para mejorarlo. De ahí la importancia de que desarrolles dos actividades: **argumentar e investigar.**

Dichas actividades son fundamentales para tu formación académica, pues te brindarán las herramientas necesarias para que puedas contemplar un **fenómeno** de cualquier área, conocerlo a profundidad y fijar un punto de vista en torno a éste, que dé cuenta de tus conocimientos y tu **capacidad crítica y reflexiva.**

¿Con qué propósito?

Así, el propósito de esta unidad es que apliques los elementos del **argumento** y la **argumentación** en el **proceso de investigación** de **problemas naturales y sociales**, **matemáticos o comunicativos** de interés, manteniendo una **actitud crítica y autocrítica**.

¿Qué saberes trabajaré?

Te apoyarás en saberes conceptuales para la construcción de tu aprendizaje. Primero te adentrarás a conocer la importancia de la argumentación en la vida humana para después hacerlo en los tipos de problemas que hay en los distintos campos disciplinares, así como en los factores que intervienen en la argumentación. Continuarás tu trabajo acercándote a las diferentes **técnicas de investigación**, al papel de la argumentación en la comunicación de los resultados de la investigación, así como el papel de la **ética** y **la escritura** en ella.

De manera paralela, trabajarás con saberes que te proporcionan herramientas metodológicas y encauzan tus acciones a la aplicación de los elementos y la argumentación en el proceso de investigación. Por lo anterior, dirigirás tu actuar a:

- Emplear la **argumentación en la explicación y solución de problemas** en diferentes campos disciplinares.
- Emplear las **técnicas de investigación** para obtener información que permita argumentar sobre dichos problemas.
- Analizar, comprender y evaluar los **argumentos ajenos y elaborar argumentos propios.**
- Argumentar una **postura o propuesta personal** sobre diversos problemas.
- Presentar un **argumento.**
- Negociar diferentes posturas con el fin de **lograr acuerdos.**

El mundo en el que vivimos cambia vertiginosamente; todos los días puedes darte cuenta

cómo se modifican las cosas y las situaciones.
Ante esta perspectiva es fundamental que adquiramos una serie de competencias que nos permitan comprender lo que sucede a nuestro alrededor, de modo que el presente no nos sorprenda, sino que podamos entenderlo y reflexionar en torno a él, e incluso hacer propuestas para mejorarlo. De ahí la importancia de que desarrolles dos actividades: **argumentar e investigar**. Dichas actividades son fundamentales para tu formación académica, pues te brindarán las herramientas necesarias para que puedas contemplar un fenómeno de cualquier área, conocerlo a profundidad y fijar un punto de vista en torno a éste, que dé cuenta de tus conocimientos y tu capacidad crítica y reflexiva.

La argumentación en la vida humana



Revisa más de este tema en:

Argumementación es un tema que podrás revisar también en el los módulos 2 y 7.

Argumentar, dice Tomás Miranda en su libro El juego de la argumentación, es un juego, una práctica de lenguaje sometida a reglas que se producen en un contexto comunicativo y mediante las cuales pretendemos dar razón ante los demás o ante nosotros mismos de algunas de nuestras creencias, opiniones o acciones.

Argumentar es la expresión de un razonamiento cuyo fin es influir en el pensamiento y las acciones de otras personas, con el propósito de persuadir, convencer o demostrar alguna idea.

La **persuasión, el convencimiento y la demostración** son claves en la argumentación. La primera de ellas, la llevas a cabo cuando intentas inducir a alguien a creer o adoptar una idea, explicando razones; la segunda de ellas, el **convencimiento**, es lograr el asentimiento o el acuerdo de otras personas, ya sea a favor o en contra de algo, dando razones de peso. Por último, con la **demostración**, se dan pruebas, evidencias de lo que se afirma para comprobar que es cierto.
La argumentación, si bien es un modo discursivo, también integra una serie de operaciones lógicas (tipos de enunciados compuestos son conjunción, disyunción, negación y condicional) de pensamiento que hacen que tu cognición sea más elaborada y estructural. Argumentar es una práctica constante y reflexiva, mediante ella nos es posible observar el mundo de una manera más crítica y analítica.

Tipos de problemas y campos disciplinares

De acuerdo con Daniel Pérez Gil y coautores (1988: 6 y 7), citado por José Luis Espíndola Castro en su libro Comprensión y razonamientos verbales, un **problema** es una situación que pide una solución y para la cual los involucrados no conocen medios o caminos evidentes para obtenerla.
No todos los problemas son iguales, hay diversos tipos entre los que destacan los

siguientes:

- **Problemas de razonamiento**, se caracterizan por el uso de la lógica y sus operaciones de ordenación y de inferencia. Por ejemplo, resolver la ecuación: Y – 23 = 0; o encontrar la tesis de un ensayo.
- **Problemas de dificultades**, en este tipo de problemas se sabe la respuesta a un determinado problema, pero hay dificultades que impiden su resolución. Por ejemplo, la llave que abre la puerta de nuestra casa no gira.
- **Problemas de conflicto,** estos problemas surgen por la oposición de un individuo o grupo a nuestra voluntad o proyecto personal, ya sea porque no está de acuerdo o porque no lo comprende. Por ejemplo, cuando sales de paseo entre amigos, la propuesta que ofreces para llegar al destino no les convence.

El mundo actual es multitemático y multifactorial, es decir, ofrece una diversidad de problemas que son estudiados por diferentes disciplinas, por ejemplo, si quisiéramos estudiar la pobreza, tendríamos que acudir a la economía; si el interés está centrado en los efectos de la violencia intrafamiliar, tal vez tendríamos que allegarnos a la psicología. Los diferentes campos disciplinares tienen una serie de objetos de estudio; para poder comprenderlos y analizarlos, es indispensable investigarlos para así tomar una postura frente a ellos.

Todos los **campos disciplinares (matemáticas, comunicación, ciencias experimentales y ciencias sociales y humanidades)** tienen diferentes problemáticas que pueden ser estudiadas, y ¿por qué es importante la argumentación aquí?

Como puedes ver, argumentar no es una tarea sencilla, tenemos que indagar más a fondo, de esa manera podemos dar mejores razones para estar a favor o en contra de algo.

> En general en las ciencias experimentales, el trabajo científico es primordial, es decir, la experimentación, la contrastación de resultados, un número de pruebas que sea confiable. Por ello, parte de la argumentación consiste en la demostración de hechos, por ejemplo, para señalar que la penicilina servía, se tuvieron que hacer una serie de experimentos que demostraran su eficacia, de lo contrario el resultado no hubiera sido creíble, se necesita de una **investigación de campo**, en la que se pueden emplear herramientas como: **cuestionario, entrevista, encuesta, observación (ésta puede ser participante) y experimentación.** En cambio, en el caso de las ciencias sociales y las humanidades, la investigación es primordialmente **documental**, es decir, se revisan distintas fuentes que nos permitan conocer los hechos para poder interpretarlos.

Factores que intervienen en la argumentación



Al argumentar es necesario poner atención en ciertos factores que intervienen en el proceso, es decir, algunos parámetros que tienen que ver con **la situación comunicativa,** como los que se abordan a continuación.

Modalidad. Se refiere a la manera en que acontece la argumentación. Es decir, si va a ser escrita u oral, preparada o espontánea. **¿Cómo se argumenta?.**

Por ejemplo: mediante un ensayo, una mesa redonda, un debate, etc.
El tema. Aunque podemos argumentar sobre muchos temas, por ejemplo, los grupos musicales, el futbol, la economía, etcétera, no todos son polémicos, ello dependerá del momento histórico, la cultura y otros factores. **¿Qué se argumenta?**
Participantes. Son las personas que participan en la argumentación. Necesariamente debe haber un **emisor (quien argumenta)** y un **receptor (quien recibe el mensaje)**. Si el receptor es un interlocutor solitario, éste podrá intercambiar papeles para que exista un intercambio de argumentos, es decir una **contrargumentación**. Si el destinatario es una audiencia generalmente será más pasiva pues no todos podrán participar en el intercambio de argumentos. Se debe considerar también su número y conformación, es decir, si son jóvenes, ancianos, estudiantes, trabajadores, mujeres, así como el grado de formación, si tienen algún grado académico, etcétera, a fin de que el emisor adecue su argumentación y lenguaje.**¿Con quién o para quién se argumenta?**
El contexto lingüístico. Se caracteriza principalmente por los conocimientos y posturas que dan a conocer quienes quienes intervienen en una argumentación que transmiten mediante el tipo de lenguaje que se emplea. El contexto lingüístico se determina a partir del destinatario del mensaje**. ¿Qué y cómo se argumenta?**
Situación física e institucional. Es la situación que rodea o en la que se desarrolla la argumentación. No es lo mismo que se lleve a cabo en una sala de conferencias, o bien a través de Internet. **¿Dónde se argumenta?**

La argumentación en los distintos campos disciplinares



Cuando reflexionamos sobre la argumentación caemos en la cuenta de que es posible argumentar desde cualquier disciplina, pero no en todas se hace igual ¿cuáles son las diferencias? Radican principalmente en el tipo de argumentos y estos nacen de la manera en que se investiga. Todos los campos disciplinares tienen sus propias características, pues no se argumenta de la misma manera en matemáticas que en sociología.

En general en las ciencias experimentales, el trabajo científico es primordial, es decir, la experimentación, la contrastación de resultados, un número de pruebas que sea confiable, etcétera. Por ello, parte de la argumentación consiste en la demostración de hechos**.** En cambio, en el caso de las ciencias sociales y las humanidades, la investigación es primordialmente **documental,** es decir, se revisan distintas fuentes que nos permitan conocer los hechos para poder interpretarlos. Lo que es fundamental en esta investigación es que las fuentes sean veraces y confiables.

El copyright © no debes de verlo necesariamente como sinónimo de credibilidad, pues es sólo un símbolo que puedes agregar fácilmente en una publicación. Aunque claro, puede ser visto como responsabilidad por parte de quien publica. Páginas web, portales o publicaciones en línea lo tienen en la parte inferior de la página inicial. (Revista Digital Universitaria. El quehacer universitario en línea).

Técnicas de investigación

Revisa más de este tema en:

Técnicas de investigación es un tema que podrás revisar también enlos modulos 2, 4 y 7.

La argumentación es esencial en los campos disciplinares, además de que la investigación es necesaria para argumentar, pues ésta exige el empleo del razonamiento lógico basado en información teórica, pruebas, datos y casos.

Primero tienes que tener claro que investigar no sólo es buscar información, sino que se trata de una serie de pasos ordenados sistemáticamente (métodología) que te van a llevar a un conocimiento nuevo te ayudará a obtener elementos que te permitan argumentar con solidez.

Observación

Toda investigación parte de la **observación**. Ésta es definida como "mirar con atención y examinar los detalles, es decir, notar alguna cosa en particular". Observar es algo que tenemos que hacer con plena conciencia, porque de esta manera también se aprende, ya que es a partir de la observación que nos empezamos a plantear diversas preguntas: ¿por qué sucedió esto así?

¡Ojo, competencia transversal!

Hay que considerar una serie de pasos al investigar un tema, éstos son:

1. Definir el tema y el problema
2. Formular una hipótesis
3. Contrastar la hipótesis a través de la argumentación

Definición del tema y del problema

Una vez que observamos, lo importante es nombrar, es decir, **definir el tema** y problematizar, pues ésta será la idea central sobre la cual se fundamentará el argumento. Es muy importante que en el trabajo que vamos a realizar, el tema y la **problematización** promuevan la necesidad de intercambiar razones y puntos de vista, es decir, debe tratarse de un asunto polémico en el que existan posturas a favor y en contra.

Problematizar es plantear una interrogante que nos permita investigar para argumentar una respuesta.

Ejemplos:

Tema	Problematización
Embarazo y jóvenes	¿Cuáles son los factores asociados a los embarazos en personas jóvenes?
Uso de redes sociales y	¿Cómo usar las redes sociales de forma productiva dentro

educación	del aula?
Estrés escolar y aprendizaje	¿Cuál es la influencia del estrés escolar en el proceso de aprendizaje?
Alimentación infantil y hábitos	¿Cuáles son los hábitos alimenticios formados en los niños?

Tabla de elaboración propia con información del libro de texto del Módulo 13

ACTIVIDAD:

✓ Realiza la actividad 12 y 13 sobre la **Problematización de temas de investigación** de las págs., 40 y 41del libro de texto correspondiente a este módulo.

Formulación de posturas, propuestas e hipótesis.

Una vez que ya problematizamos, lo siguiente es **formular una hipótesis**, ¿a qué nos referimos con esto? Una vez que ya planteaste el problema, y lo has pensado, quizá por mucho tiempo, de pronto eres capaz de proponer una explicación, a esto le llamamos hipótesis.

La hipótesis es una respuesta anticipada, que se da como una posible solución a un problema.

ACTIVIDAD:

✓ Realiza la actividad 15 sobre **elaboración de hipótesis** de las págs., 42 y 43 del libro de texto correspondiente a este módulo.

✓ Para ampliar tus conocimientos sobre este tema, puedes checar algunas sugerencias de videos:

- https://www.youtube.com/watch?v=EDL8Nr5ZGjY
- https://www.youtube.com/watch?v=hHGiOfZkMpw
- https://www.youtube.com/watch?v=0lULzPk5cxA

Búsqueda de información y contrastación de hipótesis.

Lo que necesitamos ahora es encontrar evidencia para verificar o no lo que dijimos, es decir, **contrastar nuestra hipótesis**. Para ello es muy importante **buscar información** sobre el tema que estamos abordando, podemos hacerlo en libros, revistas, Internet, etcétera. Aunque el Internet es una excelente herramienta de trabajo, no toda la información que encontramos es confiable, por ello, debes asegurarte que el documento que encuentres lo sea, ¿Cómo saberlo? Realiza la siguiente actividad:

ACTIVIDAD:

- ✓ Realiza la actividad 16 sobre **Documentos confiables para búsqueda de información** de la página 43 del libro de texto correspondiente a este módulo.

EXTRACTO
DOCUMENTOS CONFIABLES: UN POCO DE SENTIDO COMÚN
Guía para determinar la confiabilidad de un documento en la web José Duarte Estrada

LA PÁGINA WEB Y TÚ

Las páginas web son únicas, cada quien es libre de hacerla como mejor le parezca, y no existen normas o criterios para su realización, y mucho menos un criterio de calidad para su publicación.
A lo anterior agrega que el incremento en la publicación en Internet de documentos electrónicos ha generado una verdadera explosión de las fuentes disponibles.

PEQUEÑOS DETALLES HACEN LA DIFERENCIA
Si utilizas un buscador como Google te aparecerán cientos de ligas relacionadas con él.
¿Qué es lo primero que debes ver al entrar a ella para valorar su calidad?

CASA EDITORIAL
La página seleccionada tiene características que me permiten decir que es confiable.

AUTORES MUCHOS, BUENOS POCOS…
Después es conveniente buscar los datos del autor.

EL COPYRIGHT
El copyright © no debes de verlo necesariamente como sinónimo de credibilidad, pues es sólo un símbolo que puedes agregar fácilmente en una publicación.

LA FECHA, EL VALOR DE LA INFORMACIÓN
La fecha y número de la publicación, son claves.

CONOCERLAS DA SEGURIDAD: REVISTAS ELECTRÓNICAS
Los artículos de revistas electrónicas son de los más confiables.

AUTORES DE CALIDAD
Existen páginas con contenido confiable con el fin de divulgar el conocimiento y donde el principal respaldo es el nombre de quien lo hizo.

IDENTIFICANDO UNA PÁGINA WEB EDUCATIVA
La confiabilidad en páginas educativas se centra en que cuentan con el respaldo de una institución.

PERIÓDICOS EN LÍNEA
Hoy los periódicos en línea son una fuente de información de consulta para los lectores. Con una lectura ya no secuencia y con información instantánea y actualizable.

UN POCO DE SENTIDO COMÚN
Como te podrás dar cuenta son diversos los criterios que puedes utilizar para tener confianza en una página web y el contenido que presenta. Cada una de tus revisión es cuestión de un utilizar el sentido común para revisar los documentos y la información que te presentan.

No es suficiente encontrar información que apoye nuestra hipótesis, es necesario **contrastarla**, es decir buscar información, si es que existe, que se oponga a lo que nosotros pensamos, de manera que podamos conocer las diferentes aristas que se conjugan en torno a un tema. Hasta ahora tal vez has pensado que la ciencia y la tecnología son benéficas o no para la sociedad, pero es indispensable tomar en cuenta que no es posible hablar de energía y ciencia en general, sino que tenemos que revisar casos particulares para tener mayores elementos. Por ejemplo, un avance muy importante gracias a la ciencia y la tecnología es la **energía limpia**. Existen diferentes formas de producirla, una de ellas es la construcción de represas, éstas producen energía hidroeléctrica. Han sido tan importantes que en China, Brasil, Chile e incluso en nuestro país se han construido muchas de ellas.
Como has podido observar, a medida que recabamos más información, nos damos cuenta de que existen diferentes maneras de ver un solo hecho. Lo anterior podría hacer que modifiquemos nuestra hipótesis. Si esto ocurre no lo consideres como algo negativo, de hecho podría ser benéfico, porque este cambio sería consecuencia de una buena investigación. Es decir, se trataría de un cambio de postura razonado.

La argumentación en la comunicación de los resultados de la investigación



Hacer investigación permite plantear y contrastar una hipótesis, a fin de tener mayores elementos para sostener una idea, recuerda que argumentar válidamente, es ofrecer suficientes razones, coherentes entre sí y lógicas, sobre una posición. Resulta indispensable comunicar los resultados de nuestra investigación, de lo contrario la información que obtuvimos quedaría sólo para nosotros. Por supuesto es muy importante obtener estos datos para beneficio personal, pero al ser seres sociales por naturaleza, debemos dar a conocer nuestras ideas a otros. Si no exponemos a los demás lo que sabemos no se completaría el circuito argumentativo.

Patricia vive en una comunidad alejada y no cuentan con energía eléctrica, por lo que se ha planteado investigar sobre fuentes alternativas de energía. Esta comunidad se caracteriza por ser una zona con fuertes vientos.
Para ello realizó una investigación siguiendo los pasos y obteniendo los productos que se describen a continuación.

Técnicas de investigación	Producto
Observación	Patricia observa que en su comunidad hay una necesidad y que se cuenta con ciertos recursos que no están siendo aprovechados, como el viento.
Definición del tema	Utilización de la energía eólica para producir energía eléctrica
Definición del problema	¿Cómo se pueden aprovechar la energía eólica para producir energía eléctrica?
Formulación de hipótesis	Se puede utilizar la energía eólica como fuentes de producción de energía eléctrica para la comunidad
Búsqueda de información	Se consultó en internet en páginas oficiales de universidades, investigaciones sobre el aprovechamiento de la energía eólica para producir energía eléctrica. Se consultó en bibliotecas especializadas en internet la implementación de estas energías alternativas en otras comunidades.
Comunicación de los resultados	Se realizó un folleto con la información generada en la investigación, argumentando la conveniencia de implementar esta propuesta de utilización de energía en la comunidad.

Tabla de elaboración propia con información del libro de texto del Módulo 13

Elementos y estructura de los argumentos

Un **argumento** es un razonamiento con el que se intenta probar o refutar un nuevo juicio o una conclusión.



Siempre tiene como intención probar racionalmente algo, persuadir o convencer, a fin de establecer, renovar o cancelar un acuerdo a través de pruebas suficientes y verídicas.

Posturas y propuestas o conclusiones



¡Ojo, competencia transversal!

Un argumento no es una oración cualquiera, sino que es una construcción que proviene de una postura y tiene una estructura bien organizada a través de premisas y conclusiones, observa el siguiente cuadro:

PREMISA + PREMISA ... ⟶ CONCLUSIÓN

CONCLUSIÓN ⟵ PREMISA + PREMISA...

En todo argumento siempre encontramos **premisas y conclusión**, su número y orden puede variar, pues es posible

que el razonamiento se complique y posea más de dos premisas. También podría ser que primero aparezcan las premisas y luego la conclusión o viceversa. ¿Pero qué es cada uno de estos elementos?

Razones o premisas

Las **premisas** son afirmaciones mediante las cuales se ofrecen razones para defender nuestro punto de vista.

La conclusión es la afirmación a favor de la cual estamos dando razones. A esta conclusión también se le puede llamar **tesis.**
Por eso, la podemos encontrar al inicio de una argumentación o al final de la misma, pues su ubicación depende de la estructura que queramos utilizar para argumentar a favor de ella.
Puede ser que decidamos anunciar al lector qué es lo que vamos a defender, y por ende, la ubicaríamos al inicio; o bien, es posible que primero expongamos una serie de sucesos que nos lleven a plantear una explicación de los mismos a manera de conclusión, por lo que se ubicaría al final del texto.
Observa el siguiente ejemplo:
Premisa 1. Las enfermedades que son contagiosas son provocadas por microorganismos.
Premisa 2. La influenza parece ser una enfermedad contagiosa.
Conclusión. Probablemente, la influenza sea causada por microorganismos.
Date cuenta como las premisas son las razones que apoyan a la conclusión. Es muy importante señalar que aunque en este momento separamos las premisas de la conclusión para que lo observaras mejor, cuando integramos todos los elementos en un planteamiento más conciso, es necesario evitar las repeticiones, por ejemplo.
Se sabe que las enfermedades contagiosas son provocadas por microorganismos (premisa 1), la influenza parece ser contagiosa (premisa 2) por eso es probable que sea causada por ellos (conclusión)

Otro punto a destacar es, como ya te mencionamos, que es posible encontrar primero las premisas y luego la conclusión, como en el ejemplo anterior, o bien que aparezcan de forma contraria. Observa el ejemplo:

a) Es evidente que la televisión influye en el relajamiento moral que vive nuestra sociedad (conclusión). Dado que los programas de televisión muestra mucha crueldad, violencia y perversión (premisa 1) y los espectadores se van poco a poco acostumbrando a ver esas sitaciones como situaciones normales y aceptables (premisas 2).
Como puedes observar, el orden puede variar; sin embargo lo que resulta sumamente importante es que todo argumento tiene una estructura que contiene premisas y conclusiones, y éstas tienen que llevarte a la construcción de un razonamiento.

Expresiones indicadoras de las conclusiones y las premisas

Otro punto a destacar, es que hay ciertas expresiones lingüísticas que funcionan como

indicadores de premisas y otras como indicadores de conclusión. Su finalidad es marcar con claridad la existencia de estos elementos en la estructura argumentativa.

Los indicadores más comunes de las premisas son:

Puesto que	Lo cual obedece a que
Ya que	Por el hecho de que
Pues	Y eso gracias a que
Como	Tomando en cuenta que
Por	Considerando que
Porque	Esto se sigue de que
Dado que	Ello viene/nace de que
Debido a que	Lo que se genera en que
(Merced a que)	Ello es imputable a que
Toda vez que	Arguyendo que
Visto que	Partiendo de que
Siendo que	A partir de que
En vista de que	A raíz de que
En virtud de que	Por cuanto
En razón de que	

Ahora debes tener en cuenta que en ocasiones alguna premisa se llega a exponer sin ningún indicador de por medio. También puede suceder lo mismo con la conclusión. Para identificar los diferentes componentes de un argumento es necesario que te hagas dos preguntas: ¿a qué quiere llegar el autor? (Conclusión), y ¿qué razones me da? (Premisas)

Por (lo) tanto	Esto da lugar a que
Así pues	De donde (se deriva que)
Luego	Se desprende que
(Entonces)	En virtud de lo cual
Por ende	Se llega a que
En suma	Es obvio que
Así que	Es claro que
Por eso	Se colige que
Se sigue que	(Se puede colegir que)
En conclusión	Se infiere que
Naturalmente	(Se puede inferir que)
Se deduce que	Lo que redunda en que
En consecuencia	Ello trae consigo que (todo) lo cual
Por consiguiente	Viene/va a parar en que
Consecuentemente	De (todo) ello/esto resulta que
Consiguientemente	No queda sino aseverar que
Se concluye que	Por las razones señaladas/indicadas
De aquí/ahí que	No hay más remedio que afirmar que
De suerte que	Sería irracional no defender que
De modo que	Por esa(s) razón(es)
De este modo	Por tal(es) motivo(s)
De esta manera	(Todo) lo cual se debe a/implica que
Ello da pie a que	Nos vemos obligados a reconocer que
	(Todo) ello refluye/se refunde en que

Lee el siguiente texto:

¿Por qué se deben enseñar valores a los niños?

Es muy bueno que la conducta de los seres humanos este regida por principios o valores que sean positivos para la interrelación del hombre con sus semejantes. Estos son un pilar básico de la sociedad. Una sociedad donde los individuos son ricos en valores y principios tales como la honestidad, el respeto, la integridad, la justicia, la verdad, la solidaridad, etc., es una sociedad donde hay más respeto por las leyes, mas bienestar y seguridad en general. Además hay menos violencia, menos delincuencia y menos abusos de autoridad.

¿A qué quiere llegar el autor?

Si lo revisas con detalle podrás darte cuenta que la conclusión del autor es que es muy bueno que la vida de los seres humanos esté regida por principios y valores que sean positivos para la interrelación de estos con son sus semejantes.

¿Cuáles son sus razones? Se pueden detectar al menos tres razones principales para regir la vida mediante principios y valores.

1. Porque son un pilar básico de la sociedad. (Premisa 1)
2. Porque con ello se promueve una sociedad donde hay más respeto por las leyes, más bienestar y seguridad en general. (Premisa 2)

3. Porque hay menos violencia, menos delincuencia y menos abusos de autoridad. (Premisa 3)

ACTIVIDAD:

✓ Realiza las actividades 21 y 22 sobre **premisas y conclusiones** de la página 81 del libro de texto correspondiente a este módulo, verifica tus respuestas en el apéndice 1 en la pág. 237 a 238.

Ética de la investigación y la escritura



Lograste hacer un argumento y entendiste que no es suficiente señalar opiniones, sino que es necesario expresar razones lógicas y válidas con un orden, de otra manera nuestra argumentación no es lo suficientemente fuerte para dar a conocer nuestras ideas y llegar a acuerdos, eso es actuar y escribir con ética.



¡Ojo, competencia transversal!

Escribir bien no radica sólo en tener una buena redacción y evitar las faltas de ortografía, sino escribir con ética, es decir con honestidad, argumentando con razones lógicas y basadas en información teórica, pruebas y casos. Si no lo hacemos así, engañamos a nuestro interlocutor y sólo lo **manipulamos**.

Manipular: influir o manejar a una persona para conseguir un determinado fin.

Para investigar con ética, es esencial que encontremos las razones, tanto a favor como en contra de nuestro punto de vista. Así, al conocer las diferentes posturas relacionadas con nuestra investigación, somos capaces de argumentar sin sesgar la información para tratar de favorecer únicamente nuestras ideas. Siempre ten presente que investigar y escribir de modo argumentativo, no es posible si la ética no guía ambos actos.

Un punto más a considerar en la ética de la investigación reside en el momento en que localizamos un trabajo que apoya nuestro punto de vista; es deber del investigador dar el mérito de cada persona que haya colaborado en dicho trabajo. Usar ideas o resultados ajenos como propios, no citar la fuente del lugar del que se extraen, o usarlos sin el permiso o consentimiento pertinentes para hacerlo constituye una práctica que va en contra de la ética y representa robo intelectual o plagio.

Finalmente Patricia presentó ante su comunidad mediante un Foro de discusión lo que logró con su investigación, en este espacio se viertieron argumentos y opiniones. Revisalos e identifica las diferencias.

Argumentos	Opiniones
1. La energía eólica es la energía obtenida del viento. 2. Es uno de los recursos energéticos más antigüos explotados por el ser humano 3. Es hoy la energía más madura y eficiente de todas las energías renovables. 4. La producción de electricidad mediante energía eólica y su uso de forma eficiente contribuyen al desarrollo sostenible. 5. Por lo que, resulta una fuente muy productiva para convertirla en energía eléctrica.	1. Nunca hemos visto en la comunidad que alguien use ese tipo de energía. 2. No contamos con algún especialista en este materia en el comunidad. 3. Es una buena idea, aunque no sabemos como implementarla. 4. La energía eólica puede funcionar bien en la comunidad.

Tabla de elaboración propia con información del libro de texto del Módulo 13

ACTIVIDAD:

- ✓ Realiza la actividad 24 sobre **evauación final**, de las págs. 85 a 88 del libro de texto correspondiente a este módulo, verifica tus respuestas en el apéndice 1 en la pág. 238.

UNIDAD 2 ARGUMENTOS, ¿A FAVOR O EN CONTRA?

¿Qué voy a aprender y cómo?

El mundo de hoy ofrece diversas comodidades gracias a la aplicación de la ciencia y la tecnología. No obstante, ésta también tiene múltiples consecuencias. Así pues, ¿será ángel o demonio? Todo depende de lo que tú pienses al respecto, por supuesto, siempre respaldado de tus **argumentos.** Por ello es que en esta unidad te adentrarás en cómo brindar un **razonamiento sólido**; revisarás los **tipos de argumentos**, tanto los **deductivos** como los **no deductivos** y aprenderás a diferenciarlos de las **falacias**. Así mismo estudiarás los **elementos y la estructura de la argumentación**, dentro de la cual quedan incluidos el **argumento principal**, los **subargumentos**, la **confirmación,** los **contraargumentos** y la **refutación.** Lo anterior supone tanto aclarar dudas y responder a las objeciones, como abordar críticamente los **argumentos contrarios.**

¿Con qué propósito?

Definir criterios de análisis para relacionar y comparar información que permita distinguir los argumentos de las falacias sobre diferentes problemas de interés personal o académico, de manera que pueda adoptar una **postura** responsable sobre las **teorías sociales**, de las **ciencias experimentales** y la aplicación de **modelos matemáticos** que las explican, asumiendo una actitud de respeto y tolerancia.

¿Qué saberes trabajaré?

Los saberes con los que construirás tu aprendizaje son diversos y están encaminados a lograr el propósito anterior. Entre ellos, algunos son conceptuales, pues están enfocados a que reconozcas tanto los tipos de argumentos, las partes que los componen, como la estructura de una argumentación. De manera paralela, trabajarás con saberes que te proporcionan **herramientas metodológicas** y encauzan tus acciones a argumentar y contraargumentar, así como a diferenciar los argumentos de las falacias.
En esta unidad te adentrarás en cómo brindar un **razonamiento sólido**; revisarás los tipos de argumentos, tanto los deductivos como los no deductivos y aprenderás a diferenciarlos de las **falacias** (argumentos incorrectos). Así mismo estudiarás los **elementos y la estructura de la argumentación**, dentro de la cual quedan incluidos el argumento principal, los subargumentos, la confirmación, los contraargumentos y la refutación. Lo anterior supone tanto aclarar dudas y responder a las objeciones, como abordar críticamente los argumentos contrarios.

José Luis Espíndola en su libro Comprensión y razonamiento verbales (2001: 95), aclara que: "Los juicios son verdaderos o falsos pero los **argumentos sólo pueden ser válidos o inválidos, correctos o incorrectos**. Así pues, cada premisa o cada conclusión de un argumento pueden ser verdaderas o falsas pero el argumento no.

Tipos de argumentos

Deductivo



Uno de los tipos de argumento que existen es el **deductivo**.

> Un **argumento deductivo** es aquel que afirma que su conclusión es apoyada por sus premisas de manera concluyente.

La estructura deductiva hace que la conclusión se derive directamente de las premisas. Otra característica que otorga la estructura deductiva es que si ésta es válida, la conclusión no puede ser falsa, siempre y cuando se parta de premisas verdaderas. Dicho de otro modo, si todas las premisas son verdaderas la conclusión ha de ser verdadera.
Una forma común de concebir el argumento deductivo es decir que éste va de lo general a lo particular y es posible tipificarlo en tres pasos. Primero, se parte de **información que aplica a una totalidad de casos**, segundo, se muestra cómo es que el caso que nos interesa **es un ejemplo de esa totalidad** de la que partimos. Finalmente, se concluye en virtud de lo anterior, que nuestro **caso tiene todas las características del resto**. Lee con atención los siguientes ejemplos sencillos.
Todos los perros son caninos (paso 1). La mascota de mi vecino se llama Bruma y es un perro (paso 2). Por lo tanto Bruma es un canino (paso 3).
O bien…
Ningún automóvil contemporáneo es de lámina. El auto de mi vecino es contemporáneo. Por lo tanto, el auto de mi vecino no es de lámina.
Sin embargo, es muy importante que consideres que este tipo de argumento también puede llevar a una conclusión falsa. Esto ocurre cuando alguna de las premisas es falsa; de este modo, aunque sea válido, no genera una conclusión verdadera. Para que esto quede claro

fíjate en el siguiente ejemplo:
Todos los personajes famosos son políticos (juicio falso). Elmo es un personaje famoso, por lo tanto, Elmo es un político. (Argumento inválido)
Nota que la estructura de este argumento es similar a la del primer ejemplo, donde se concluyó que Bruma es un canino. Sin embargo, en este ejemplo, es evidente que la primera premisa es falsa, es decir, no es cierto que todos los personajes famosos sean políticos. Aun así, el argumento es válido, es decir, tiene una estructura tal, que si todas sus premisas fueran verdaderas, su conclusión necesariamente sería verdadera.
En otras palabras, cuando evaluamos un **argumento deductivo** no importa si lo que se afirma es verdad, sino que lo importante es que se cumpla la estructura. Por eso se dice que la única debilidad de un argumento deductivo es que no siempre es tan sencillo establecer la veracidad de sus premisas.
La forma más común de un argumento deductivo es la siguiente.
Forma 1:

Todos los X son Y
Todos los A son X
Por lo tanto, todos los A son Y

Al sustituir las letras de la forma 1 por sustantivos tenemos que:
Todos los caninos son mamíferos. Todos los perros son caninos.
Por lo tanto, todos los perros son mamíferos.

Una forma válida muy común es el **"silogismo disyuntivo".** Es una forma de argumento en la que una premisa es un enunciado disyuntivo o disyunción, la otra premisa es la negación de uno de los dos disyuntos y la conclusión es la verdad del otro disyunto.
Forma 2:

P o Q
No p
Por lo tanto, q

Ejemplo:
El criminal es un miembro de la familia o es un vecino. No puede ser un miembro de la familia.
Por lo tanto es un vecino.
Otra forma válida ampliamente utilizada se llama **afirmación del antecedente**. Para analizarla recordemos brevemente qué es un enunciado condicional o hipotético, lo vimos en la unidad anterior. Se trata de una oración compuesta de dos afirmaciones enlazadas por el conector "si…..entonces….". Por ejemplo:
a. Si lees mucho, entonces te expresarás mejor.
b. Si Rodolfo Neri Vela es astronauta, entonces es científico.
c. Si estás aquí, entonces no fuiste a trabajar.

En las afirmaciones condicionales, la parte introducida por “si” se llama **antecedente** y la parte que sigue de “entonces” se llama **consecuente.** Veamos pues, los siguientes ejemplos de la forma válida llamada “afirmación del antecedente”.
Forma 3:
La primera premisa es una afirmación condicional y la segunda afirma el antecedente de esta condicional.

Ejemplo:

Si p, entonces q.
P Por lo tanto, q.

Si el segundo sospechoso dijo la verdad, entonces sólo un sospechoso es culpable. El segundo sospechoso dijo la verdad.
Por lo tanto, sólo un sospechoso es culpable.

Otra forma válida de argumento deductivo que contiene una afirmación condicional como premisa es la **“negación del consecuente”.** Aquí, la primera premisa es una afirmación condicional, y la segunda es la negación del consecuente de esta condicional. Esta forma argumental se puede utilizar para determinar la falsedad de una idea puesta en duda.
Forma 4:

Si p, entonces q
No q
Por lo tanto, no p

Ejemplo:
Si Alfredo hubiera sido ambicioso, habría aceptado el puesto. No aceptó el puesto.
Por lo tanto, Alfredo no era ambicioso

Existe otra forma argumentativa válida muy común que se llama **dilema**. El dilema es un tipo de argumento muy eficaz en las controversias o las discusiones.
Forma 5:
Una de dos: p o q

Si p, entonces r
Si q, entonces s
Por lo tanto, una de dos, r o s.

Por ejemplo:
Esperamos el progreso mediante el perfeccionamiento de la moral o lo esperamos mediante el perfeccionamiento de la inteligencia.
No podemos esperar el progreso mediante el perfeccionamiento de la moral. Por lo tanto, debemos esperar el progreso mediante el perfeccionamiento de la inteligencia.

Por último, veremos una forma más de argumento deductivo válido llamado **silogismo hipotético**. Está compuesto únicamente de enunciados condicionales y es muy utilizado para expresar una cadena de consecuencias dado un suceso o una decisión.
Forma 6:
Por ejemplo:

Si p, entonces q
Si q, entonces r
Por lo tanto, si p, entonces r

Si hace calor, entonces Juana va a nadar
Si Juana va a nadar, entonces arregla la casa después de comer Si hace calor, entonces arregla la casa después de comer.

No deductivo

Existen otros tipos de argumento que **no son deductivos**, es decir, no van de lo general a lo particular, estos son: **inductivos, analógicos y estadísticos**.

Inductivos

Los argumentos inductivos se mueven de lo particular a lo general, es decir, a partir de hechos o fenómenos particulares dan origen a una conclusión general. Se dice que es general, porque afirma algo acerca de todos esos casos, hechos, o fenómenos.
Cabe destacar que muchos de los razonamientos que sostenemos en la vida cotidiana son de tipo inductivo, ejemplo de ello es cuando se afirma: “A todos los perros les gusta que los acaricien”. Las premisas que apoyan tal conclusión son las siguientes:

1. Bruma es una perrita y le gusta que la acaricien.
2. La mascota de Gerardo es un perro y le gusta que lo acaricien.
3. Fito es un perro callejero y le gusta que lo acaricien. 4. ……

4. Probablemente a todos los perros les gusta que los acaricien.

Una vez que ya te ha quedado claro que en los argumentos inductivos se trabaja de lo particular a lo general, cabe preguntarnos: ¿la conclusión a la que se llega en este tipo de argumento es necesaria como en los deductivos? Obviamente no, en este caso la conclusión es una conjetura o una predicción, debido a que la evidencia posterior puede que la respalde o la niegue. Por ello, se dice que los argumentos inductivos tienen una conclusión plausible o probable, pues es posible que el perro número 10 001 no tenga pulgas, o bien que exista algún perro que no le guste ser acariciado.
Un punto a destacar de los argumentos inductivos es que parten de la observación de la realidad, sobre ella es que puede arribarse a la conclusión y afirmarse con mayor o menor grado de probabilidad. Es así que en este tipo de argumentos importa la forma y el contenido. Es por estas razones que el argumento inductivo es uno de los más utilizados en la ciencia, pues a partir de la observación de casos particulares se llega al

establecimiento de una ley o regularidad. Es así como se han descubierto las causas de enfermedades como el cólera o la influenza, y muchas otras.
En los argumentos inductivos la conclusión no es necesariamente verdadera bajo ninguna circunstancia, siempre tiene cierto grado de probabilidad de ser verdadera.
Ahora bien, no es indispensable para la conclusión de una inducción por enumeración que tenga la forma “Todos los X son Y”. A menudo, la conclusión afirmará que cierto porcentaje de los X son Y, pues “todos” significa el 100 por ciento.
Considera que si la conclusión de un argumento por enumeración es “El 100 por ciento de X son Y”, es decir, “todos los X son Y”, o “0 por ciento de los X son Y”; estamos ante una generalización universal. Pero si Z es un porcentaje diferente a 0 o 100, la conclusión del argumento constituye una generalización estadística; lo cual nos lleva al siguiente tipo de argumento que veremos: el **silogismo estadístico.**

ACTIVIDAD:

- ✓ Realiza la actividad 2 sobre **argumentos deductivos** de la página 99 de del libro de texto correspondiente a este módulo y revisa tus respuestas en el apéndice 1 en la página 239.

- ✓ Para ampliar tus conocimientos sobre este tema, puedes checar algunas sugerencias de videos:
  - **https://www.youtube.com/watch?v=4B_s3MwpdUM**

Estadístico

Ahora es necesario que conozcas otro tipo de argumentos que están relacionados con la argumentación inductiva por enumeración simple: el **argumento estadístico o silogismo estadístico.**
Forma:

El Z por ciento de los X son Y
A es X
Por lo tanto A es Y

Por ejemplo:
El 100% de los autos japonés tienen alta tecnología
El Honda fit es un auto japonés
Por lo tanto el Honda fit tiene alta tecnología

También considera que los siguientes tipos de enunciados también pueden servir como primeras premisas en los silogismos estadísticos:

Casi todos los X son Y.
La gran mayoría de los X son Y.
La mayoría de los X son Y.
Un elevado porcentaje de los X son Y.
Es muy probable que un X sea Y.

Finalmente, ten muy presente que si argumentas de esta manera debes de cuidar los siguientes puntos: 1. Los datos que manejes deben ser confiables. 2. Los datos deben ser claros y exactos. 3. Debes demostrar ética en la información y presentarla de manera fiel, sin alterarla sólo para favorecer tus ideas. 4. Los datos deben ser los más actuales, recuerda que la información es cambiante, por ello debes presentar lo más reciente.

Analógicos

Otra clase de argumentos no deductivos que existen son los **analógicos**, estos comparan las similitudes entre dos hechos, objetos, procesos o situaciones.

Analogía: Relación de semejanza entre cosas distintas. Wordreference, (s.f)

Su objetivo es proporcionar la comprensión de lo que desconocemos mediante lo que ya conocemos. Su alcance, al igual que en los argumentos inductivos, está en el ámbito de la probabilidad, es decir, su conclusión solamente es probable. Los argumentos analógicos se basan en la similitud que exista entre las entidades que se comparan.

Forma:

Los objetos, hechos o procesos del tipo X tienen las características B, C, etc.
Los objetos, hechos o procesos del tipo Y tienen las características B, C, etc.
Los objetos, hechos o procesos del tipo X tienen la característica A.
Por lo tanto, los objetos, hechos o procesos del tipo.
Y probablemente tienen la característica A.

Ejemplo:

La reforma implementada en Francia se basa en los principios liberales. La reforma que propone el diputado se basa en los principios liberales. La reforma implementada en Francia fue exitosa.

Por lo tanto, probablemente la reforma que propone el diputado sea exitosa.

Es fundamental que sepas que los argumentos por analogía, como todos los demás tipos de argumento, juegan un papel importante en la construcción del conocimiento.

Es de destacar que el argumento tiene más fuerza cuanto más sólida es la semejanza y más débil la diferencia. De ahí que toda analogía se fortalece cuando:

- Los ejemplos en que nos apoyamos son numerosos.

- Tienen distintos orígenes.
- Existe más de una semejanza relevante.
- Es menor el número de diferencias.
- La conclusión es modesta.

✓ Para ampliar tus conocimientos sobre este tema, puedes checar algunas sugerencias de videos:

https://www.youtube.com/watch?v=32n5IXXT6kY

ACTIVIDAD:

✓ Realiza la actividad 5 sobre **Tipos de argumentos** de las páginas 104 y 105 del libro de texto correspondiente a este módulo y verifica tus respuestas en el apéndice 1 en las págs., 240 a 241.

Argumentos	Tipo de argumento	Evaluación
1. A todos los perros les gusta que los acaricien. 2. Manzanita es un perro. Por lo tanto, a Manzanita le gusta que la acaricien.	Deductivo	Va de lo general (todos los perros) a lo particular (manzanita) Argumento correctamente estructurado, pero la conclusión se presume falsa, debido a que la primer premisa es falsa.
1. A manzanita le gusta que la acaricien. 2. A firulais le gusta que lo acaricien. 3. A Bethoveen le gusta que lo acaricien. Probablemente a todos los perros les gusta que los acaricien.	Inductivo estadístico	Va de lo particular (manzanita, firulais, Bethoveen…) a lo general (probablemente a todos los perros)

Tabla de elaboración propia con información del libro de texto del Módulo 13

Elementos y estructura de una argumentación



Del mismo modo en que los argumentos tienen una estructura interna, una argumentación es una estructura de argumentos; ésta se encuentra constituida por una serie de elementos que son fundamentales:



¡Ojo, competencia transversal!

- Argumento principal
- Subargumentos

- Confirmación
- Contraargumentos
- Refutación
- Alternativas y acuerdos

A continuación iremos revisando cada uno de ellos para que sepas en qué consisten y cuál es su importancia.

Argumento principal

Toda argumentación tiene un **argumento principal**, éste refuerza la validez de una opinión, pues es un razonamiento que refuerza o rebate una idea, mejor conocida como tesis. Es muy importante que no se confunda el argumento principal con la tesis, pues ésta última es la idea que se defiende y el primero es la razón principal que justifica dicha idea. Observa el siguiente ejemplo:

Tesis: Lorena debe ser recompensada.

Esta es la idea que se va a defender, sólo que es necesario decir la razón por la cual pienso eso. Pueden existir múltiples razones que me ayuden a sostener mi idea; sin embargo, hay una razón principal que es la más sólida e importante, esa será el argumento principal. Observa el ejemplo:

Tesis: Lorena debe ser recompensada

Argumento principal: La puntualidad es una cualidad extremadamente favorable para cualquier organización laboral y debe fomentarse. Lorena siempre es la primera en llegar a su trabajo; merece una retribución por ello. Mira como el argumento principal sigue el mismo sentido que la tesis, pero su objetivo es apoyar con razones la idea.

Subargumentos

Además del argumento principal se ofrecen **otros elementos que otorgan fuerza a la argumentación** que se está planteando, estos son conocidos como subargumentos o argumentos secundarios y tienen como finalidad reforzar el argumento principal.

Observa el ejemplo:

Primer subargumento: Los empleados puntuales benefician los procesos laborales, por eso es tan importante que una empresa cuente con la puntualidad de su personal.

Segundo subargumento: Lorena se esfuerza más que el resto de sus compañeros, pues se levanta muy temprano y llega pronto a la estación para no demorar en el metro.

Por atención en cómo los subargumentos son razones que apoyan al argumento principal. Recuerda que todo debe tener coherencia y seguir un orden.

Confirmación

El elemento que sigue en la argumentación se conoce como confirmación. Ésta pretende corroborar los argumentos por medio de una base que convenza al auditorio, en otras palabras es aquello que afirma la verdad, certeza o el grado de probabilidad de algo. Observa el ejemplo:

Tesis: Lorena debe ser recompensada

Confirmación: Según el récord de asistencia, Lorena no tiene ninguna falta y siempre

registra su entrada 10 minutos antes de su hora.
Presta atención en que la confirmación tiene como función corroborar lo que los subargumentos señalan; pero no basta hacerlo superficialmente, sino que tiene que ser con algo que brinde certeza o un alto grado de probabilidad.

Contraargumentos
Es importante señalar que en una buena argumentación no sólo debemos considerar nuestras propias ideas, sino que es imprescindible tomar los argumentos opuestos a los que proponemos. A esto se le llama contraargumentación, su fin es recrear un diálogo entre la voz principal del texto y un posible adversario.

Algunos indicadores que pueden dar entrada a los contraargumentos son los siguientes:

Cierto es que…
Quienes se oponen a esta posición arguyen que…
Otro argumento contra X es…
Las críticas a esta posición señalan que… Se puede objetar el hecho…
Surgen varias preguntas:
En este punto, alguien podría preguntarse…
Por supuesto, se tienen que considerar ciertas objeciones… Para que te quede más claro, observa el ejemplo:
Tesis: Lorena debe ser recompensada
Contraargumento: Por supuesto, se tienen que considerar que Lorena vive muy cerca del trabajo y la zona donde habita no sufre de tránsito pesado.

Refutación
Una vez que ya se presentó el contraargumento, es momento de rebatirlo, para ello se debe hacer frente desaprobándolo o aceptándolo como verdadero pero mostrando que no es tan sólido o válido como los argumentos propios. A esta acción se le conoce como refutación.
Para que una refutación sea correcta, se deben revisar seis aspectos de los contraargumentos:
Oscuridad: lo que se ha dicho no se entiende. **Improbabilidad:** lo que se dice es imposible que suceda. **Contrariedad:** lo que se dice es contrario a lo lógico o natural. **Inutilidad:** lo que se dice no sirve para nada.
Irrelevancia: lo que se dice no está relacionado con el tema.
Inmoral: lo que se dice va en contra de la moral y las buenas costumbres.

Observa el siguiente **ejemplo** para que te quede más claro cómo funciona una refutación:
Tesis: Lorena debe ser recompensada
Refutación: Si bien es cierto lo anterior, no es un argumento relevante, ya que aunque viva cerca y no tenga problemas de tránsito podría llegar tarde por confiarse, pero no lo hace.
Mira como la refutación busca invalidar el contraargumento, de esta manera el mismo sirve para apoyar la tesis que se propone.

Alternativas y acuerdos

Una vez hecho lo anterior, la argumentación debe cerrar y esto se hace a través de la generación de alternativas y acuerdos en los que el autor trate de establecer su idea pero no como una imposición, sino como una negociación en la cual caben distintos puntos de vista y soluciones.

Observa el ejemplo completo

Tesis: Lorena debe ser recompensada

Argumento principal: La puntualidad es una cualidad extremadamente favorable para cualquier organización laboral y debe fomentarse. Lorena siempre es la primera en llegar a su trabajo; merece una retribución por ello.

Primer subargumento: Los empleados puntuales benefician los procesos laborales, por eso es tan importante que una empresa cuente con la puntualidad de su personal.

Segundo subargumento: Lorena se esfuerza más que el resto de sus compañeros, pues se levanta muy temprano y llega pronto a la estación para no demorar en el metro.

Confirmación: Según el récord de asistencia, Lorena no tiene ninguna falta y siempre registra su entrada 10 minutos antes de su hora.

Contraargumento: Por supuesto, se tiene que considerar que Lorena vive muy cerca del trabajo y la zona donde habita no sufre de tránsito pesado.

Refutación: Si bien es cierto lo anterior, no es un argumento relevante, ya que aunque viva cerca y no tenga problemas de tránsito podría llegar tarde por confiarse, pero no lo hace.

Alternativas y acuerdos: Considerando todos los puntos expuestos con anterioridad, Lorena será recompensada, al igual que cualquier otro empleado que sea tan puntual como ella.

Ve como al final se llegó a un acuerdo, pero también se ofrecieron alternativas para lograr una negociación con el receptor de la argumentación.

Es fundamental retomar estos elementos en una argumentación, ya que de esta manera se argumenta con una estructura y con un orden. Es necesario que sepas que aunque la estructura de argumentación que te presentamos es lineal, también puede darse el caso de que no siga plenamente ese orden, ya que podría variar de acuerdo al estilo del autor.

Una argumentación debe ser concluyente y sólida, además de que sus argumentos deben justificar la aceptación de la conclusión principal. Conjuntamente debe reunir los siguientes requisitos:

1. Se han refutado o debilitado los contraargumentos que fundamentan la antítesis de nuestra tesis, de manera que se ha demostrado que dicha antítesis es inaceptable.
2. Se han refutado o debilitado los contraargumentos, que rebaten o debilitan nuestra tesis, de manera que nada impide la aceptabilidad de la misma.
3. Se dispone de algún argumento, que no ha podido ser rebatido.

En otras palabras, se comprueba que nuestros argumentos son más sólidos y fuertes que los que nuestro adversario tiene. Si lees un texto que reúna estos requisitos, te encuentras frente a una buena argumentación.



Falacias

Debes tener cuidado ya que, en ocasiones, te vas a encontrar con argumentos

que **NO son correctos**, tienen **apariencia de válidos, algunas veces son socialmente aceptados.**

Falacias o falsos argumentos; son argumentos inválidos con apariencia de válidos.

Es importante que tengas presente que las falacias son persuasivas, pues socialmente son aceptables. Su uso NO siempre es intencional, pues hay ocasiones que la persona que las usa cree que está argumentando de manera adecuada.
Las falacias pueden ser de varios tipos y a continuación revisaremos las más representativas:

1. Falacia de afirmación del consecuente. Es la versión inválida de la afirmación del antecedente. Consiste en afirmar que el antecedente de una premisa condicional es verdadero en virtud de que se confirma la verdad del consecuente de dicha premisa. Ejemplo:

Si la universidad está brindando todos sus servicios (enunciado antecedente), entonces todos sus miembros están conformes (enunciado condicional). Todos sus miembros están conformes, por consiguiente, la universidad está brindando todos sus servicios (falacia de afirmación del consecuente).

Nota cómo esta estructura aparentemente racional encierra una conexión dudosa entre las premisas y la conclusión, pues la conclusión podría ser falsa siendo las premisas verdaderas. Fíjate bien, el enunciado condicional establece una relación que va del antecedente al consecuente y nada más. Esto significa que el enunciado afirma que si se cumple la primera condición, se cumple la segunda, no al revés. Lo anterior implica que el enunciado condicional no afirma necesariamente que el antecedente es verdad, lo que afirma es que si fuera verdad también lo sería el consecuente. Es decir, el enunciado condicional puede ser verdadero aun cuando su antecedente sea en realidad falso. No se establece que la única manera en que la universidad brinde todos sus servicios sea cuando sus miembros estén conformes. Lo anterior significa que bien pueden existir muchas otras condiciones que indiquen la conformidad de los miembros de la universidad, de tal manera que es perfectamente posible que todos los miembros estén conformes y de todas maneras la universidad no esté brindando todos sus servicios.

2. Falacia de negación del antecedente. Esta forma de argumento es la versión inválida de la negación del consecuente. Consiste en negar que el consecuente de una premisa

Si el primer testigo pretende declarar (enunciado antecedente), entonces es inocente (enunciado consecuente). José, el primer testigo, no se presentó a declarar (niega la veracidad del consecuente), por ende, es culpable (confirma la falsedad del antecedente).

condicional es verdadero en virtud de que se confirma la falsedad del antecedente de dicha premisa. Ejemplo:

Por las mismas razones que se expusieron en el ejemplo anterior sobre el enunciado condicional, la conexión entre premisas y conclusión que se establece en esta estructura es inválida. Esto es, el enunciado condicional no afirma nada sobre el caso en el que no se cumple el antecedente; sólo afirma que si éste tiene ocurrencia, también tiene ocurrencia el consecuente. Nota cómo esta estructura aparentemente racional nos lleva a una conclusión que no necesariamente es verdadera, pues el hecho de que el testigo no se haya presentado a declarar no necesariamente significa que es culpable, bien pudo haber ocurrido cualquier contratiempo.

3. Falso dilema.
Esta forma es la versión inválida del dilema. Sucede cuando se presentan dos posibilidades como únicas o excluyentes pudiendo existir una tercera posibilidad o más.

¿El problema de la criminalidad tiene, a mi juicio, dos únicas salidas: castigar con cadena perpetua a los delincuentes (primera posibilidad) o castigarlos con el destierro (segunda posibilidad).

4. Falacia de generalización abrupta o generalización precipitada.
Esta falacia tiene lugar cuando llegamos a conclusiones sobre todas las personas o cosas de un grupo determinado con base en el conocimiento de uno o de pocos casos. Una anécdota bien puede servir de apoyo a una teoría general o a una regla. Sin embargo, cuando se presenta como una demostración de esa teoría, la generalización no está bien fundamentada; la inducción es defectuosa.
Toda regla general suele tener su excepción, por eso generalizar sin reservas, sin justificación, de manera abrupta, es una falacia. **Ejemplo:**

Todos los políticos son iguales (generalización). El alcalde Pérez fue acusado de corrupción y encarcelado (caso 1). El alcalde Rodríguez aún no ha sido acusado (caso 2), pero yo creo que, político al fin, es corrupto también (falacia de generalización).

5. Falacia de amenaza o apelación a la fuerza (argumento ad baculum).
Es un argumento que intenta convencer de la verdad de una conclusión, mediante la fuerza o por la amenaza. Por ejemplo, el jefe de gabinete de un expresidente norteamericano alguna vez inició una junta de gabinete de la siguiente manera:

El presidente reitera su confianza en el procurador general y yo tengo confianza en el procurador general. Ustedes deben tener confianza en el procurador general porque trabajamos para el presidente y porque así son las cosas (argumento de verdad). Si alguien tiene un punto de vista, motivo, ambición o intención diferente, puede hablarme al respecto, porque tendremos que discutir su estatus (falacia de amenaza).

6. Falacia de ataque personal o el argumento contra la persona (argumento ad hominem).

Este tipo de falacia ocurre cuando en lugar de refutar la idea, se desvía la atención y se ataca a la persona que hace la afirmación, es decir, el ataque se centra en la persona aun cuando esto carezca de importancia lógica para determinar la verdad o falsedad del razonamiento. Esto ocurre cuando se desdeña un argumento, sólo porque existe una característica particular en el sujeto que lo enuncia: es mujer, comunista, conservador, hippie, darketo, etcétera. **Ejemplo:**

La opinión del académico no es importante porque, ¿qué puede argumetar sobre ese tema una persona que está a punto de jubilarse, que nunca ha salido del ambiente universitario y, además, es extranjero y no conoce nuestra cultura? (falacia de ataque personal)

7. Falacia de la ignorancia.

Es un argumento que sostiene como verdadera una idea sólo porque no se ha demostrado su falsedad o la sostiene como falsa sólo porque no se ha mostrado que es verdadera. Esta falacia se apoya en el desconocimiento para opinar a favor o en contra, por ejemplo cuando se afirma que los fantasmas existen, sólo porque no se ha demostrado que no existen.

Ejemplo:

Se sospecha que Irak y otros países del Oriente Medio tienen armas de destrucción masiva. Yo creo que efectivamente las tienen, pues, si no las tuvieran ya se habría demostrado y nadie ha podido demostrar definitivamente que no las tengan (falacia de ignorancia).

8. Falacia de manipulación emocional o apelación a las emociones (argumento ad populum).

A veces se intenta conmover los sentimientos del receptor, para así lograr que acepten la conclusión aunque no se sostenga con pruebas. Es falaz porque en lugar de utilizar evidencia y un argumento racional, la apelación a las emociones depende de un lenguaje expresivo y de otros artilugios pensados para provocar entusiasmo en pro o en contra de una causa. Generalmente este tipo de falacias es utilizado por políticos demagogos o por publicistas. Por ejemplo, cuando se ofrece un producto como la manera garantizada de acceder al éxito, la belleza, el triunfo, etcétera. No se prueba que dicho producto sea de calidad, sino que se recurre a despertar la emoción de los consumidores. **Ejemplo:**

Ustedes, gente de campo, piensan que todos los citadinos somos deshonestos, pero nosotros, gente de ciudad, pensamos que todos ustedes son deshonestos. Yo no confiaría en ninguno de ustedes para hacer un negocio, porque no dudarían en dejarme en la calle. Sin embargo, cuando se trata de mostrar compasión, misericordia, de mostrar solidaridad, de mostrar altruismo y todo tipo de ayuda por una persona necesitada, preferiría confiar en ustedes, gente de campo, más que en los citadinos, porque ustedes se adentran más, llegan a conocer mejor a la gente y logran ser mejores amigos (falacia de manipulación personal).

9. Falacia de conclusión precipitada.

Existe cuando el emisor maneja información incompleta, es decir, no toma tiempo suficiente para examinar todas las causas, los casos o toda la información disponible, y se pone atención sólo en algunos casos particulares que no son representativos. Por ejemplo, señalar el valor de las drogas para aliviar el dolor de las personas enfermas, puede llevar a generalizar precipitadamente que deben volverse legales, sin tomar en cuenta otros efectos. **Ejemplo:**

Hay muchas páginas en Internet que hablan de los beneficios de la marihuana. Yo favorezco que la marihuana se venda en las farmacias, porque así podremos tener a nuestra disposición un remedio más efectivo para el dolor. (falacia de conclusión precipitada

10. Falacia de equivocación.

En ocasiones el argumento es incorrecto porque se confunden los significados que puede tener una palabra, es decir, se utiliza un término sin aclarar el sentido se puede crear un equívoco. **Ejemplo:**

En la universidad me recomiendan que hay que practicar el amor fraterno con los pobres y los marginados. Yo estoy de acuerdo con eso, por lo tanto me voy a hacer fraterno con la Mara Salvatrucha (falacia de equivocación).

11. Falacia de anfibología.

Son argumentos cuyos planteamientos son oscuros o ambiguos, muchas veces debido a

que la construcción gramatical de sus premisas es inadecuada, confusa o se presta a varias interpretaciones. Estos enunciados pueden ser verdaderos bajo una interpretación pero falsos bajo otra. Cuando un enunciado de este tipo se usa como premisa con la interpretación que lo hace verdadero y se extrae una conclusión de ésta con la interpretación que lo hace falso, es entonces que se comete la falacia de anfibología. También se considera una anfibología cuando se usa una palabra con un sentido que no tiene. **Ejemplo:**

> Los gatos son animales. Los gatos son un tipo de palanca. Él tiene un gato por mascota, es decir tiene una palanca (falacia de anfibología).

12. Falsa analogía.
Es la forma incorrecta del argumento por analogía. Ocurre cuando se fuerza a ser semejante lo que por naturaleza es diferente. Obviamente esto nos conduce a plantear conclusiones inexactas o disparatadas. **Ejemplo:**

> Las potencias modernas, como las antiguas, practican la guerra. El Imperio Romano es un buen ejemplo del arte de hacer la guerra. Yo creo que Estados Unidos es un imperio como el Imperio Romano, por lo tanto debe hacer la guerra de la misma manera e invadir a otros pueblos. (falsa analogía)

ACTIVIDAD:
- ✓ Realiza la actividad 8 sobre los **tipos de falacias** de la página 131 a 142 del libro de texto y verifica tus respuestas en el apéndice 1 en las págs., 241 a 243.

UNIDAD 3 TEXTOS ARGUMENTATIVOS

¿Qué voy a aprender y cómo?

La escritura es una de las habilidades más importantes del ser humano, eso le ha permitido a lo largo del tiempo dejar memoria y testimonio de su historia, pensamiento, contribuciones, etcétera; de ahí que escribir sea una actividad importante en la vida cotidiana pero aún más en el plano académico, pues es en los textos donde damos rienda suelta a las ideas y razonamientos que hemos cavilado.
Debido a lo anterior, la redacción de **textos argumentativos** es una actividad académica de suma relevancia, pues gracias a ella comunicamos nuestras ideas, pero además explicamos las **razones** que sostienen y respaldan nuestro pensamiento, de manera tal que transitamos **de la opinión a la argumentación.**
Sin embargo, la redacción de textos argumentativos es una tarea que requiere que nos ejercitemos en ella constantemente, de manera que podamos escribir un **texto organizado**, con una **estructura sólida** y con los argumentos necesarios para sustentar nuestras ideas.
Lo que harás en esta unidad es escribir un **texto con una estructura argumentativa**, en

el que des cuenta de tu punto de vista respecto al tema que trabajaste en las unidades anteriores, de esta manera te ejercitarás en la escritura y al mismo tiempo conocerás la estructura general de un texto argumentativo.

¿Con qué propósito?

En esta unidad trabajarás para elaborar **textos argumentativos** escritos de corte académico, con el apoyo de técnicas documentales e informáticas en los que se plasmen posturas y propuestas personales que pongan de manifiesto la importancia de la argumentación en diferentes contextos y situaciones asumiendo una actitud respetuosa y responsable.

¿Qué saberes trabajaré?

Los saberes con los que construirás tu aprendizaje son diversos y están encaminados a lograr el propósito anterior. Entre ellos, algunos son conceptuales, pues están enfocados a que reconozcas los tipos de textos argumentativos y las partes que los componen.

De manera paralela, trabajarás con saberes que te proporcionan herramientas metodológicas y encauzan tus acciones a la redacción organizada de textos argumentativos. Por lo anterior, dirigirás tu actuar a:

- Conocer los **tipos de textos argumentativos.**
- Conocer e identificar la **estructura y elementos de los textos argumentativos**.

Implementar técnicas para la investigación y presentación escrita.

- Reflexionar sobre la **ética de la investigación y la escritura.**
- Elaborar **textos argumentativos de manera escrita**, considerando al interlocutor al que se dirigen y el campo disciplinar en el que se ubica el tema.
- Manejar las principales **técnicas para la presentación escrita** y para la utilización de un **aparato crítico.**
- Ser **crítico/a** al momento de analizar y evaluar las partes que conforman a los escritos argumentativos.
- Reflexionar al reconocer **la importancia de los textos argumentativos** en los diferentes campos disciplinares.
- Ser creativo/a al momento de **elaborar y redactar los escritos argumentativos**.
- Ser **responsable frente a su escritos y respetuoso**/a de los escritos de los demás.
- **Tolerar las diversas formas de pensamiento** y de ser que suponen los argumentos diferentes y opuestos a los propios.

La redacción de textos argumentativos es una actividad académica de suma relevancia, pues gracias a ella comunicamos nuestras ideas, pero además explicamos las razones que sostienen y respaldan nuestro pensamiento, de manera tal que transitamos de la opinión a la argumentación.

Sin embargo, la redacción de textos argumentativos es una tarea que require que nos ejercitemos en ella constantemente, de manera que podamos escribir un texto organizado, con una estructura sólida y con los argumentos necesarios para sustentar nuestras ideas.

Lo que harás en esta unidad es escribir un texto con una estructura argumentativa, en el que des cuenta de tu punto de vista respecto al tema que trabajaste en las unidades

anteriores, de esta manera te ejercitarás en la escritura y al mismo tiempo conocerás la estructura general de un texto argumentativo.
La escritura es una de las principales habilidades y placeres que tiene el ser humano, pues a través de ella podemos dar a conocer nuestras ideas, opiniones, comentarios, propuestas, etcétera. Es por todo lo anterior que a lo largo de esta unidad aprenderás a redactar textos argumentativos de corte académico.

Tipos de textos argumentativos

Un **texto argumentativo** es una organización textual centrada en el juicio y en la toma de una postura respecto de algún asunto polémico. Este tipo de escrito tiene como objetivo expresar opiniones o rebatirlas con el fin de persuadir o convencer a un receptor. La finalidad del autor puede ser probar o demostrar una idea, refutar la contraria o bien persuadir o disuadir al receptor sobre determinados comportamientos, hechos o ideas, es por ello que la argumentación implica la defensa de una tesis sustentada con argumentos, ¿qué son estos elementos?

La tesis es la idea sobre la que se está reflexionando y que expresa el punto de vista del autor sobre un determinado tema.

Los argumentos son los hechos, pruebas o datos que estructurados a través del razonamiento del autor respaldarán la tesis.

En las unidades anteriores has trabajado sobre los argumentos, su tipo y estructura; sin embargo debes tener presente que en un texto argumentativo, los argumentos no pueden estar aislados sino que deben encadenarse lógicamente para lograr la fortaleza argumentativa.
En este sentido, los textos argumentativos tienen algunos rasgos que debes tener presentes:

1. Plantean una situación dialógica, es decir, existen por lo menos dos actores que no comparten el punto de vista.
2. Tienen como propósito persuadir, convencer o demostrar.
3. Los temas que abordan son polémicos, esto significa que tienen, por lo menos, dos posibles soluciones.
4. Exigen una situación democrática y simétrica en la que los actores tengan las mismas condiciones para dar a conocer su punto de vista.

La argumentación es uno de los modos discursivos más relevantes e importantes en el ámbito académico, de ahí se desprende que existan diferentes textos argumentativos como el panfleto, el manifiesto, las cartas al director de un periódico o revista, la reseña crítica, la columna, la editorial, el artículo de opinión, los textos científicos o filosóficos y por supuesto el ensayo.

Es en esta última modalidad de texto donde vamos a poner un mayor énfasis, pues es el tipo de escrito que vas a elaborar a lo largo de esta unidad, además de que es el género más usado en el ámbito académico.

El **ensayo** es un texto que está escrito en prosa y su propósito es analizar, interpretar o evaluar un tema. Hay ensayos periodísticos, científicos, académicos o literarios.

Estructura y elementos de un texto argumentativo

Aunque aquí te vamos a enseñar la estructura de un ensayo, debes tener presente que no hay un modelo único, pues éste suele variar según lo requiera la situación comunicativa. Sin embargo sí tiene algunas características que debes tomar en consideración:
Tiene un tono formal, por lo que requiere un uso correcto del lenguaje, de modo que se deben evitar expresiones vulgares o demasiado coloquiales.
El contenido debe ser relevante y adecuado para el propósito comunicativo que se persigue.

Usa argumentos apropiados y bien organizados que sirven para defender la tesis.

El ensayo, al igual que los otros textos argumentativos, tiene una macroestructura que consta de:
1. Introducción: es el lugar donde se presenta la tesis.
2. Desarrollo: es el apartado donde está la argumentación del ensayo.
3. Conclusión: es el cierre del texto, donde se retoma la idea principal, se emiten las



Revisa más de este tema en:

Ensayo, es un tema que también podrás revisar en los módulos 2, 4 y 7.

ACTIVIDAD:

✓ Realiza la lectura **Ética, Derechos y Animales** que aparece en las páginas 151 a 164 y reconoce en que parte del texto se coloca la **introducción, desarrollo y conclusión**.

Técnicas para la investigación y presentación escrita

¡Vamos a planear nuestro texto! La pre-escritura



Revisa más de este tema en:

Proceso de escritura, es un tema que también podrás revisar en los módulos 1 y 2.

Tu texto tiene que expresar, de forma clara y precisa, las ideas que tienes sobre un tema y las razones que justifican dicha postura. Por lo tanto, es muy



importante que organices tus pensamientos. Si planeas tus ideas y por ende tu texto, será mucho más sencillo cuando comencemos a redactar. A esta fase se le llama **pre-escritura.** Primero tienes que tener claro cuál va a ser la **tesis** que vas a defender a lo largo de tu texto. Esta va a ser la postura que tomas con respecto a un tema o conflicto. La tesis generalmente parte de una duda o pregunta sobre un tema polémico. La pregunta que tú has trabajado en las dos unidades anteriores es ¿la ciencia y la tecnología han traído más beneficios que desventajas a la sociedad? La contestación que des a esta incógnita será tu **tesis.**



¡Ojo, competencia transversal!

Observa el siguiente ejemplo sobre la tesis, los mismos derechos para hombre y mujeres.

Pregunta: ¿Deben tener los mismos derechos los hombres y las mujeres?
Tesis: Es necesario que los hombres y las mujeres tengan los mismos derechos y oportunidades.
Argumento principal: No existe una diferencia sustancial entre los hombres y las mujeres más allá que la biología, y ésta no es razón suficiente para enmarcar la inequidad en derechos y oportunidades.
Subargumento: Aunque existen diferencias biológicas entre hombres y mujeres, éstas no son determinantes en el desarrollo intelectual y físico de ambos por eso no debe existir inequidad.
Contraargumento: No puede haber una igualdad absoluta porque hay trabajos que los hombres desarrollan mejor que las mujeres por su condición física y por la manera en que han sido educados.
Refutación: Aunque hay diferencias físicas, éstas no determinan los roles que se le han asignado a los hombres y las mujeres, en realidad son construcciones sociales que nacen de los prejuicios y de una cultura patriarcal.

ACTIVIDAD:

- ✓ Realiza la actividad 2, 3 y 4 para identificar la **tesis, argumento, subargumento, contraargumento y refutación** de las páginas 168 y 169 del libro de texto correspondiente a este módulo.

A escribir se ha dicho

Los textos argumentativos tienen una estructura, ésta se compone de las siguientes partes:

I. Título
II. Introducción
- Exhortación inicial
- Argumento principal y propósito
- División
- Narración (antecedentes, materiales, metodología y resultados)

III. Argumentación o discusión
IV. Cierre
- Recapitulación y conclusiones
- Exhortación final

V. Otros elementos complementarios (resumen, palabras clave, ilustraciones, tablas, cuadros, esquemas, etcétera).

ACTIVIDAD:

- ✓ Realiza la actividad 5 sobre escribir **Título e introducción** de un argumento de las páginas 170 a 173 del libro de texto correspondiente a este módulo.

Estas partes no son únicas ni inamovibles, pueden existir otras o bien aparecer en otro lugar, tampoco son las necesarias para quien inicia en la difícil pero extraordinaria tarea de argumentar y escribir. De aquí en adelante vamos a elaborar tu texto y redactaremos cada uno de los apartados que se te acaban de señalar.

Título

Es la manera en que vas a nombrar tu texto. Es importante que el título tenga relación con el tema que estás abordando, que sea breve y sencillo.

Introducción

Este apartado tiene como finalidad **atraer al lector y presentar el tema** que se va a tratar, de ahí que ésta debe ser atractiva y clara en el propósito que quiere alcanzar. La introducción incluye un **exhorto inicial** con el que se busca interesar al lector por medio de una anécdota, historia o información relevante. El siguiente elemento de la introducción es **una proposición** en la cual se presenta el tema o problema que se aborda en el ensayo, después se señala la tesis y por último el argumento principal. Otro elemento que contiene la introducción es **la división,** en ella se explica el propósito que el texto pretende alcanzar y lo que se va a hacer para lograrlo. El último elemento de la introducción es la **narración,** en ella se ofrece la información necesaria para que el lector comprenda y valore lo que se le está ampliando.

Ética de la investigación y la escritura

Argumentación o discusión

Esta parte está integrada por los **subargumentos, los contraargumentos y la refutación** de estos. Sin embargo, estos elementos no son suficientes, vamos a agregar uno más que lleva el nombre de **aparato crítico**.

Aparato crítico se nutre de las citas textuales, que son ideas de alguien más que le dan sustento a nuestras ideas, es decir, son respaldos de autoridad.

Cuando yo escribo una idea debo asegurarme de que sea lo suficientemente fuerte, pero además irrefutable y esto se logra cuando te apoyas en las palabras de alguien respetable en el ámbito académico.

Las **citas textuales** deben acompañar tus razonamientos, las puedes obtener de los textos que consultaste. Cualquier parte del texto que creas que te puede apoyar es una cita textual siempre y cuando la escribas literalmente y des el crédito al autor. **No hacerlo de esta manera significa que estamos robando información.**



¡Ojo, competencia transversal!

Existen diversas maneras de colocar las citas textuales; sin embargo aquí vas a utilizar un formato conocido como **APA**; recibe este nombre porque pertenece a la Asociación Psicológica Americana. Las citas pueden ser cortas o largas. Cuando la cita es corta tiene menos de 40 palabras, se pone entre comillas y se puede insertar dentro del párrafo desarrollado por el autor. Por ejemplo:

Uno de los factores que intervienen en el desarrollo del estilo de vida sedentario es la tecnología, pues ésta ha propiciado que las personas estén más tiempo quietas y sin llevar a cabo ningún trabajo físico, por ejemplo “la televisión es un instrumento que incide de manera importante en el desarrollo de las enfermedades de la alimentación como el sobrepeso y la obesidad”.

Es importante destacar que en ocasiones la cita tiene 40 palabras o más, se le llama **cita larga.** Cuando tengas citas de este tipo no es necesario poner comillas, pero sí destacarse en forma de bloque y separarla del margen izquierdo cinco espacios o un tabulador. Por ejemplo:

En relación al problema presentado en Bagua, **García Calderón (2009)** afirma que:

Contrariamente a lo que se cree, no solo el Estado y las grandes empresas han afectado los intereses y las posesiones de los nativos. Algunas comunidades nos dicen que ya no les queda mucho que perder, porque ya han cedido gran parte de sus territorios ante la “presión hormiga de los migrantes andinos que vienen buscando tierras para la agricultura”. Otros nativos, en particular los más ancianos, nos hablan del desarraigo y la pérdida de prácticas culturales, porque ahora los nativos, sobre todo los más jóvenes, buscan la modernidad y salen hacia las grandes ciudades en busca de mejores oportunidades, y muchos ya no regresan. (p. 65)

Cuando la **cita es corta** tiene menos de 40 palabras, se pone entre comillas y se puede insertar dentro del párrafo desarrollado por el autor. Por ejemplo:

*“*la televisión es un instrumento que incide de manera importante en el desarrollo de las enfermedades de la alimentación como el sobrepeso y la obesidad”. (Moreno, 2012)

Si ya se ha indicado el nombre del autor en el texto se usa tan solo el año de publicación dentro del paréntesis. Por ejemplo:

Moreno *(2012)* señala que “la televisión es un instrumento que incide de manera importante en el desarrollo de las enfermedades de la alimentación como el sobrepeso y la obesidad”.

Si se cita un trabajo con dos autores, hay que nombrar a ambos autores cada vez que la referencia aparezca en el texto. Por ejemplo:

“la televisión es un instrumento que incide de manera importante en el desarrollo de las

enfermedades de la alimentación como el sobrepeso y la obesidad” **(Moreno y Sánchez, 2012).**

Si el trabajo tiene menos de seis autores, es necesario nombrarlos a todos la primera vez y las siguientes veces se usa sólo el nombre del primer autor seguido de “*et al*.” y el año.
Los comportamientos indeseables dentro del aula de clase han sido estudiados (Kearney, Plax, Hays, & Ivey, 1991).

Si el trabajo tiene más de seis autores, se usa tan solo el apellido del primer autor seguido de “*et al*.” y el año.
La aprehensión de la comunicación tiene muchas ramificaciones (McCroskey *et al*., 1981).

Si se incluye una cita textual o se está hablando de una parte específica de la fuente, se pone(n) el(los) número(s) de página después del año.
“La falta de éxito en la carrera podría bajar el valor del hombre en las relaciones de trabajo” (Reinking & Bell, 1991: 368).

Lo que estábamos trabajando es la **redacción del subargumento** que elaboramos en nuestra **pre-escritura**, sólo que lo vamos a acompañar de una cita textual, para que la idea tome más fuerza. Como en todo juego de ajedrez, es turno del oponente, por ello es necesario colocar las ideas que buscan contradecir lo que señalamos, es decir, vamos a escribir el **contraargumento** y su **refutación**. Es importante señalar que puedes o no incluir citas textuales en este párrafo, ya que no es imprescindible que las uses en todos los párrafos, sólo cuando lo consideres pertinente y necesario para apoyar tus ideas.

La parte final de nuestro trabajo lleva el nombre de **cierre**, es aquí en donde señalamos nuestras conclusiones. Consta de dos partes: a) la recapitulación y conclusiones, y b) la exhortación final. En la primera se retoman las ideas principales del escrito, pero, sobre todo, se pone de relieve lo que se ha probado en él y lo que se espera que el lector acepte.

El segundo y último elemento del cierre es la **exhortación final o peroración**, la cual tiene como objetivo que el interlocutor se comprometa y lleve a la práctica lo que se ha planteado en el ensayo, puede ser a través de una reflexión final o bien una advertencia.

El texto en conjunto es una entidad argumentativa en la cual expresamos nuestras ideas y razones. Ahora es tiempo de que tú lo hagas, para ello transcribe el texto que has elaborado para que lo leas en conjunto.

ACTIVIDAD:

- ✓ Realiza la actividad 6 sobre **citas textuales** de las páginas 176 y 177 del libro de texto correspondiente a este módulo.

Es necesario señalar las referencias documentales, éstas son el lugar de donde obtuviste la información que ocupaste en el texto y obviamente las citas textuales. Como usamos el formato APA para citar, también debemos seguirlo para poner la referencia de nuestra información.

¡Revisemos con atención! La posescritura

Recuerda que en toda redacción debe existir un momento donde inspeccionemos lo que escribimos, a fin de afinar aquellos detalles que se nos hayan escapado, eso hará que tu texto esté mejor elaborado. Al igual que como hiciste en el módulo de El lenguaje en la relación del hombre con el mundo también aquí tienes que revisar tu texto terminado. Para ello vas a guiarte con la siguiente lista de cotejo. Antes de esto vamos a recordar algunos aspectos que verificaras en tu texto:

Adecuación: El registro lingüístico debe ser formal pero al mismo tiempo lo suficientemente claro como para poder comunicar las ideas que deseamos expresar. Siempre tienes que tomar en cuenta al lector.

Coherencia: El texto debe tener un hilo conductor, es decir, debe haber una progresión temática, de modo que el asunto que se trata nunca se pierda de vista, sino que esté presente en todo el escrito.

Cohesión: Esta propiedad tiene que ver con la estructura y unidad del párrafo, es así que debes evitar que las palabras se repitan, para ello utiliza sinónimos, pronombres y conectores.

Disposición espacial: Esta tiene que ver con que el texto tenga un orden en la página, es decir, que escribas con párrafos (miden de 4 a 8 líneas), que éstos tengan sangría (se pone a partir del 2do párrafo), que tenga un título, que respetes los márgenes y que ocupes una letra legible ya sea si lo haces a mano o bien a computadora (Arial o Times New Roman 12), espaciado: 1.5 cm de espacio entre renglones, justificación de los párrafos, paginación en la parte derecha y títulos y subtítulos en negritas.
Ya que tienes claro esto, ahora verifica tu texto con la siguiente lista de cotejo.

Si ya identificaste aquellos errores que tuvo tu texto, corrige y escríbelo nuevamente. Recuerda que esta parte del proceso se conoce como posescritura, y si no la llevas a cabo el proceso está incompleto. Ya que volviste a escribir tu texto, es necesario que lo vuelvas a evaluar, pero ahora con la siguiente rúbrica. Al terminar revisa tus resultados.

UNIDAD 4 DIÁLOGOS ARGUMENTATIVOS

¿Qué voy a aprender y cómo?

La eutanasia, la clonación, la interrupción del embarazo, el calentamiento global, son temas de actualidad que causan gran polémica entre las personas. A favor, en contra o

manteniéndose neutrales, todos tenemos una opinión en torno a estos.
Con la argumentación no se trata de definir quién está bien o mal, qué es bueno y qué es malo; lo que importa es defender una **postura fundamentada** en **los hechos, los datos y los conocimientos científicos.**
Las opiniones y las propuestas basadas en un **argumento verídico y sólido** permiten generar negociaciones provechosas, llegar a acuerdos en común, tomar decisiones, siempre manteniendo una actitud de respeto y responsabilidad sobre lo que decimos y a quien nos dirigimos.
A esta expresión razonada de opiniones a favor o en contra de un tema en específico se le conoce como **argumentación.**
Encontramos entonces que en el proceso de la argumentación existe una práctica formal y una informal. Cuando platicamos con un grupo de amigos en donde cada uno expresa su opinión sobre un tema, nos desarrollamos en una práctica informal en donde expresamos lo que creemos y no necesariamente tenemos un amplio conocimiento de lo que decimos o pensamos. Sin embargo, cuando participamos en ámbitos más formales, un argumento debe estar muy bien estructurado y sobre todo validado. Este tipo de prácticas formales se da en diferentes ambientes. El político, por ejemplo, donde los candidatos a puestos en las diferentes esferas de gobierno suelen participar en debates, donde argumentan en torno a un tema, presentando sus propuestas para tratar de convencer a un público interesado.
Así pues en esta unidad te invitamos a conocer más sobre los **ambientes formales** en donde se practica la argumentación, desarrollando una serie de **habilidades comunicativas** que por un lado te permitan participar exponiendo tu opinión o argumento respecto a un tema, y a manejar y crear un ambiente de respeto entre los participantes que te acompañan.
Para algunas personas, la palabra argumentación tiene una connotación agresiva, significado de un altercado verbal o discusión. Sin embargo argumentar es una herramienta que te permite participar expresando tu **opinión de una manera ética y responsable.**

¿Con qué propósito?
Participar en **diálogos argumentativos** de **corte académico**, en los que se abordan problemas desde **perspectivas interdisciplinarias** y se asumen posturas o propuestas personales sustentadas en argumentos, así como en actitudes de respeto y tolerancia.

¿Qué saberes trabajaré?
Los saberes con los que construirás tu aprendizaje son varios y están encaminados a lograr el propósito anterior. Entre ellos, algunos son conceptuales, pues se enfocan a que aprendas la **estructura, reglas, tipos de diálogo argumentativo**, así como las formas de diálogo que se pueden realizar, es decir, **no verbal y verbal.**
Así mismo trabajarás con saberes que te proporcionan herramientas metodológicas para llevar acabo un diálogo argumentativo. Tus acciones estarán dirigidas a:

- Emplear los **elementos verbales y no verbales** que se presentan en los diálogos.
- Planear y preparar los **recursos argumentativos** para participar **en diálogos de naturaleza académica**, considerando las características particulares de estos.
- Poner en práctica las **reglas y la ética del diálogo**.

- Participar de manera fundamentada en actividades académicas, como **mesas redondas, debates y foros.**
- Analizar, comprender y evaluar las participaciones en los diálogos y los resultados de los mismos.

Con la argumentación no se trata de definir quién está bien o mal, qué es bueno y qué es malo; lo que importa es defender una postura fundamentada en los hechos, los datos y los conocimientos científicos.
Las opiniones y las propuestas basadas en un argumento verídico y sólido permiten generar negociaciones provechosas, llegar a acuerdos en común, tomar decisiones, siempre manteniendo una actitud de respeto y responsabilidad sobre lo que decimos y a quien nos dirigimos. A esta expresión razonada de opiniones a favor o en contra de un tema en específico se le conoce como argumentación.
Encontramos entonces que en el proceso de la argumentación existe una práctica formal y una informal. Cuando platicamos con un grupo de amigos en donde cada uno expresa su opinión sobre un tema, nos desarrollamos en una práctica informal en donde expresamos lo que creemos y no necesariamente tenemos un amplio conocimiento de lo que decimos o pensamos. Sin embargo, cuando participamos en ámbitos más formales, un argumento debe estar muy bien estructurado y sobre todo validado. Este tipo de prácticas formales se da en diferentes ambientes. El político, por ejemplo, donde los candidatos a puestos en las diferentes esferas de gobierno suelen participar en debates, donde argumentan en torno a un tema, presentando sus propuestas para tratar de convencer a un público interesado.

Argumentación no verbal y verbal (escrita y hablada u oral)



La argumentación puede presentarse en dos diferentes modalidades: de forma oral o de forma escrita, según sea el caso. También suele llamársele argumentación verbal y no verbal.
Como revisaste en la unidad anterior, la argumentación no verbal o escrita pretende la exposición, la refutación o la persuasión de ideas mediante un texto escrito. A este tipo de documentos suele llamárseles texto argumentativo y es el tipo de escrito que elaboraste en la unidad tres de este módulo.
Como puedes ver, la argumentación escrita permite que el autor exponga su tesis y sus argumentos para intentar convencer y/o persuadir a sus lectores. Sin embargo aquí surge una pregunta: ¿están todos de acuerdo con lo publicado por el autor?

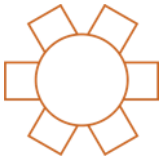
Seguramente no, pero en la comunicación escrita es difícil que pueda haber una retroalimentación con respecto a lo que el autor señala, es decir, no puede haber una contestación inmediata de parte de los lectores con respecto a lo que el autor del texto argumentativo menciona. En otras palabras, la comunicación se ve interrumpida.

A diferencia de esta situación, la argumentación oral sí permite la retroalimentación inmediata y fomenta una comunicación cara a cara en la que se presentan los argumentos y se refutan en ese preciso momento. Debes tener presente que la argumentación oral puede ser formal o informal, lo cual hace referencia a si hay una preparación de por medio o si es un acto espontáneo.

En esta unidad vas a aprender sobre la argumentación oral formal. Ésta se caracteriza por realizarse en actos públicos donde participan diferentes personas exponiendo sus argumentos respecto a un tema. También participa un “mediador o moderador” que es el responsable de ceder la palabra y mantener el orden en la participación de cada expositor. Así se empieza a generar un diálogo en donde cada uno de los participantes expone sus argumentos con el fin de convencer o persuadir a la audiencia.
Es importante que tengas presente que antes de comenzar cualquier tipo de argumentación oral, debes tener claros tres aspectos:

1. ¿Qué vas a decir?
2. ¿Cómo lo vas a decir?
3. ¿A quién se lo vas a decir?

De lo anterior se desprende que en la oralidad es primordial cuidar aspectos no verbales como la entonación, el movimiento de las manos, la modulación de la voz, etcétera. Recuerda que todos estos aspectos coadyuvan a que las ideas que queremos exponer se entiendan con claridad.



Estructura y elementos de un diálogo

El diálogo está enmarcado por el contexto en el que se desarrolla, por ello, resulta fundamental que los actores participen activamente para que su objetivo se cumpla.

Un **diálogo** es una expresión comunicativa y lingüística en la que dos o más participantes intercambian sus ideas sobre un determinado tema.

Para que un diálogo argumentativo se lleve a cabo de una manera óptima, tiene que pasar por una serie de etapas:

1. Etapa de apertura.
2. Etapa de confrontación.
3. Etapa de argumentación.
4. Etapa de cierre.

Etapa de apertura
Aquí los participantes aceptan involucrarse en el diálogo argumentativo; asimismo, se establecen y se especifican las reglas que se seguirán, incluidas las que rigen el turno de la palabra y el tipo de intervenciones permitido.

Etapa de confrontación
Aquí cada participante va a fijar su posición de entrada con respecto al tema que se va a debatir.

Etapa de argumentación
Es aquí donde comenzará, de una manera más enérgica, la discusión entre los participantes

a fin de alcanzar sus propios fines. Aquí los participantes deben cumplir con las reglas, participar ordenadamente, permitir el derecho a réplica, escuchar atentamente, entre otras.

Etapa de cierre
Es el momento en que ya se alcanzaron los objetivos del diálogo, ya sea por razones de tiempo o de decisión personal. Aquí es donde se presentan las conclusiones y se hace la reflexión final.

Reglas y ética del diálogo

Al seguir esta estructura argumentativa, se garantiza que el diálogo argumentativo tenga orden y consiga su objetivo. Además de lo anterior Douglas Walton, citado por Tomás Miranda en El juego de la argumentación, indica que un buen diálogo argumentativo debe tomar en cuenta estas tres reglas:
Regla de relevancia: Los participantes no deben apartarse del tema que se está abordando.
Regla de cooperación: Los participantes deben cooperar al responder las preguntas, esto quiere decir que deben contestarlas y dar información que ayude a la comprensión.
Regla de información: Esta regla obliga a proporcionar información suficiente que convenza a los interlocutores, pero no más de la necesaria.
Además de estas reglas, existen algunas prohibiciones en cada una de las etapas mencionadas, se les conoce como reglas negativas y deben ser tomadas en cuenta.

En la etapa de apertura:
1. No pase sin autorización de un tipo de diálogo a otro.
En la etapa de confrontación:
1. No cambie, sin autorización, la agenda, u orden del día de la discusión.
2. No pase a la etapa de la argumentación si no hay acuerdo en el orden del día.

En la etapa de argumentación:
1. No evite esfuerzos en el cumplimiento de sus obligaciones: lleve el peso de la prueba cuando le toque y defienda su punto de vista cuando sea interpelado.
2. No haga que su interlocutor lleve el peso de la prueba cuando a él no le corresponde.
3. No utilice premisas no admitidas por la otra parte cuando pretenda realizar una prueba interna.
4. No apele a fuentes externas de prueba que no apoyen su argumento.
5. No sea irrelevante: no aporte tesis falsas; no se aparte del tema; no responda a preguntas incorrectas.
6. No deje de hacer las preguntas apropiadas y no plantee preguntas inapropiadas.
7. No deje de contestar apropiadamente a las preguntas que se le hagan.
8. No deje de definir, clarificar o justificar el significado de los términos cuando se lo pida su interlocutor.

En la etapa de clausura:
1. No intente forzar prematuramente la clausura del diálogo.

Es importante seguir todas las reglas mencionadas, es decir, tanto las positivas como las negativas, pues cuando se violan se producen errores, faltas, malos argumentos y falacias informales.

Tipos de diálogo

Como bien mencionamos líneas atrás, cuando participamos en una argumentación oral ésta puede presentarse en dos diferentes modalidades: formal o informal. Para efectos de este estudio abordaremos únicamente la modalidad formal.
Algunas prácticas discursivas en donde se lleva a cabo una argumentación oral son: el debate, la mesa redonda, los foros y la negociación.

Debate

El debate es una práctica social en donde dos o más personas abordan un tema desde su punto de vista.

Se caracteriza por ser formal y por tener una estructura específica. En el debate se plantea una tesis y cada participante expresa su postura; en un segundo momento se presenta una contrarréplica y al final una serie de conclusiones para cerrarlo. Es importante señalar que pueden existir un sinfín de contrarréplicas, sin embargo, lo único a lo que se llegará es a extender el debate en cuanto a tiempo y a olvidar la tesis central.

Un **debate** se organiza en varias etapas. Las más representativas son las siguientes:

Introducción. Espacio en el que se realiza la presentación de los participantes y se describe la tesis sobre la cual se desarrollará el debate.

Exposición de argumentos. Espacio en el que cada participante expone su propia postura en torno a la tesis que se aborda y ofrece sus razones para sostenerla.

Réplica o contraargumentación. Espacio donde los participantes argumentan en diferentes vertientes:

- Presentando un mayor número de argumentos que provean de mayor certeza y veracidad a su postura.
- Invalidando con una serie de argumentos, la postura de otros participantes.

Conclusiones. Momento donde se construyen las conclusiones finales del debate. En un debate participan tres diferentes grupos de personas:

1. **Moderador.** Es la persona que hace la presentación de los participantes y de la tesis. Su

principal función es la de mantener un orden durante el desarrollo del debate cuidando los siguientes aspectos:

El tiempo de participación de los debatientes.

a) Mantiene **orden y respeto entre los participantes.**
b) **Facilitar la organización de conclusiones.**

Te fijas, que el moderador tiene la función únicamente de organizar, mantener el orden y respeto y ser el portavoz de las conclusiones de lo que se debate, por lo que el Moderador aunque pueda tener una **postura personal NO la expone** en el debate con la finalidad de mantener la objetividad, es decir **NO evalúa** la participación de los debatientes y **NO establece ganadores o perdedores**.

2. Debatientes. Son las personas que participan en el debate exponiendo su postura y sus argumentos entorno a la misma. Deberán atender las indicaciones del moderador así como respetar al resto de los debatientes y de la audiencia.

3. Audiencia. Es el público espectador del debate. Las posturas y argumentos que presenten los debatientes deberán convencer o persuadir a este grupo con el fin de cambiar una forma de pensar o generar algún tipo de emoción, esto dependiendo del tema y del objetivo del debate.

Te fijas, en la forma de debate que nos presentan la participación de la audiencia es pasiva en cuanto a la participación, es decir únicamente aparecen como espectadores; y según los argumentos presentados por los debatientes evaluarán si los argumentos presentados son válidos o no, sin embargo, en el momento del debate no tendrán posibilidad de expresar sus opiniones o hacer preguntas

Mesa redonda

La **mesa redonda** es un espacio en donde cada uno de los participantes expone su punto de vista. Tiene el fin particular de generar una conclusión general entorno a un tema en específico.

En una mesa redonda un grupo de expertos participa exponiendo sus **opiniones** en torno a un tema. **No necesariamente deben ser contrarias** a las del resto de los participantes. En conjunto construyen una conclusión general sobre el tema que abordan.
Una mesa redonda tiene los siguientes participantes:

Un moderador
Los participantes, que son las personas que expondrán sus argumentos sobre el tema, considerando un tiempo específico de participación.
La audiencia, que es el público que **puede o no estar presente** durante la mesa redonda.

Otra característica importante a señalar es que la mesa redonda no genera discusión en torno al tema, como sucede con el debate. La dinámica permite una libre expresión de ideas, más que una contrarréplica a los argumentos que se están presentando.

Foro

Foro es una práctica oral en donde participan un grupo de personas exponiendo sus propias tesis en función de una idea principal. En él, se analizan diversas causas y efectos lo que permite obtener un sinfín de nuevas experiencias y conocimientos entorno a un tema.

A diferencia de los dos primeros, en el **foro existe un intercambio de experiencias entre los participantes frente a una audiencia**. Hoy en día el foro se ha convertido en una herramienta más utilizada en la web, lamentablemente como no existe un moderador en el foro es muy probable que no exista una revisión de la información que se publica y por lo tanto, muchos de los argumentos planteados probablemente sean falaces o carezcan de sustento.
En el ámbito escolar, el foro en línea es una herramienta muy utilizada, pues el profesor se convierte en el moderador. Con ello, verifica que los comentarios de los estudiantes y las aportaciones que se hacen sean válidos. Así pues, se va construyendo una red de información enriquecedora para el conocimiento de todos los que participan.

El foro se caracteriza por:
- La **participación de diferentes personas** que abordan un **tema en común.**
- La **delimitación del tiempo** para la participación de cada uno de los integrantes.
- Motivar la **participación de la audiencia**.
- Construir **conclusiones generales** en torno al tema que se comenta.
- Promover la **construcción del conocimiento**.

A diferencia de los otros dos tipos de diálogo, el foro permite un intercambio menos formal y más abierto, por ello no siempre todos los argumentos que se presentan son lo suficientemente sólidos. Sin embargo, si el foro se diera sólo entre expertos los comentarios estarían mejor argumentados. Pese a todo lo anterior, el foro es también un espacio de diálogo argumentativo.

Tipos de Diálogo	Características	Etapas	Participantes
Debate	Se plantea un tema o tesis y los debatientes expresan su postura, se presentan réplicas y se generan conclusiones por parte del moderador. La audiencia es espectadora.	Introducción Exposición de argumentos Réplica Conclusiones	Moderador Debatientes Audiencia

Mesa redonda	Un grupo de expertos expone sus opiniones en torno a un tema. No necesariamente contrarias. Se construye una conclusión en conjunto.	Introducción Exposición de argumentos Conclusiones	Moderador Participantes Audiencia (presente o no)
Foro	Un grupo de personas expone sus ideas sobre un tema. Comparten experiencias. Hay participación activa de la audiencia. Puede ser en tiempo real o no, en un escenario, en línea o combinando modalidades.	No está delimitada	Presentador o moderador Participantes Audiencia

La **negociación** es una técnica que nos permite llegar a un acuerdo común, en donde se favorezca a todos los involucrados.

Negociación

Una buena negociación nos lleva a ganar-ganar, es decir, nos lleva a un escenario donde cada una de las partes ha obtenido algo a su favor, han quedado en acuerdo. Ésta es una verdadera negociación.

La negociación se logra mediante un proceso que incluye una serie de fases a través de las cuales se intentará llegar a un acuerdo de ganar-ganar.

1. **Preparación.** Para participar en un negociación debemos preparar bien los argumentos que se van a presentar. Aquí es donde interviene en primera instancia nuestro objeto de estudio “la argumentación”. Se deben preparar argumentos sólidos y verídicos que sustenten la idea principal y que permitan intervenir en caso de una contrarréplica. Es importante considerar que los objetivos de la negociación deben ser claros. Se deben dejar a un lado los problemas personales y concentrarse en los intereses comunes y no sólo en los propios.

2. **Interacción.** Es la negociación en pleno. Para iniciar cualquier negociación se debe empezar con una actitud positiva que permita que el otro interlocutor identifique una buena postura para lograr acuerdos. Por otro lado, es importante contar con la capacidad de escuchar a la otra parte, ofrecerle tiempo para exponer sus ideas, permitirle intervenir cuando corresponda, evitando cualquier predisposición de nuestra parte. También es conveniente hacer preguntas que permitan resolver dudas o cuestionamientos en torno a lo que el otro interlocutor expone, de tal manera que se eviten malos entendidos o se formulen ideas erróneas.

3. Finalización. Comienza el cierre de la negociación con la fase de finalización. En este momento se evalúan los argumentos expuestos por cada uno de los interlocutores, se analizan pros y contras y se va construyendo una conclusión final de las decisiones que se van a tomar. Se debe ir concretando un acuerdo que lleve a ganar-ganar para cada una de las partes.

Es probable que en ocasiones no se llegue a un acuerdo en común probablemente porque no hubo una verdadera comunicación que permitiera obtener un resultado ganar-ganar o porque una de las partes cedió ante el otro interlocutor.

Victoria Flórez señala que un buen resultado implica que:

- Los intereses de ambas partes quedaron satisfechos.
- El acuerdo es una buena opción y no hay desperdicios.
- El acuerdo es legítimo, es decir, no se han aprovechado de usted.
- Es un compromiso inteligente.
- Hubo una buena comunicación, y por tanto, un proceso eficiente.
- Las relaciones personales se mejoran.

Con respeto

A lo largo de las diferentes prácticas orales que hemos revisado has identificado que en cada una de éstas existen argumentos contrarios a la idea que se expone. A través de otros argumentos se refuerza el argumento central.

Sin embargo, algunos participantes utilizan diversas técnicas para manipular y ganar a la audiencia. Con ello, obtienen como resultado que su argumento sea considerado el verídico. La burla, los argumentos en contra de la persona y no sobre sus ideas, las expresiones corporales, son sólo algunas de las técnicas que los interlocutores utilizan para demeritar la participación del resto.

Por ello, el respeto debe ser la clave para tener una participación sana entre todos los interlocutores. Seguramente en ocasiones te sentirás “acorralado” porque tu argumento no sea considerado o porque se presenten una serie de contraargumentos que anulen tu participación.

¿Cómo lograr mantenerse firme y participar con respeto? Sin lugar a dudas será difícil. Por ello te sugerimos que:

- Mantengas una postura firme hacia tu argumento central, participando siempre con contraargumentos verídicos y sustentados en diferentes fuentes que den valor a tu participación.
- Evites cualquier tipo de contra agresión. Probablemente algunos participantes utilicen diferentes técnicas agresivas para demeritar tu participación y/o tu argumento. Recuerda que si a una agresión se responde con otra agresión el nivel de violencia se incrementa constantemente y puede salirse de control, aun para el moderador que es el responsable de mantener un equilibrio y respeto entre las participaciones.

Recomendaciones prácticas para la participación en diálogos argumentativos de corte académico

Hablar y presentarse ante un público no es tarea sencilla, a veces los nervios impiden que podamos desempeñarnos correctamente, por ello, cuando participamos en un diálogo académico, debemos de cuidar todos los aspectos de nuestra exposición. Es decir, tanto la forma como el contenido. No basta tener una estructura argumentativa sólida si al exponerla titubeamos, o si nuestro volumen de voz no es el adecuado.
Por esto resulta necesario que conozcas algunos aspectos que se deben tomar en cuenta al presentar una exposición.

ACTIVIDAD:

- ✓ Realiza la actividad 8 sobre la **Presentación de un diálogo argumentativo** de las páginas 226 y 227 del libro de texto correspondiente a este módulo.

Toma en cuenta lo siguiente:
Planeación del diálogo argumentativo
Recuerda que una buena argumentación es planeada, por ello es necesario definir lo que vas a presentar en cada una de las etapas del diálogo argumentativo. Elabora un guion y llena los espacios que aparecen en la tabla. Puedes hacer uso de los argumentos que utilizaste en la redacción del ensayo de la unidad tres. No olvides retomar también todo lo que aprendiste en las dos primeras unidades con respecto al tema y a los tipos de argumentos.

Presentación
¡Buen trabajo! Ahora es necesario que hagas la presentación oral, para ello le vas a pedir a alguien que te escuche y te evalúe con la siguiente rúbrica. Es importante que le pidas que te plantee algunas preguntas y te tome el tiempo de la exposición. No olvides aclararle a quien te va a calificar cada uno de los rubros a evaluar, a fin de que su verificación sea lo más precisa posible. La rúbrica con la que te va a evaluar es la siguiente:

Categoría	Competente (4 puntos)	En desarrollo (3 puntos)	Insuficiente (2 puntos)
Dominio y preparación del tema.	El estudiante demuestra que conoce y domina el tema. Además contesta con precisión todas las preguntas planteadas.	El estudiante demuestra que conoce el tema y responde la mayor parte de las preguntas planteadas.	El estudiante no conoce parte del tema y no contesta la mayor parte de las preguntas.
Organización y presentación de la información.	La presentación tiene un orden, es interesante y la explicación se entiende.	La presentación tiene un orden, y se entiende la mayor parte de la explicación.	La presentación salta de un tema a otro y se entiende muy poco de la explicación.
Volumen y tono de voz.	El volumen es el adecuado para ser escuchado y modula su voz en todo tiempo.	El volumen es lo suficiente-mente alto para ser escuchado y modula su voz en la mayor parte de la exposición.	El volumen sólo es adecuado en algunos momentos de la exposición y modula muy poco la voz.

Categoría	Competente (4 puntos)	En desarrollo (3 puntos)	Insuficiente (2 puntos)
Uso del tiempo.	Respeta el tiempo, lo usa adecuadamente de manera pausada y programada.	Termina a tiempo pero hay momentos en que expone con lentitud o rapidez.	No termina a tiempo y la mayor parte expone con lentitud o rapidez.
Expresión corporal.	El movimiento de su cuerpo es acorde a la exposición, proyecta seguridad y mantiene el contacto visual con los interlocutores.	El movimiento de su cuerpo es acorde a la mayor parte de la exposición, a veces proyecta seguridad, y en casi toda la presentación mantiene contacto visual con los interlocutores.	Sólo en algunas ocasiones el movimiento de su cuerpo es acorde a la exposición, proyecta muy poca seguridad y casi no tiene contacto visual con los interlocutores.
Uso formal del lenguaje.	Su vocabulario es formal, usa algunos tecnicismos, no usa expresiones informales ni ocupa muletillas.	La mayor parte de su vocabulario es formal, no ocupa tecnicismos, usa algunas expresiones informales y algunas muletillas.	Sólo en ocasiones el lenguaje es formal, no ocupa tecnicismos, usa expresiones informales y muchas muletillas.
Estructura argumentativa.	Explica el tema que va a abordar, señala con claridad su tesis y la argumenta. Refuta contraargumentos y cierra su exposición.	Algunos puntos del tema no los explica con claridad, incluyendo su tesis. Argumenta su idea pero no considera contraargumentos y cierra con dificultad su exposición.	No explica el tema que va a abordar, y expresa con dificultad su tesis. Su argumentación no es sólida y no cierra su exposición.
Puntos obtenidos			
Puntaje total			

#Entrénate

Hemos llegado al final de este modulo, ahora te toca revisar que tan preparado estás para el examen de acreditación.

Como pudiste observar en el Curso propedéutico de Comunicación, el examen para acreditar tu modulo tiene retos importantes en cuanto al manejo de Tecnologías de Información y Comunicación y el seguimiento de instrucciones.

Antes de realizar el examen real, entrénate con la evaluación **¿Ya estoy preparado(a)?** que se encuentra en la sección final del libro, donde al terminar podrás verificar tus respuestas en el **Apéndice 1**. También prepárate con nuestro **simulador de examen**, el cual te servirá como un indicador de tu desempeño y te guiará en los temas necesarios a reforzar, para ello sigue las siguientes indicaciones:

1. Ingresa a nuestra página de internet www.seg.guanajuato.gob.mx/prepaabierta.



2. Elige el examen de simulación correspondiente a este modulo.

3. Escribe tus datos de identificación: Nombre, matrícula, ¿Dónde estudio? en su caso grupo de estudio, Centro de Asesoría al que perteneces, o si eres estudiante independiente.

4. Comienza a contestar las preguntas, toma en cuenta los siguientes criterios:

4.1. Lee con detenimiento cada una de las pregutas, sigue la guía ¿cómo son los exámenes?, que aparece en el Curso propedéutico de comunicación.
4.2 No dejes ninguna pregunta sin contestar
4.3. No hay límite de oportunidades para contestar el examen. Practica todo lo que quieras.
5. Según tus resultados úbica los temas que necesitas revisar nuevamente antes de realizar el examen de acreditación.

Fuentes consultadas

Rosado, R. (2012). Argumentación. México: SEP.

Contraste	Concesión	Causa
(Para contraponer, matizar o argumentar en contra)	(Para admitir algo)	
pero no obstante *por contraste* *más bien* *a pesar de eso* *por otra parte* *por el contrario* *al mismo tiempo* *en contra de lo anterior* *sin embargo* *a pesar de lo dicho* *en contraposición* *hay que tener en cuenta* *aun así* *aun con todo* *en oposición*	*sin duda* *seguramente* *con seguridad* *naturalmente* *por supuesto que* *cierto que…* *admito que…* *reconozco que* *admitiendo…*	porque ya que… pues dado que… visto que… puesto que como considerando que… a causa de gracias a que… a fuerza de teniendo en cuenta que… por razón de por culpa de con motivo de por la evidente razón de que…
Consecuencia	**Condición**	**Oposición**
en consecuencia si a consecuencia de por tanto de modo que… por esto por consiguiente por lo cual consiguientemente pues razón por la cual conque de ahí que… así pues en resumidas cuentas en definitiva así que	a condición de (que) siempre que en caso de (que) con solo (que) siempre y cuando si en caso de (que) suponiendo (que)	en cambio ahora bien antes bien con todo sin embargo por el contrario por el contrario de todas maneras no obstante
Implicación personal	**Duda**	**Objeción**
según mi opinión… desde mi punto de vista… a mi parecer… a mi entender… me parece que… para mí… personalmente creo que…	es posible que… parece que… no me atrevería a decir que… parece… puede ser… probablemente no veo claro que…	aunque a pesar de (que) si bien aun (+gerundio) por más que… con todo

seg.guanajuato.gob.mx

GTO
Grandeza de México

Secretaría
de Educación



PREPARATORIA ABIERTA
GUANAJUATO