

“Cuadernillo de actividades”

Docentes desarrolladores:

María Mildret Méndez Solano



Módulo:

Resolución de Problemas

PRIMER SEMESTRE

Nombre del Alumno y Grupo:

 conalep

módulo de
formación

Básica



Contenido	2
Propósito del Módulo	3
Dosificación del Programa	4
Evaluación Diagnóstica	5
Unidad 1	6
Unidad 2	31
Unidad 3	49
Técnicas de Estudio	57
Anexos	62
Bibliografía	71

CONTENIDO



módulo de
formación

Básica



RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Identificar, analizar, evaluar y elaborar argumentaciones escritas, orales y visuales de manera razonable, crítica, creativa y responsable.



Ilustración: ale del ángel



DOSIFICACIÓN DEL PROGRAMA

UNIDAD	Resultado de aprendizaje	ACTIVIDAD DE EVALUACIÓN	% Peso Específico	Numero de horas
1. Identificación de argumentos 25 horas	1.1 Identificar el contexto de la argumentación y los microactos de habla que se realizan en la producción de argumentos con diferentes intenciones.	1.1.1	10%	10 horas
	1.2 Articular los componentes de un argumento mediante la relación de sus elementos.	1.2.1	15%	15 horas
			25%	
2. Análisis y construcción de argumentos. 30 horas	2.1 Construir distintos argumentos y evaluar si se cumplen y de qué manera las intenciones argumentativas en diferentes contextos.	2.1.1.	10%	15 horas
	2.2 Fundamentar argumentos y formular posibles objeciones mediante el uso de los recursos argumentativos.	2.2.1.	15%	15 horas
			25%	
3. Evaluación de argumentos. 35 horas	3.1 Evaluar argumentos y dar buenas razones al participar en argumentaciones.	3.1.1.	15%	10 horas
	3.2 Argumentar siguiendo las reglas de una discusión crítica.	3.2.1	15%	10 horas
	3.3 Evaluar la adecuación de argumentos y argumentaciones en determinados contextos y circunstancias.	3.3.1.	20%	15 horas
			50%	
			100%	



EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA

Instrucciones: Contesta la siguiente Evaluación Diagnóstica, cuyo objetivo es conocer el dominio del módulo.

1. Define Argumento:

2. Son los propósitos de la argumentación:

1. ¿Cual es la estructura de un argumento?

2. Define persuadir

3. Menciona la estructura de un texto argumentativo

Unidad y Resultados de Aprendizaje

Identificación
de argumentos



UNIDAD

1

1.1 Identificar el contexto de la argumentación y los microactos de habla que se realizan en la producción de argumentos con diferentes intenciones.

1.2 Articular los componentes de un argumento mediante la relación de sus elementos.

<< 1.1 IDENTIFICAR EL CONTEXTO DE LA ARGUMENTACION Y LOS MICROACTOS DE HABLA QUE SE REALIZAN EN LA PRODUCCION DE ARGUMENTOS CON DIFERENTES INTENCIONES >>

A continuación algunas ideas acerca de lo que significa argumentar en la vida cotidiana, podemos decir que es cuando:

- Tu quieres convencer a alguien más de que adopte una idea.
- Cuando defiendes una idea.
- Echas mano de razones o evidencias para apoyar su validez.
- Para convencer a alguien más de que es conveniente adoptar dicha idea.

Para elaborar una argumentación y externarla se requieren de ELEMENTOS DE APOYO:

- ✓ Experiencia personal
- ✓ Observaciones
- ✓ Evidencias válidas
- ✓ Opiniones

Entonces argumentación:

Es el PROCESO de ofrecer elementos de apoyo para

- Convencer
- Estar a favor
- Estar en contra

Objetivos de la argumentación:

- Animación o incitación (convencer)
- Disuasión (que cambies de opinión)

Actividad #1 Escribe ejemplos que se te ocurran de situaciones donde usamos Argumentos:

Quando:

- “Cuando pedimos permiso para ir a una fiesta con los amigos”
- .
- .
- .
- .
- .

<< ¿Por que considerarías que es importante utilizar la argumentación en la vida diaria? >>

<< DEFINICIÓN DE ARGUMENTACION >>

“Una **proposición**: una declaración, que expresa un raciocinio que demuestra, justifica o refuta algo. Implica la exposición de razones lógicas; para defender una proposición final o conclusión”.

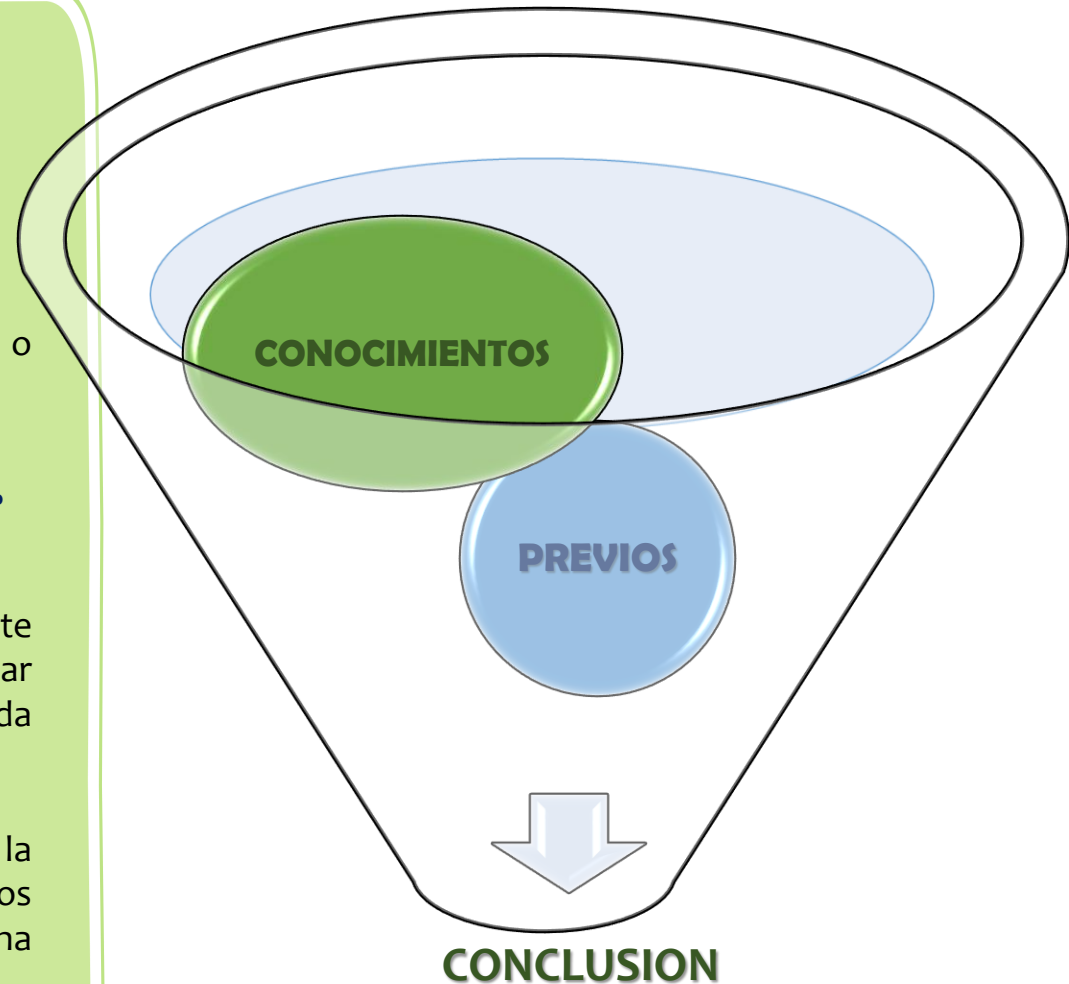
Proposición: una declaración que expresa un raciocinio que demuestra, justifica o refuta algo.

Racocinio:

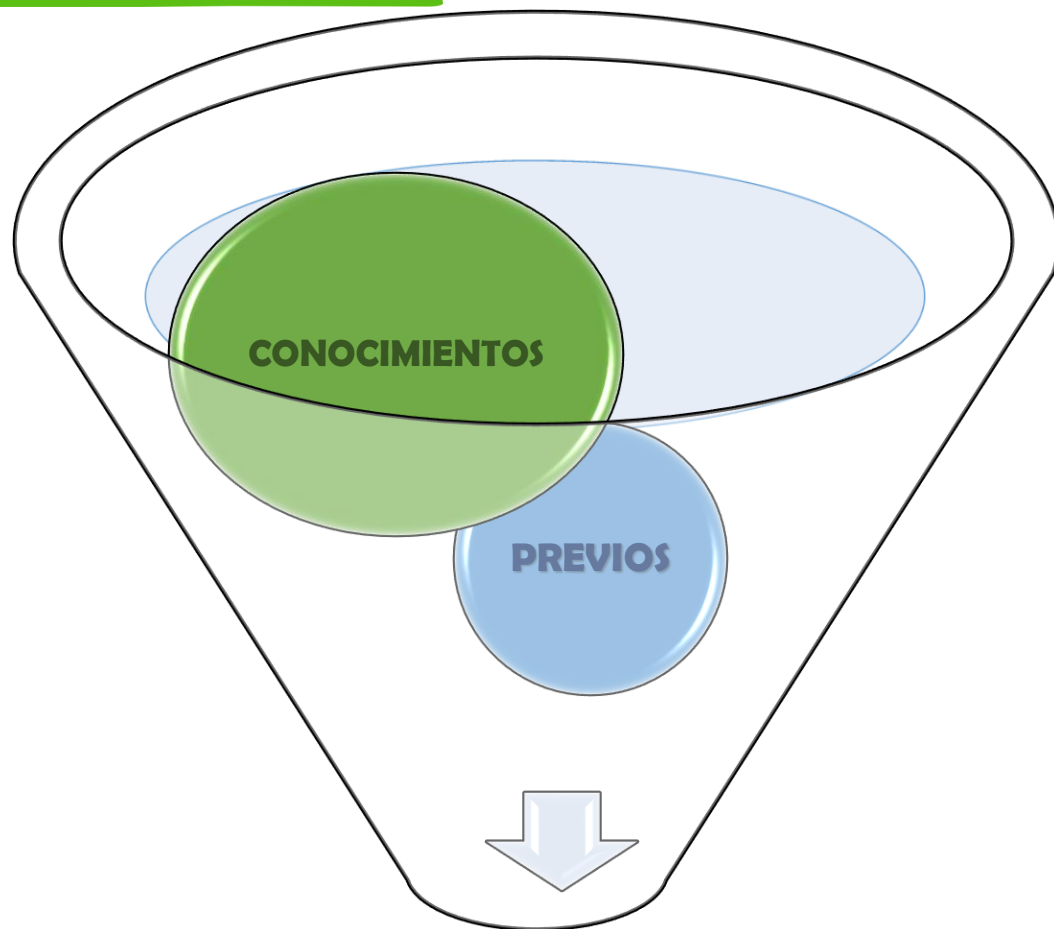
Razón, facultad de la mente que permite aprender, entender, razonar, tomar decisiones y formarse una idea determinada de la realidad.

Hablemos de inferencia y su relación con la argumentación; es el proceso que nos permite llevar las premisas hacia una conclusión.

Para ejemplificar esto tomemos el siguiente caso. En **Batman begins**:



<< **INFERENCIA** >>



CONCLUSION

I N F E R E N C I A

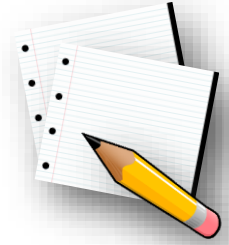
Batman inicia, Christopher Nolan, 2005:

- 1) El espantapájaros tiene una droga que es capaz de producir pánico extremo en las personas,
- 2) La droga ha sido disuelta en grandes cantidades en la red de agua potable de Ciudad Gótica,
- 3) La droga sólo tiene efecto si es inhalada,
- 4) El espantapájaros y sus secuaces robaron un reactor nuclear capaz de hacer que el agua de toda la ciudad se evapore.

A partir de la información anterior es posible inferir que:

El espantapájaros usará el reactor para poder dispersar la droga del pánico en el aire, para que a su vez surta efecto sobre la población de Ciudad Gótica.

Actividad #2 Escribe ejemplos de tres películas donde representes el procedimiento de inferencia:



Película:



Película:



Película:



A partir de la información anterior es posible inferir que:

A partir de la información anterior es posible inferir que:

A partir de la información anterior es posible inferir que:



La tarde cae sobre las aceras que, sin sombras donde ocultarse, cruzan aquel paraje hasta donde fue construido el bachillerato tecnológico en el que estudia Mariano. Como todos los de su turno, Mariano, al terminar el día, prefiere regresar caminando a casa, ya con la tranquilidad de no tener que correr para llegar a tiempo a la primera clase.

Esta tarde, Mariano decide pasar al mercado que está cerca de la plaza, para comprar un vaso con fruta a la que gusta siempre ponerle mucho chile piquín. Sale del mercado. Ya camino a casa, encuentra a Nube, una de las compañeras más destacadas de su grupo por su dedicación, viveza y fraternidad.

—¿Quieres un poco? —dice Mariano al tiempo que extiende su vaso con fruta a Nube.

—No, gracias. Me están esperando en la casa. Voy a comer con mi familia —responde Nube al tiempo que camina y mira un cuaderno. Mariano sigue comiendo su fruta. Después de un momento, pregunta a Nube si le ha quedado clara la distinción que la profesora de Álgebra había hecho de las formas de factorizar un polinomio.

—No entiendo por qué debemos estudiar factorización antes de pasar a la división de polinomios. Si los métodos de división sintética y de Ruffini son tan útiles, no veo por qué detenernos en algo que después dejaremos atrás. A mí, en lo personal, me gustaría dividir polinomios de manera inmediata y no perder el tiempo con la factorización.

—No creo que estemos perdiendo el tiempo —dice Nube—, lo que la maestra Cecilia trató de hacernos entender es que hay ciertos conocimientos que ella presume en nosotros para tratar ciertos temas. En el caso de los métodos de división de polinomios, el curso parte de que tú ya sabes factorizar.

Mariano se queda pensando un momento y le revira a Nube.

—Perdóname, no quiero ser tan quisquilloso con los términos que usas, como la maestra de LEOyE o tu amiga Luvina. Por cierto, parece que fue dada de baja porque hace más de un mes que no la veo. No sabes cómo me divertía compitiendo con ella a deletrear palabras como «otorrinolaringólogo», al derecho y al revés. Pero, volviendo al asunto, ¿qué es presumir? Suena a vanagloria, engreimiento o soberbia... a sentirse el muy-muy.

Nube mira a Mariano con ojos de ternura y le responde.

—Nuestro idioma es un bosque. Un bosque vasto, hermoso y lleno de vida. Luvina y yo a menudo platicamos de su riqueza y profundidad. Y en lugar de andar com-pi-tien-do, ambas tratamos de aprender más de nuestro idioma juntas. A mí, en lo particular, me gustaría algún día escribir poemas como los de Sor Juana Inés... «Piramidal, funesta de la tierra nacida sombra, al cielo encaminaba de vanos obeliscos punta altiva...» —Nube suspira—. Pero creo adivinar tu inquietud. Es más, creo poder aclarar tu duda. Esto ya lo discutí antes con Luvina y llegamos a la conclusión de que una simple preposición hace la diferencia entre el sentido que tú le das a «presunción». Para ti es como soberbia. Pero hay otro sentido. Con este otro sentido, «presunción» tiene un sesgo lógico. Se parece al uso que la maestra Cecilia le da a «presunción» cuando presume que ya tienes conocimiento de la factorización para la división de polinomios. El uso de la maestra Cecilia es muy distinto a que se diga con una preposición. Una simple preposición hace la diferencia: «Félix presume de buen lector», «Mariano presume de muy culto».



—¡Nube, no me ofendas! Lo de Luvina es puro juego, y a ella, que yo sepa, no le incomoda. Siempre me ganaba. Lástima que ya dejó el bachillerato —hay un tono de tristeza en la voz de Mariano.

—Justo ahora acabas de hacer uso de una presunción. Tú presumes que ella dejó el bachillerato, pero yo sé que tu presunción es falsa. Y te voy a decir por qué es falsa. Pero, ya que tocaste el tema, te digo algo más de lo que te perdiste por llegar tarde a clases. Hay presunciones que son muy importantes, como la de verdad. Yo confío que todo lo que dices es verdad y tú confías en que todo lo que te digo es verdad. Si no fuera así, tendríamos que interrumpir nuestra conversación a cada momento para verificar todo lo que decimos. También existe la presunción de valor: ambos presumimos que solo hablamos de cosas que tienen relación con lo que estamos hablando. De igual manera, sucede cada vez que realizamos un razonamiento o argumentación, partimos de ciertas presunciones para poder darle fluidez a nuestro razonamiento. Déjame darte un ejemplo usando una historia que leímos en LEOyE el miércoles pasado en que, para variar, llegaste tarde. Mira, cuando una persona ha desaparecido por veinte años, una clara presunción es que esa persona está muerta. ¿Recuerdas a Ulises? Ulises ha estado desaparecido por veinte años. Así que todos los pretendientes de Penélope pueden presumir que Ulises ha muerto, y como no hay noticias de él hace tiempo, no hay razón para pensar que esta presunción tenga que ser puesta en duda. Muy a pesar de Penélope, debemos concluir que Ulises está muerto.

—Pero, ¡Ulises no está muerto! —exclama Mariano—. Eso es erróneo. Yo también leo y conozco la historia: después de años de vagar, Atenea logra llevarlo sano y salvo de regreso a las playas de Ítaca donde todos, erróneamente, creen o presumen —Mariano dibuja unas comillas en el aire con los dedos índice y medio de ambas manos— que él ha muerto.

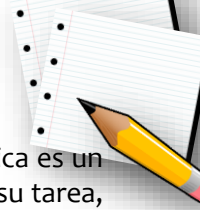
—¡Exacto! —dice Nube—. Para tu información, Luvina no ha abandonado la escuela ni está dada de baja. La maestra Cecilia le propuso al maestro Valentín que Luvina represente a nuestra escuela en la Olimpiada de Lógica. El maestro tomó en consideración la propuesta y ahora Luvina está haciendo un muy buen papel.

—¿Olimpiada de Lógica? ¡Órale! Yo había oído hablar de Juegos Panamericanos, Mundiales y olimpiadas deportivas... pero, ¿Olimpiada de Lógica? ¿Cómo fue Luvina a meterse en eso? Yo no creo que la esté pasando bien. ¿La obligó la maestra Cecilia? ¿Cuántos puntos le va a dar?

—Mariano, en ocasiones las personas toman decisiones por la fuerza, es cierto. Pero también se toman decisiones por reflexiones que poco tienen que ver con la imposición —Nube guarda el cuaderno en su mochila y saca un llavero con un número primo de llaves menor a diez y mayor que cinco—. El argumento que la maestra Cecilia le dio a Luvina para participar en la olimpiada terminó por convencerla.

—¿Argumento? —Mariano hace rato que ha dejado de comer fruta, y el palillo con el que la tomó ha disminuido de tamaño entre sus dedos y dientes—. ¿Quieres decir que no fue necesario que le ofreciera puntos? ¿O la exentará para participar en la olimpiada esa?

—No, Mariano. Nada de eso fue necesario ante el argumento que la maestra Cecilia le dio. Aparte de la manera en que la maestra lo haya dicho, ocupó un argumento. Y algo bonito de los argumentos es que, cuando son buenos, son capaces de convencer a las personas e influir en sus actos. Argumentar, Mariano, es la manera más racional de convencer a una persona de nuestros puntos de vista. Además, es una parte fundamental en la construcción de acuerdos o para disuadir a quien está equivocado en sus creencias o actitudes. Incluso, Mariano, cuando nosotros tenemos una creencia y no somos capaces de proporcionar un buen argumento en favor de ella, se muestra que esa creencia es irracional y no tiene fundamento. En este caso particular, la intención de la maestra Cecilia era que Luvina participara en la olimpiada, así que fue construyendo su argumento para que Luvina se convenciera y aceptara representar a nuestra escuela.



—O sea, se convenció por las buenas. Vaya, creo que ahora entiendo. ¡Qué tipos! Cuando Bruno y Dante le decían a Luvina que la lógica es un conocimiento inútil, que quién les compartiría su desayuno, que reprobarían por su culpa si ella se iba, que quién les ayudaría a hacer su tarea, en realidad argumentaban para que Luvina no fuera a la olimpiada. ¿Estaban tratando de disuadirla?

—Supongo que intentaron disuadirla de aceptar. No estoy segura que sus opiniones se puedan considerar argumentos, pero es claro que esos dos son unos chantajistas de primera y, obviamente, no respetaron la presunción de verdad —dice Nube mientras abre la reja de su casa—. En todo caso, creo que Luvina sopesó el argumento que la maestra Cecilia le brindó y lo contrastó con sus propias razones y las que Dante y Bruno pudieron haberle dado. Al final, Luvina tomó una decisión racional al respecto. Bueno, me tengo que ir. ¿Quieres acompañarnos a comer?

—No. Muchas gracias, Nube. Ya me despertaste la curiosidad y voy a buscar información sobre la próxima Olimpiada de Lógica. Yo tengo razones suficientes para creer que Luvina se traerá la medalla de oro para nuestra escuela, pero no veo por qué me he de quedar atrás y tampoco entiendo por qué nadie me invitó a participar.

—Mariano, te pierdes de muchas cosas cada vez que llegas tarde a la escuela —dice Nube, hace con la mano la seña de adiós y cierra suavemente el portón.

Adaptado de la plataforma de COSDAC.

<http://humanidades.cosdac.sems.gob.mx/logica/materiales/luvina-y-la-medalla-de-oro/>

INSTRUCCIONES: Después de haber leído cuidadosamente el texto realiza lo siguiente:

-Responde las siguientes preguntas:

1. o ¿Cuáles son los enunciados verdaderos que Luvina podría constatar desde la argumentación de su maestra?

2. o ¿Qué tipo de argumentación emplea la maestra de Luvina?

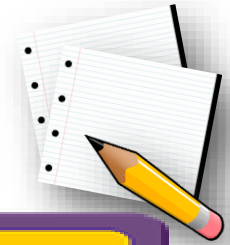
3. o ¿Cuál es el contexto en el que se desarrolla el problema o situación?

4.- o ¿Cuál es la intención y la conclusión del argumento para que Luvina acceda a representar a su escuela en la olimpiada de lógica?

5.- o ¿Qué tipo de enunciados conforman los argumentos cuya intención es evitar que Luvina vaya a la olimpiada de lógica?

Actividad #4

Elabora un informe escrito en el que evidencies el contexto de la argumentación, así como sus diferentes intenciones.



Actos del habla

Se entiende por acto de habla la unidad básica de la **comunicación** lingüística, con la que se realiza una acción (orden, petición, afirmación, promesa...).



Esta forma de concebir el lenguaje parte del filósofo británico John Langshaw Austin, quien en la década de los 40 expuso en sus clases en torno a la lengua, recogidas luego en su obra póstuma de 1962. Según Austin, al producir un acto de habla, se activan simultáneamente tres dimensiones:



- Son la función de acción:
- Dar ordenes
- Pedir cosas
- Promesas
- Afirmar o negar

LOCUTIVOS

- Acción física y mental
- **fónico:** emitir sonido.
- **fático:** orden adecuado de las palabras
- **rético:** secuenciar gramaticalmente

Fónicos: Los periquitos: ¿aves que hablan?



puedo no, chiquito estoy

Fáticos:

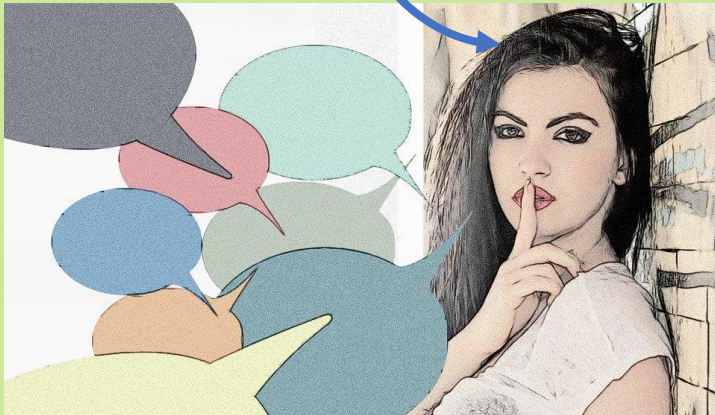


Réticos:

No es lo mismo decir: "matar a una persona no es delito" que: "¿matar a una persona? ¡No! ¡Es delito!"

ILOCUTIVOS

- Tienen que ver con las acciones que hacemos al pronunciar las palabras.
- “Las palabras hacen COSAS”

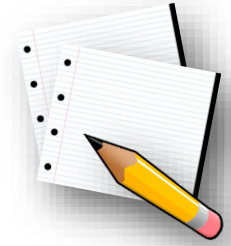


PERLOCUTIVOS

- Hablar, causa un efecto en quien recibe el mensaje:
- Inspiración, irritación, engaño y persuasión.



Actividad #5 Escribe ejemplos de los actos del habla:



Actos de habla Locutivos:



Actos de habla ilocutivos:

A large, hand-drawn rectangular box with a thick, grey, double-line border, intended for students to write their examples of illocutionary acts.

Actos de habla Perlocutivos:



Los actos del habla no verbales

Los signos o señales que forman la comunicación no verbal varían según el contexto.

A. Origen

El origen de los actos no verbales puede ser **fisiológico**, esto es, que las impone nuestro sistema nervioso o ser fruto de nuestro **entorno**: la cultura, las creencias o los hábitos sociales (por ejemplo, llevarse las manos a la boca se relaciona con tener hambre).

B. Usos

Los actos no verbales se pueden emplear para **realzar, repetir o ilustrar un mensaje verbal**. Pero, a veces, puede no tener relación con el mensaje oral o, incluso, contradecirlo.

Por ejemplo, al hablar por teléfono es frecuente hacer gestos, de forma inconsciente, aunque nuestro interlocutor no nos esté viendo. Por el contrario, si en una conversación cruzamos los brazos puede deberse a que tengamos frío y no tener relación con la conversación que estemos manteniendo en ese momento.

C. Codificación

La codificación (relación entre el signo y su significado) de los actos no verbales puede ser:

a) Arbitraria: cuando el acto no verbal no se parece en nada a lo que ese acto significa. Por ejemplo: cruzar los dedos para desear suerte.

b) Icónica: cuando el acto no verbal se relaciona con su significado. Por ejemplo: cerrar el puño y levantarlo violentamente para amenazar con golpear a una persona.



Tipos de actos del habla no verbales

A. Emblemas

Un emblema equivale a una palabra o una frase corta admitida por todos los miembros de una colectividad. Los emblemas suelen realizarse principalmente a través de las manos y de la cara.

Observando el puño cerrado de la imagen, ¿Qué significado podría tener ese emblema

*
*
*
*



B. Ilustradores

Los ilustradores son aquellos gestos que van unidos a la comunicación verbal y su función consiste en reforzar el significado de la información que estamos expresando verbalmente. Por ejemplo, poner la palma de la mano hacia arriba y dirigida hacia adelante, que muestra ofrecimiento. Se trata de un ilustrador de explicación. Son muy importantes en las comunicaciones cara a cara o ante una cámara.

C. Reguladores

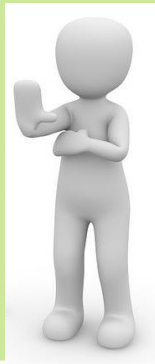
Los reguladores son los actos no verbales que tienen la función de organizar o dirigir la conversación que se esté llevando a cabo entre los interlocutores. Por ejemplo, aquellos gestos o expresiones con los que indicamos a nuestro interlocutor que es su turno, que continúe o avance con la conversación; que repita algo que no hemos entendido; que hable más despacio; que nos preste atención, etc.

Los reguladores más habituales son los gestos de asentimiento o de negación que hacemos con la cabeza y que equivalen al sí y al no verbal, respectivamente.

Además, el buen uso de los reguladores nos va a permitir tener el control sobre cualquier tipo de negociación, debate, discurso, etc.

Observa la imagen e indica qué puede significar este regulador en el que el interlocutor utiliza la mano en un dialogo, tal como puedes ver:

- a) Inseguridad
- b) Pare de hablar
- c) Indecisión



D. Los adaptadores

Consiste en esos movimientos, gestos o acciones que utilizamos de forma inconsciente para conducir nuestros sentimientos o controlar nuestras respuestas, es decir, con orientación adaptativa.

Los adaptadores pueden ser:

- Adaptadores sociales: que son los que se originan en las relaciones entre personas. Por ejemplo, dar la mano o hacer reverencias.
- Adaptadores instrumentales: son actos aprendidos para realizar alguna tarea. Por ejemplo, el gesto de remangarse puede significar que «estamos preparados para hacer algo o iniciar alguna tarea».
- Adaptadores de subsistencia: su origen se relaciona con la existencia de necesidades orgánicas como alimentarse descansar, gestos relacionados con circunstancias de tensión, duda etc.



Observa la imagen y comenta qué crees que puede significar este adaptador qué está empleando este hombre y en que tipo de adaptadores se incluiría.



<< 1.2 ARTICULAR LOS COMPONENTES DE UN ARGUMENTO MEDIANTE LA RELACIÓN DE SUS ELEMENTOS >>

Es importante que aprendamos a identificar qué es un argumento, ya que este conocimiento nos ayudará a desarrollar destrezas que nos permitirán presentar pruebas para apoyar lo que sostenemos y darnos cuenta de la forma como otras personas defienden o apoyan sus tesis o sus creencias.

Un ejemplo de un argumento es el siguiente: "Como el precio de los departamentos es caro y los intereses son altos, hoy es un mal momento para comprar un departamento"

Este argumento podemos clarificarlo de la siguiente manera:

- (1) El precio de los departamentos es caro
 - (2) Los tipos de interés son altos
 - (3) Por lo tanto, hoy es un mal momento para comprar un departamento
- (1) y (2) constituyen las premisas y (3) constituye la conclusión.

Como podrás observar, en este argumento podemos distinguir dos partes, las afirmaciones mediante las cuales ofrecemos nuestras razones, (1 y 2) se llaman premisas y la afirmación a favor de la cual damos razones (3) se llama conclusión.

Las afirmaciones que forman parte de este argumento o razonamiento se llaman proposiciones, son importantes porque son las unidades que utiliza la lógica para formar argumentos.

Una proposición es un enunciado en el que se afirma o niega algo de algo, siendo por ello susceptible de ser verdadero o falso. En nuestro lenguaje las proposiciones se expresan mediante oraciones declarativas.

En el argumento anterior, tenemos las siguientes proposiciones:

- 1.- El precio de los departamentos es caro. (premisa)
- 2.- Los tipos de interés son altos. (premisa)

-Hoy es un mal momento para comprar un departamento. (conclusión)

Con estos elementos podemos ahora definir lo que es un argumento. Un argumento es un conjunto de dos o más proposiciones relacionadas de tal manera que las proposiciones llamadas premisas apoyan a la proposición llamada conclusión.

Conjunto de enunciados declarativos, uno de los cuales se designa como la conclusión y los otros como las premisas.





Un **argumento** es la sucesión de dos proposiciones (que se conocen como premisas), y una proposición más, que expresa conclusión.

La Lógica es la disciplina que se ha especializado en la construcción de argumentos correctos y validos.

SILOGISMO

TODOS LOS HOMBRES SON INFIELES

Premisa 1

LUIS ES UN HOMBRE

Premisa 2

LUIS ES INFIEL

Conclusión

SILOGISMO

Premisa 1

Premisa 2

Conclusión

SILOGISMO

Premisa 1

Premisa 2

Conclusión

Actividad #6 Elabora dos silogismos a partir del ejemplo de arriba y en función al tema revisado anteriormente:

Estructura del argumento.

Todo argumento posee una estructura que está formada por las premisas y la conclusión.

Las proposiciones son afirmaciones importantes para la estructura lógica del discurso. Una proposición puede expresar una verdad y no convencer a nadie.

Entonces tenemos que la estructura de un argumento es:

Pregunta o problema

El argumento es una forma de dar respuesta razonada a una **pregunta o a un problema**. En términos argumentativos un problema o pregunta se refiere a plantear cual es el punto o postura sobre el que versa la argumentación. Es muy importante hacer hincapié en que la argumentación debe presentar con claridad el problema o pregunta sobre la que se argumentará, de lo contrario, no se entenderá que es lo que estamos argumentando.

La pregunta ¿Juan es mortal? O bien la afirmación “Yo creo que Juan es mortal” serían un problema o pregunta que introduce la argumentación del silogismo:

Todos los hombres son mortales
Juan es un hombre
Juan es mortal



Razones o premisas.

Recuerda que las razones o premisas son el conjunto de expresiones sobre las cuales soportamos el proceso argumentativo. Son las expresiones de un juicio con el que predicamos, afirmar o negar algo con respecto al sujeto, y que serán empleadas para llevar a cabo la conclusión o inferencia.

Estudiante 1: ¿Por qué vas a estudiar esa carrera?

Estudiante 2: A mí me gusta esa carrera.

La premisa implícita del segundo alumno es que lo más importante al elegir una carrera es el gusto personal, aunque no lo parezca, la conversación se soporta sobre un silogismo:

Problema o pregunta: ¿Por qué vas a estudiar esa carrera?

Premisa 1: Lo más importante al elegir una carrera es el gusto personal.

Premisa 2: A mí me gusta esa carrera.

Conclusión: Estudiaré la carrera que más me gusta.

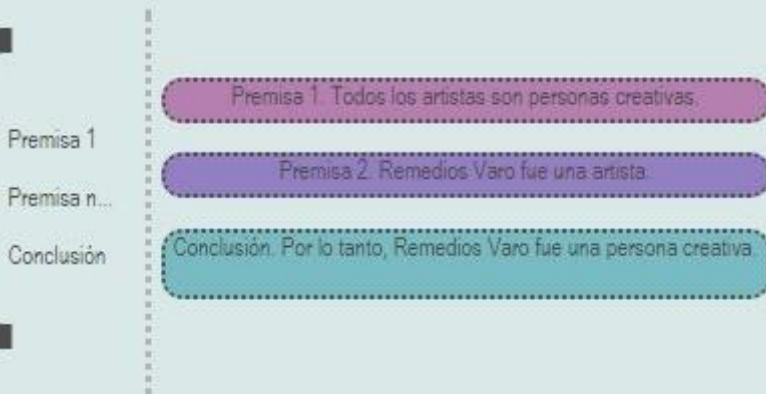
Respuesta, solución o conclusión.

En los argumentos existe una conexión lógica o un paso de las premisas a la conclusión, esa conexión se llama inferencia (recuerda que ya hablamos de este proceso) y sobre ella se apoya el argumento.

COMPRENDO

Para que exista un argumento debe existir al menos una premisa, pero debe quedar claro que puede existir mas de una.

Ejemplo:



INDICADORES DE CONCLUSIÓN

- SE CONCLUYE QUE
- ENTONCES
- POR LO TANTO
- ES CLARO/ ES OBVIO
- LUEGO
- POR ESO
- EN VISTA DE QUE
- DE MODO QUE
- POR LAS RAZONES INDICADAS
- DE ESTO SE CONCLUYE QUE
- PODEMOS AFIRMAR
- PARA FINALIZAR
- DE AHÍ QUE
- DE ESTA MANERA
- SE PUEDE DECUCIR QUE
- CONSECUENTEMENTE

INDICADORES DE PREMISA

CONSIDERANDO QUE
TOMANDO EN CUENTA
QUE
SIENDO QUE
YA QUE
PUESTO QUE
DADO QUE
A RAÍZ DE QUE
LA RAZÓN ES QUE
PUES BIEN
DEBIDO A QIUE
POR UN LADO
PUES BIEN
DEBIDO A QUE
POR UN LADO
MIENTRAS QUE
PARTIENDO DE
ENVISTA DE QUE
TOMANDO EN CUENTA
QUE

Indicadores de Premisas y Conclusión.

Para facilitar el proceso de identificación de premisas y conclusiones existen indicadores (frases) que nos permiten reconocer dónde inicia una premisa y una conclusión.

MODELO DE UNA ARGUMENTACION

En su libro "The Uses of Argument" (1956), el filósofo británico Stephen Toulmin (1922-2009) elaboró un modelo original de análisis de argumentos. Influenciado por Ludwig Wittgenstein, el modelo de Toulmin plantea analizar los argumentos tal como se dan en el uso cotidiano de la lengua, en contraste con el análisis lógico-formal.

Grafica 1. El modelo argumentativo de Toulmin.



Aserción

Tesis

Es la mayor prueba de que la línea argumental se ha realizado con efectividad.

Evidencia

Argumentos (datos, soporte, base)

Garantía

Esta permite la conexión entre la tesis y las evidencias. Puede ser la justificación.

Respaldo

Es el apoyo que se puede brindar a los argumentos.

Reserva

Expresa posibles objeciones o refutaciones que se le puede formular.

Modalizador

Indica el grado de fuerza o de probabilidad de la aserción.

ASERCIÓN (PREMISA O TESIS)

Es la tesis que se va a defender, el asunto a debatir, a demostrar o a sostener en forma oral o escrita. Expresa la conclusión a la que se quiere arribar con la argumentación, el punto de vista que la persona quiere mantener, la proposición que se aspira que otro acepte. Indica la posición sobre determinado asunto o materia. Es el propósito que está detrás de toda argumentación, su punto crucial o esencia.

Para argumentar acerca de la importancia de llegar temprano a clases:

“Considero que es muy importante que todos nos esforcemos por llegar temprano a clase”.

GARANTÍA

La garantía implica verificar que las bases de la argumentación sean las apropiadas. Brinda la lógica para la transición de la evidencia a la aserción. Justifica la importancia de la evidencia.

En el ejemplo anterior se establece: “ya que quienes llegan tarde se pierden de aspectos importantes de las clases porque desde el inicio se abordan temas y ejercicios que ayudan a nuestra formación”.

Por ser la garantía una categoría de la argumentación que establece la relación entre la evidencia y la aserción, expresa el momento en el que la audiencia puede disentir de la conclusión a la cual se quiere arribar: la garantía establece cómo los datos sirven de soporte legítimo a la aserción:

Evidencia
- El docente inicia sus clases sin tomar en consideración el conocimiento del alumno sobre el tema
- El alumno no busca ninguna información sobre el tema
- Al ser evaluados, los alumnos memorizan el conocimiento sin establecer relaciones con la realidad
- El índice de alumnos reprobados es muy alto
Aserción
- Los conocimientos previos del estudiante deben ser integrados al proceso de enseñanza y aprendizaje
Garantía
- "Todo conocimiento consiste en asimilar estructuras mentales y redes conceptuales disponibles con anterioridad" (Busto)

RESPALDO O APOYO

La misma garantía también necesita de un respaldo o apoyo que puede ser un estudio científico, un código, una estadística, o una creencia firmemente arraigada dentro de una comunidad. El respaldo es similar a la evidencia en el sentido de que se expresa por medio de estadísticas, testimonios o ejemplos. Sin embargo, se distingue en que el respaldo apoya a la garantía, mientras que la evidencia apoya a la aserción. Una garantía que establece una relación causal entre “cáncer de mama” y “terapia de reemplazo hormonal” puede basarse en estadísticas, ejemplos o testimonios de expertos. Igualmente, un docente investigador que establezca una relación causal entre “fallas de redacción” y “bajo nivel lector” puede basarse en ejemplos, en estudios previos sobre el tema o en testimonios de expertos.

El respaldo aporta más ejemplos, hechos y datos que ayudan a probar la validez de la cuestión que se defiende. Puede contener apelaciones emocionales, según la audiencia, citas de personas famosas o de expertos.

El respaldo autoriza la garantía y brinda motivos para la validez de un argumento. Asume la forma de una declaración categórica de un hecho. Ayuda a que la audiencia comprenda las razones esgrimidas en la garantía.

Es importante porque da credibilidad al argumento y al escritor. La estadística, los ejemplos y los testimonios sirven de respaldo y generalmente aparecen combinados. Obsérvese el siguiente ejemplo:

Aserción: *la lectura de textos literarios incrementa la capacidad argumentativa de los estudiantes.*

Data: (a) *Los alumnos con buenos hábitos de lectura participan más en discusiones.*

(b) *Las alumnas que leen poemas de amor siempre dan opiniones diferentes.*

Garantía: *La literatura enseña a pensar. (Creencia ampliamente aceptada).*

Respaldo: *Los trabajos de Rodríguez (1987) y Tedesco (2003) afirman que la lectura de textos literarios enseña a resolver problemas y obligan al lector a realizar inferencias profundas que luego transfieren a sus escritos.*

En el ejemplo de la puntualidad, tendríamos que agregar cifras acerca de como la impuntualidad afecta el desempeño escolar.

RESERVA

Al proyectar un trabajo o al reportarlo, el investigador debe anticiparse a objeciones que la audiencia le pueda formular. Debe prever las debilidades y transformarlas en asunto de su indagación, con lo cual crecerían significativamente las posibilidades de desarrollo argumental de la causa (aserción) que se trata de instaurar. La reserva o refutación es la excepción de la aserción (conclusión) presentada. Por existir argumentos que pueden bloquear el paso de la evidencia a la aserción, se recomienda pensar en argumentos que puedan contradecir la tesis o punto que se defiende antes de la divulgación del trabajo con el fin de perfeccionar el tema al encontrar nuevos respaldos que puedan ayudar a expeler futuras objeciones.

En el ejemplo de la puntualidad, podríamos decir “algunos piensan que la puntualidad no es tan importante porque creen que en los primeros minutos las clases no se abordan temas ni ejercicios importantes, sin embargo, la clase de inglés es un ejemplo de que esto es falso”.

MODALIZADOR

La función del moralizador es establecer la probabilidad. Los argumentos cotidianos no pueden ser conceptuados como correctos o incorrectos, pues tal calificación depende del punto de vista que asuma el oyente o lector. De aquí la importancia del moralizador a través del cual se expresa la manera en que el hablante manifiesta la probabilidad de su aserción a la audiencia. En la vida diaria es necesario conocer los tipos de frases modales propias de los diversos tipos de argumentación práctica. Ellos revelan la fuerza de la tesis. Se expresan generalmente a través de adverbios que modifican al verbo de la aserción que se discute o a través de adjetivos que modifican a los sustantivos claves. Algunos modificadores modales son: *quizá, seguramente, típicamente, usualmente, algunos, pocos, algunas veces, la mayoría, probablemente, tal vez.*

Muy cerca del final de la argumentación debemos hacer una afirmación fuerte que opere como premisa de la conclusión que defendemos: “Como hemos visto, necesariamente, la puntualidad es un componente importante en el proceso de aprendizaje”.

Así quedaría desarrollado el ejemplo del Modelo Argumentativo que se desarrollo en las paginas anteriores:

<p>Aserción</p>	<p>Para argumentar acerca de la importancia de llegar temprano a clases: <i>“Considero que es muy importante que todos nos esforcemos por llegar temprano a clase”.</i></p>
<p>Garantía</p>	<p><i>“ya que quienes llegan tarde se pierden de aspectos importantes de las clases porque desde el inicio se abordan temas y ejercicios que ayudan a nuestra formación”.</i></p>
<p>Respaldo</p>	<p><i>En el ejemplo de la puntualidad, tendríamos que agregar cifras acerca de como la impuntualidad afecta el desempeño escolar</i></p>
<p>Reserva</p>	<p><i>“algunos piensan que la puntualidad no es tan importante porque creen que en los primeros minutos las clases no se abordan temas ni ejercicios importantes, sin embargo, la clase de ingles es un ejemplo de que esto es falso”.</i></p>
<p>Moralizador</p>	<p><i>“Como hemos visto, necesariamente, la puntualidad es un componente importante en el proceso de aprendizaje”.</i></p>

Actividad #7 Elabora un organizador grafico que incluya lo siguientes componentes: Problema o pregunta, Premisas, Conclusión, Expresiones indicadoras, Garantía, Respaldo, Reserva y Modalizador.

EXPLORO *y me Autoevalúo* ¿Qué tanto comprendí?

Analiza el siguiente argumento y llena el cuadro con lo que se indica situando cada sección donde corresponden de manera correcta los componentes del siguiente argumento:

“Cinco mil mujeres entrevistadas alrededor del mundo señalan haber tenido remordimientos después de abortar. Por lo tanto, probablemente, todas las mujeres que abortan tienen remordimiento después de esta acción”

Problema o pregunta	
Razones o premisas	
Respuestas, solución o conclusión	
Expresiones indicadoras	
Garantía	
Respaldo	
Reserva	
Modalizador	



Unidad y Resultados de Aprendizaje

Análisis y construcción
de argumentos

★ UNIDAD 2

2.1 Construir distintos argumentos y evaluar si se cumplen y de qué manera las intenciones argumentativas en diferentes contextos.

2.2 Fundamentar argumentos y formular posibles objeciones mediante el uso de los recursos argumentativos.

CONTEXTO

- Permiso para ir a la fiesta.
- Adolescente de secundaria

INTENCION

- Llegar a las 2 am a casa

CONTEXTO

- Permiso para ir a la fiesta.
- Universitario apunto de graduarse.

INTENCION

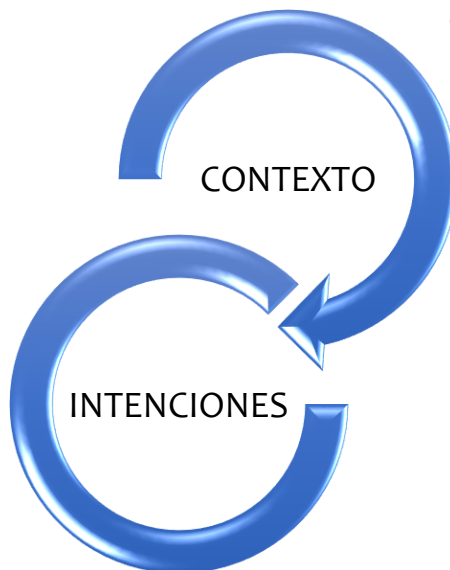
- Llegar a las 2 am a casa

APLICO

Actividad #8 Escribe un ejemplo de argumentación donde apliques el contexto y sea acorde a la intención:

CONTEXTO

INTENCION



• ARGUMENTAR IMPLICA



Contextos de la argumentación hace referencia a el momento, lugar, ambiente, audiencia y finalidad de quien argumenta. Idealmente quien argumenta tiene que estar consciente de todo esto con el fin de generar los argumentos e ideas adecuados para que el discurso: convenza, sin olvidar la parte ética.

<< CONTEXTOS DONDE SE USA LA ARGUMENTACION >>

- **Escenario de charla**

es una conversación informal entre una o más personas, con la finalidad de transmitir un mensaje o idea. Ejemplo: una conversación de asuntos cotidianos con algún familiar en tu hogar.

- **Escenario de negociación**

es una conversación formal entre una o más personas, con la finalidad de concretar una transacción comercial de compra-venta-alquiler de algún bien o servicio. Ejemplo: puede ser una conversación empresarial entre un cliente y un proveedor.

- **Escenario de discusión personal**

es una conversación información orientada de manera diferente, donde los participantes tiene puntos de vista contrarios en un tema determinado. Ejemplo: una discusión entre dos personas, luego de un choque automovilístico.

- **Escenario de debate**

Es un acto de comunicación, con la finalidad de exponer ideas diferentes, y utilizando argumentos para exponer la lógica de cada posición. Ejemplo: un debate político sobre la propuesta de gobierno de dos candidatos.

- **Escenario de foro**

es un tipo de reunión donde distintas personas en una misma mesa conversan en torno a un tema de interés común. Es esencialmente, una técnica oral, realizada en grupos. Ejemplo: las reuniones de las ONG que se realizan con el objetivo de hablar sobre un tema de preocupación común para los diversos país.

- **Escenario de discusión crítica**

Aquí ocurre la discusión razonada y sistematizada, se designa a individuos conocedores de la temática para ejercer una replica, cuestionamiento o contraargumentacion; aquí la finalidad es alcanzar la verdad, resolver un problema, fundamentar sólidamente una tesis, mostrar alcances de una investigación, etc.



“Uno de los objetivos más importantes de este módulo es que tu llegues a desarrollar la habilidad de elaborar discusiones criticar en cualquier escenario de tu vida...”

Intención argumentativa:

La intencionalidad se refiere al propósito o fin con el que se realiza una acción. Implica un plan o un orden de las ideas para llegar a una meta o a un propósito específico.

En este caso, nos referimos con la intención de planear y dirigir nuestras expresiones hacia la demostración de una idea o una creencia por medio de argumentos.

PERSUADIR:

En la persuasión se recurre a las evidencias, a los datos objetivos, al razonamiento lógico, a pruebas y comprobaciones. De tal manera, tenemos que algunos recursos del convencimiento pueden ser las estadísticas, las demostraciones, las investigaciones, testimonios, ejemplos, hechos y datos duros.

CONVENCER:

Convencer a alguien significa hacer llegar a una persona a cierta conclusión usando argumentos lógicos. En eso se trata de un proceso muy científico: a base de lógica, de relación entre causa y efectos y de explicaciones basadas en hechos contrastados se llega a conseguir que el interlocutor cambie de opinión racional sobre un hecho.



Intención argumentativa:

CUESTIONAR:

Alguien discute o pone en duda algún acontecimiento o hecho dudoso, o un conocimiento especial. EJEMPLO: ¿Cómo puede ser que diga que no fue una protesta representativa cuando hubo más de doscientas mil personas en la calle protestando?

POLEMIZAR:

Entablar o sostener una polémica o una discusión. Se puede dar voz a distintos argumentos y posturas que defienden posiciones contrarias, para escuchar cuales de estas posturas pueden demostrar su veracidad y la justificación de sus argumentos.

DEMOSTRAR:

Hacer saber (que crea que el destinatador está diciendo cosas verdaderas). Se busca demostrar la solidez de los argumentos que se usan o defienden. Por ejemplo en Publicaciones científicas: artículos de revistas especializadas o de divulgación. Libros especializados o de divulgación. Tesis de grado.

DELIBERAR:

Considerar atenta y detenidamente el pro y el contra de los motivos de una decisión, antes de adoptarla, y la razón o sinrazón de los votos antes de emitirlos.

Actividad #9

Inventa una situación donde DESCRIBAS cada intención argumentativa.

Intención argumentativa	Descripción de la situación contextual
<ul style="list-style-type: none"> Persuadir 	
<ul style="list-style-type: none"> Convencer 	
<ul style="list-style-type: none"> Cuestionar 	
<ul style="list-style-type: none"> Polemizar 	
<ul style="list-style-type: none"> Demostrar 	
<ul style="list-style-type: none"> Deliberar 	

<< TIPOS DE ARGUMENTOS >>

En nuestra vida diaria utilizamos diversos tipos de argumentos quizá sin saberlo, ¿qué tipos de argumentos hay?, ¿cuál es la estructura de un argumento?, ¿qué tan fuertes o débiles pueden ser las conclusiones?

Existen diversos tipos de argumentos entre los cuales podemos destacar los siguientes: deductivo, inductivo, analógico y abductivo.

Argumento deductivo

Un argumento deductivo es aquel cuya conclusión deriva de manera necesaria de sus premisas, a esta propiedad exclusiva de este tipo de argumento se le denomina validez. Más adelante veremos este último concepto.

La conclusión sólo hace explícito algo que ya se dice en las premisas, aunque de una manera implícita. Veamos el siguiente ejemplo:

- Todos los gatos maúllan
 - Félix es un gato
- Félix maúlla



Como podemos observar, lo que concluimos está ya contenido en las premisas, así inferimos que Félix maúlla sobre la base de que en las premisas se nos ha afirmado que "Todos los gatos maúllan".

En el argumento deductivo es irrelevante el contenido, pues lo único que interesa es la forma o estructura, es decir, verificar si hay una relación lógica entre las premisas y la conclusión, si las premisas ofrecen un apoyo suficientemente fuerte para afirmar la necesidad de la conclusión. Lo que nos importa es determinar si es una estructura válida.

Argumento inductivo

El argumento inductivo es aquel en el que a partir de la observación de un cierto número de casos particulares, -en un número suficiente de individuos de una clase determinada-, se generaliza en la conclusión las propiedades que se predicán en las premisas con respecto a los objetos observados de una clase dada, a todos los miembros de la misma.

Veamos un ejemplo:

- El león es un felino y tiene garras
 - El tigre es un felino y tiene garras
 - El puma es un felino y tiene garras
- Probablemente, todos los felinos tienen garras



En este caso observamos a ciertos individuos particulares: león, tigre, puma y n., los cuales pertenecen a la clase de los felinos, observamos que todos ellos tienen en común la propiedad de tener garras, y entonces inferimos que, con base en nuestras observaciones, probablemente todos los miembros de la clase felino tienen garras.

La forma del argumento inductivo sería la siguiente:

- El individuo A pertenece a la clase X y tiene la propiedad P
 - El individuo B pertenece a la clase X y tiene la propiedad P
 - El individuo C pertenece a la clase X y tiene la propiedad P
- Probablemente todos los individuos de la clase X tienen la propiedad P

Hay algo que es importante destacar al caracterizar el argumento inductivo, a diferencia del argumento deductivo, el apoyo que las premisas dan a la conclusión es más débil. En un argumento inductivo, si las premisas son verdaderas, la conclusión tendrá más probabilidad de ser verdadera; mientras que en un argumento deductivo, si las premisas son o se suponen verdaderas, la verdad de la conclusión se infiere con absoluta necesidad. Por esta razón, se dice que la inferencia en los argumentos inductivos es más débil, mientras que en los deductivos es más fuerte.

Argumento analógico

Consiste en observar ciertas características semejantes entre dos o más objetos, para después inferir, sobre esa base, una propiedad que desconocemos en uno de ellos.

Los argumentos analógicos no pueden clasificarse como "válidos" o "inválidos" como los deductivos, lo que se pretende con ellos es una conclusión que tenga una cierta probabilidad (en esto se parecen a los argumentos inductivos).

La estructura del argumento analógico es la siguiente:

- Los individuos A, B, C y D tienen todas las propiedades P y Q
- Los individuos A, B y C tienen todos la propiedad R
- Probablemente D tiene la propiedad R

Pongámosle contenido a la estructura anterior:

- "Berenice", "El gato negro", "Los anteojos" y "La caída de la casa de Usher" son cuentos de Edgar Allan Poe.
- "Berenice", "El gato negro" y "Los anteojos" me han gustado mucho.
- Probablemente "La caída de la casa Usher" también me gustará mucho.

Como podemos observar, la analogía lógica consiste en trasladar las propiedades de un objeto ya conocido a otro que es semejante y tratamos de conocer.



Argumento abductivo.

Es un tipo de razonamiento que a partir de la descripción de un hecho o fenómeno ofrece o llega a una hipótesis, la cual explica las posibles razones o motivos del hecho mediante las premisas obtenidas. Charles Sanders Peirce la llama una conjetura. Esa conjetura busca ser, a primera vista, la mejor explicación, o la más probable.

Un esquema deductivo:

- ▶ Regla general: "Todos los frijoles del empaque X son blancos".

Caso: "Estos frijoles provienen del empaque X".

Resultado: "Estos frijoles son blancos"

▶ Un esquema inductivo:

- ▶ Caso: "Estos frijoles provienen del empaque X".

Resultado: "Estos frijoles son blancos"

Regla general: "Todos los frijoles del empaque X son blancos".

▶ Un esquema abductivo:

- ▶ Resultado: "Estos frijoles son blancos"

Regla general: "Todos los frijoles del empaque X son blancos".

Caso: "Estos frijoles provienen del empaque X".



Actividad #10 “Un día inolvidable” Teresita de Jesús Mijangos Martínez

Lee atentamente el texto para responder las preguntas al final de la lectura:

Ana y María, dos estudiantes del bachillerato, se encuentran en el patio de la escuela durante el receso. Ana le platica a María que su celular se descompuso y no tiene ya reparación, por lo que adquirirá uno nuevo.

—Necesitaré un nuevo celular y no sé cómo escoger uno que sea bueno. ¿Qué marca compraste tú?

—Yo compré la marca ACME porque mi hermano tiene uno de esos y le salió muy bueno: el software es rápido y acepta gran cantidad de apps gratuitas. También Esperanza compró un celular de la misma marca, aunque modelo distinto al de mi hermano, y también es rápido y acepta muchas apps gratuitas. Aquí en la escuela, Rubén, Ricardo, Sofía e Hilda me comentaron de las bondades de esa marca, entre ellas la rapidez y aceptación de apps. Así que concluí que los celulares de esa marca son buenos, rápidos y soportan gran cantidad de apps.

—Toño y Mónica tienen esa marca de celular. No les he preguntado, pero parecen contentos con ellos. Sé que han descargado apps gratuitas en sus celulares aquí en la escuela y no han tenido problema.

—¿En serio? Eso sí que es un reto, pues casi siempre la conexión a internet aquí en la escuela es muy lenta.

Suena la chicharra que anuncia el término del receso. Ana y María se dirigen a su salón de clase. Un examen sorpresa que integra las distintas asignaturas les espera. El profesor indica:

—Cierren sus libretas y computadoras. En la paleta de sus bancas únicamente se necesita que tengan un lápiz, un bolígrafo, un borrador y un sacapuntas.

María piensa: «Este es el quinto examen sorpresa del semestre. Cuando presenté el primer examen no había estudiado y pasé; en el segundo examen, lo mismo. Para el tercero y cuarto exámenes la misma situación: no estudié y sí pasé.

Por lo que cada vez que haya examen y no estudie, lo pasaré. En esta ocasión hay examen y no estudié. ¡Vaya que lo pasaré!» En ese momento el profesor dice:

—Lean con atención cada uno de los ejercicios. Espero que en esta ocasión hayan estudiado a conciencia, pues a diferencia de los cuatro exámenes anteriores, que eran extremadamente fáciles, este sí es un examen en sentido estricto.

María siente escalofríos por todo el cuerpo, pero se calma, de lo contrario no podrá responder correctamente con lo poco o mucho que conozca del tema. Inicia su examen.

Instrucción.

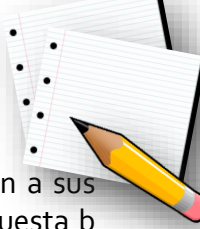
Lee el siguiente argumento y determina cuál es la conclusión más adecuada.

- 1) Al canibal* Jeffrey Dahmer, el carnicero de Milwaukee, le daba indigestión cada vez que se comía a uno de sus terapeutas.
- 2) Adrei Chikatilo, el carnicero de Rostov, padecía lo mismo cuando devoraba a alguno de sus terapeutas.
- 3) Armin Meiwes, el canibal de Rotemburgo, no creía esto hasta que comió a su primer y último terapeuta. Murió de indigestión por este motivo.
- 4) Lo mismo le sucedía al «Dr. Salazar», quien inspiró la creación del famoso canibal Hannibal Lecter, cada vez que se comía a uno de sus terapeutas le daba indigestión.

¿Qué concluyes?

- a) Por lo tanto, ningún canibal que se come a su terapeuta padece indigestión.
- b) Por lo tanto, todos los caníbales que se comen a sus terapeutas padecen indigestión





María lee con atención. De acuerdo con la información de las premisas, razones o hipótesis, a los caníbales que se comen a sus terapistas les da indigestión, por lo que la conclusión a no sería la adecuada. Sin embargo, María piensa que si bien la respuesta b podría ser adecuada, habría que hacerle algunos ajustes. De los casos mencionados no se tiene que concluir que a todos los caníbales les dé indigestión al comerse a sus terapistas, pues se puede pensar en uno que sea la excepción. Según María, es mejor concluir que: «Algunos caníbales que se comen a sus terapistas padecen indigestión» o que «Es probable que todos los caníbales que se comen a sus terapistas padezcan indigestión», pero como ninguna de esas opciones se menciona, entre a o b la más plausible es b.

La siguiente pregunta en el examen es:

¿Conduce el oro la electricidad?

La nota de ayuda dice:

Sabemos que todo metal conduce electricidad.

María razona de la siguiente manera: «Todo metal conduce electricidad, si el oro es un metal, conducirá electricidad. Pero, ¿es un metal...? ¡Sí!». Se responde a sí misma, pues ha recordado que en la Tabla Periódica, con número atómico 79, se encuentra el elemento Au.

María continúa respondiendo el resto del examen y termina antes de la hora. Así, puede salir del salón. Va tan contenta que no se fija. Un perro ha entrado en la escuela, la sigue. Ella avanza hasta la explanada principal. En el patio se oyen gritos de dolor.

—¡Ay! ¡Ay! ¡Ayudaaa!

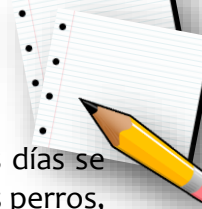
El perro la ha mordido. Quienes están cerca espantan al perro y llevan a María con el médico de la escuela. Él le dice:

—¿Sabes, María? Según el Departamento de Salubridad, el 90% de los perros de este barrio tiene rabia. El perro que te mordió, por las descripciones que me han dado tanto tú como quienes te trajeron, es Bobby, el perro que vive enfrente de aquí, por lo que es muy probable que tengas rabia. Así que ordenaré vacunarte contra la hidrofobia.

María mira al médico desconsolada, pues sabe que serán muchas vacunas y todas dolorosas.

Mauricio, el amigo de María, pregunta por el perro. Ha de estar pensando que es superpoderoso, algo así como supercán... De seguro ha de estar razonando así: «Todos los que me conocen me tienen miedo. Esta chica no me tenía miedo, he de concluir que no me conocía».

Sin embargo, Mauricio ignora que le temen al perro porque se sospecha que tiene rabia. Así que la gente, por el contrario, razona de la siguiente manera: «Si un perro del que sospecho tiene rabia se acerca a mi casa, o lo mato o lo entrego a las autoridades. Ese perro Bobby parece que tiene rabia. Así que, o lo mato o lo entrego a las autoridades».



Y como en el pensar se basa mucho de nuestro actuar, Bobby fue capturado por la perrera pública. Después de algunos días se envió al más allá al supercán. María se recuperó y a partir de la experiencia de la mordedura de Bobby, piensa que todos los perros, si están en la escuela o cerca de ella, tienen rabia. Si la persigue un perro en esa zona, concluye que tendrá rabia, así que se aleja rápidamente.

Cuando se hacen estudios al cadáver de Bobby, se halla que no tiene rabia. El técnico de sanidad animal que lo revisa piensa: «Fue un error pensar que el perro necesariamente tenía rabia. El médico dijo que el 90% de los perros del barrio tienen rabia, cierto. Pero las minorías cuentan. Bobby pertenecía al 10%»

Adaptado de la plataforma de COSDAC.

<http://humanidades.cosdac.sems.gob.mx/logica/materiales/un-dia-inolvidable-2/>

Lee detenidamente el siguiente texto “¿Un día inolvidable?” y realiza lo siguiente:



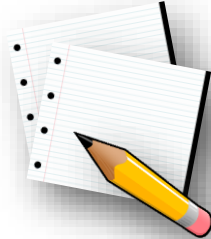
- A) Identifica cuatro partes del texto ¿Un día inolvidable? que correspondan a un argumento. Con un color.
- B) Señala cuáles son las premisas y la conclusión de cada argumento.
- C) Reescribe los argumentos en la siguiente tabla y enumera las premisas.
- D) Cambia la redacción, en caso necesario, para mostrar con mayor claridad la conexión que existe en el argumento.

Actividad #11

E) Anota junto a la conclusión de cada argumento si es una generalización o no lo es y por qué. Se presentan tres ejemplos.

Premisas	Conclusión	De las premisas a la conclusión, ¿se generaliza? ¿Por qué?
Premisa 1: Cuando presenté el primer examen no había estudiado y pasé.	Cada vez que haya examen y no estudie, pasaré. Observación: Aquí al decir «cada vez» se expresa «en toda	

E) Anota junto a la conclusión de cada argumento si es una generalización o no lo es y por qué. Se presentan tres ejemplos.

Premisas	Conclusión	De las premisas a la conclusión, ¿se generaliza? ¿Por qué?
<p>Premisa 2: En el segundo examen, lo mismo (no había estudiado y pasé).</p> <p>Premisa 3: Para el tercero y cuarto exámenes o había estudiado y pasé.</p> <p>Observación: Las premisas ejemplifican ocasiones o situaciones específicas (casos) en que ha sucedido que no he estudiado y he pasado.</p>	<p>ocasión». Si parafraseamos la conclusión, podría leerse: «Por lo tanto, para toda ocasión en que haya examen y no estudie, pasaré».</p>	
<p>Premisa 1: Todo metal conduce electricidad</p> <p>Premisa 2: El oro es un metal</p> <p>Observación: La primera premisa es universal. La segunda es un ejemplo de metal, un caso particular.</p>	<p>El oro conduce electricidad</p> <p>Observación: Se le transfiere al oro la segunda propiedad, el conducir electricidad, pues como se dijo en la Premisa 1. «Todo metal conduce electricidad», y el oro resultó metal. El oro es entonces un ejemplo de un conductor de electricidad.</p>	
<p>Premisa 1: Según el Departamento de Salubridad, el 90% de los perros de este barrio tiene rabia.</p> <p>Premisa 2: Bobby vive frente, es un perro de este barrio.</p> <p>Observaciones: La premisa 1) es general, la 2) es un caso.</p>	<p>Es muy probable que tú, María, tengas rabia.</p> <p>Observación: La conclusión tiene probabilidad de ser cierta por lo dicho en la Premisa 1.</p>	

F) Presentar cuatro argumentos más del texto..

Premisas	Conclusión	De las premisas a la conclusión, ¿se generaliza? ¿Por qué?

G) Responde las siguientes preguntas.

De los casos en que la conclusión es una generalización, ¿se desprende de las premisas necesariamente?

¿Cuáles son los casos en los que se basa?



Cuando el médico le dice a María que es muy probable que tenga hidrofobia, le da un argumento, ¿qué caracteriza específicamente a este argumento en comparación con otros que se presentan en la narración?

Si alguien dice lo siguiente: «He observado que mi perro ladra cada vez que hay un extraño en la casa. Ahora está ladrando, por lo tanto debe haber un extraño en la casa», ¿consideras que la afirmación «debe haber un extraño en la casa» se concluye necesariamente o con cierta probabilidad?

¿Cuál es la diferencia entre inferir algo necesariamente o hacerlo con probabilidad?

Relaciona cada imagen con la falacia que le corresponda:

Errores de los argumentos:

Falacia de generalización apresurada: Según Copi (2005), esta falacia consiste en examinar solamente unos casos de una cierta especie y, a partir de estos, generalizar una regla que solo se adecue a estos pocos casos. Esta es una falacia muy común; parece ser que el pensamiento por naturaleza o por influencia social tiene la tendencia a generalizar afirmaciones, aunque no se hayan verificado todos los casos posibles para asegurar lo dicho.

Falacia de petición de principio: Este razonamiento incorrecto consiste en presentar la conclusión de un razonamiento como premisa o prueba de validez de este mismo (Copi, 2005). Esta falacia es una excepción a la atinencia entre premisas y conclusión de un argumento, ya que la conclusión se está utilizando como premisa.

Falacia de Afirmación del Consecuente:

Consiste en suponer que afirmando al antecedente estamos autorizados a afirmar el consecuente:

Si llueve, entonces la calle se moja.

La calle está mojada

Por lo tanto, tiene que haber llovido → esta conclusión no tiene que ser necesariamente cierta.

Podría suceder que alguien la mojara con una manguera.



Evaluación y construcción de los argumentos:

Analiza la relación entre el primer par de palabras o elementos y luego, tomándola como base, encuentre la palabra que falta.
 Debajo de cada analogía coloque la justificación para considerar que el elemento que la completa es el correcto.

- 3 / 4 es a 1 / 2 como 18 / 36 es a _____
- Llantas es a hule como pies es a _____
- Luna es a tierra como electrón es a _____
- Cuadrado es figura geométrica como estrella es _____
- Cerebro es a hombre como control remoto es a _____

Evaluación de los argumentos

Para comprobar la veracidad o falsedad de los argumentos es necesario demostrarlo a través de un contraejemplo.
 Coloca lo que habría que hacer para encontrar este contraejemplo. En el recuadro de la parte derecha elabora tus propios argumentos,.

Guíate con el ejemplo:

1. Todos los videojuegos son emocionantes

Verdadera Falsa

Contraejemplo:

Es necesario encontrar al menos un videojuego que no sea emocionante

2. Todos los jugadores son disciplinados

Verdadera Falsa

Contraejemplo:

3. Algunos automóviles son de fórmula uno

Verdadera Falsa

Contraejemplo:

1.

Verdadera Falsa

Contraejemplo:

2.

Verdadera Falsa

Contraejemplo:

3.

Verdadera Falsa

Contraejemplo:

Formulación de posibles objeciones mediante los recursos argumentativos

CONTRAEJEMPLO: Se trata de un ejemplo o caso particular que haría falsa una generalización.

Normalmente un contraejemplo se opone a proposiciones que tienen la estructura

‘Todos los X son (o tienen la característica) Y’.

Por supuesto, esto puede aplicarse a proposiciones ‘negativas’ del tipo

‘Ningún X es (o tiene la característica) X’.

Usualmente un contraejemplo sigue la estructura ‘Existe un X que no es (o no tiene la característica) Y’.

Generalización	Contraejemplo
1) A todos los mexicanos les gusta el tequila.	1') Joaquín es mexicano y no le gusta el tequila.
2) Todos los libros son aburridos.	2') 'El club de la pelea' es un libro muy ameno.
3) Ningún mamífero vive en el mar.	3') Las ballenas son mamíferos y viven en el mar.
4) No hay libro tan malo que no sirva para algo ¹ .	4') Este libro es tan malo que no sirve ni para atizar el fuego.

Hay que tener en cuenta que, aunque un contraejemplo pertinente hace falsa una generalización, esto no implica que ésta deba desecharse por completo. En ocasiones basta con reformularla.

Generalización	<i>Todos los números primos son impares².</i>
Contraejemplo	<i>2 es un número par y cumple la condición para ser primo.</i>
Reformulación	<i>Todos los números primos mayores que 2 son impares.</i>

Actividad #14

Con base a la información anterior escribe los contraejemplos de las siguientes generalizaciones:

GENERALIZACIONES

1. Todas las mujeres son rubias
2. La causa de todas las muertes son por enfermedades
3. Todos los estudiantes son dedicados
4. Ningún hombre cocina
5. Todos los hombres son iguales
6. Legalizar el aborto solucionará todos los embarazos no deseados
7. Ninguna droga altera tu organismo
8. Todas las mujeres deben ser madres
9. Creer en dios te ayuda hacer mejor persona

CONTRAEJEMPLO

DATOS:



Los datos no puede ser inferidos ni deducidos, sino que debemos buscarlos o investigarlos.

El principal tipo de evidencia son los datos. Algunos datos concretos son las estadísticas, los reportes y las evidencias físicas.

Es muy importante que, tanto para evitar contraargumentaciones y como saber contestar a ellas, incorpores datos en tus argumentos y que verifiques que se trata de datos correctos y confiables.

Para ser crítico en la evaluación de tus propios argumentos te sugerimos desconfiar de los datos. Existen dos usos erróneos de los datos que suelen ser frecuentes.

1.- Utilizar los argumentos sesgadamente. Los datos en si mismos son objetivos, son piezas de información comprobable y observable, pero no así el discurso en el que se insertan.

2.- No revisar la metodología de obtención de los datos.

GARANTIAS:

La garantía es un principio, premisa o ley general que conecta una afirmación con su razón. Cuando la garantía es muy evidente podemos omitirlo.

La garantía es una premisa sobre la cual se basa en argumento; ello no implica que siempre sean ciertas; por el contrario si la garantía es falsa muy probablemente el argumento también.


RESPALDOS Y CONDICIONES DE REFUTACIÓN O POSIBLES EXCEPCIONES


Un lector crítico formula preguntas conforme va leyendo o escuchando un argumento, de modo que un autor u orador crítico adquirirá la capacidad de ponerse en el lugar de sus interlocutores y formular por adelantado algunas preguntas u objeciones predecibles, así podrá anticipar en sus argumentos algunos posibles contraargumentos.


IDENTIFICAR EL ARGUMENTO PRINCIPAL Y SUB ARGUMENTOS

- › En la práctica cuando argumentamos es hablamos más de un argumento en torno a un punto principal esos argumentos o puntos principales se llaman tesis que en términos de lógica son proposiciones complejas que requieren el apoyo de varios argumentos llamados sub argumentos.
- › Para hacer refutaciones a una argumentación no responder a las refutaciones que se hagan en una argumentación que tú hayas hecho también ayuda que identifiques el argumento principal y los sub argumentos.

Uso de recursos argumentativos

 **Ejemplos.** Funcionan bien como evidencias en tanto que demuestra la existencia de lo que se afirma en una enunciación o argumento.

 **Contraejemplos.** En este lugar son ejemplos que demuestran lo contrario de lo que se afirma muchas veces pueden ser excepciones funcionan bien como contraargumentos y por lo tanto podemos anticiparnos y tratarlos como condiciones de refutación o excepciones.

 **Citas.** Son unos de los recursos más utilizados para dar credibilidad a un argumento a partir de la opinión de una persona que sabe más que el emisor y el destinatario acerca de un tema.

- Textual. Es en la que se usan comillas y cursivas para delimitar lo que tomamos de la fuente: consiste en el parafraseo de la idea mencionando por supuesto el nombre del autor.



Explicaciones. Las explicaciones no son propiamente una parte del argumento sino que pueden y deben entrar en cualquiera de las partes del mismo que necesito una explicación para saber donde se necesita una explicación es indispensable hacer un ejercicio de autocrítica y sobre todo pensar en el destinatario.



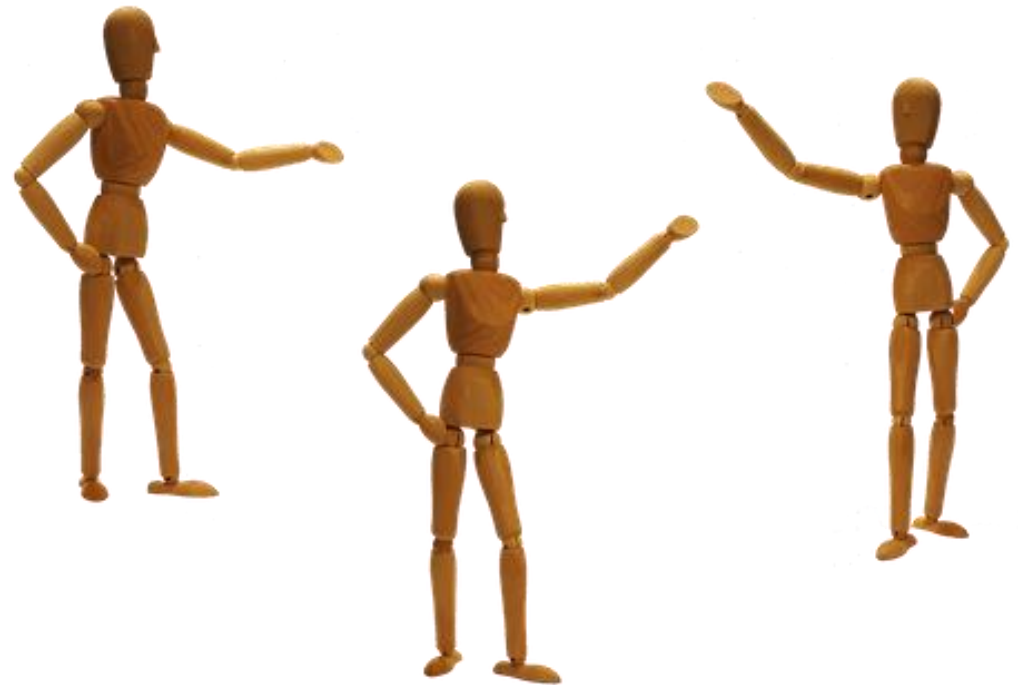
Presentación de información. Es muy importante que una vez que hayas construido tu argumentación revises que la forma en que están presentados los argumentos y la información que has utilizado sea coherente y clara para garantizar que los demás la entenderán. además hay que revisar que los argumentos y la forma en que los encadenaste resulten relevantes y adecuados al contexto en el que se usan que usarás la argumentación finalmente es muy importante que los argumentos que has usado resulten objetivos y aceptables y que tus receptores pueden notarlo rápidamente.



Lugares comunes. Los lugares comunes funcionan bien como garantías en el esquema argumentativo que proponemos. no digas esto es debido a que son afirmaciones aceptadas como ciertas por un gran número de personas.

- › Es importante considerar que cuando se usan refutaciones y contraargumentos el objetivo no es vencer al otro sino simplemente mostrar los argumentos inadecuados o débiles así como las conclusiones falsas para que por medio de la correcta argumentación se hagan evidentes las alternativas o conclusiones más factibles ante una discusión.
- › Los buenos argumentadores se utilizan sus conocimientos para lograr una buena argumentación así como para ayudar a buscar alternativas nuevos planeamientos y conclusiones más correctas.

Contraargumentos, refutación, y búsqueda de alternativas.



RETOMANDO EL MODELO ARGUMENTATIVO DE TOULMIN ELABORA UNA ARGUMENTACION DEL TEMA QUE TU DECIDAS:

Aserción	
Garantía	
Respaldo	
Reserva	
Moralizador	

DERIVADO DE LA ARGUMENTACION QUE ACABAS DE REALIZAR:

- Señala que tipo de argumentos utilizaste: deductivo, inductivo...etc.
- Señala si se comenten algunos de los errores comunes en la argumentación.
- Indica cual es el tipo de intención argumentativa de cada uno de tus argumentos.
- Indica el contexto en el que cada uno de tus razonamientos podría ser utilizado: académico, social o familiar.



Unidad y Resultados de Aprendizaje

Evaluación de
argumentos



UNIDAD

3

- 3.1** Evaluar argumentos y dar buenas razones al participar en argumentaciones.
- 3.2** Argumentar siguiendo las reglas de una discusión crítica.
- 3.2** Evaluar la adecuación de argumentos y argumentaciones en determinados contextos y circunstancias.

EVALUAR ARGUMENTOS Y DAR BUENAS RAZONES AL PARTICIPAR EN ARGUMENTACIONES.

Criterios para evaluar argumentos:

nos indican que es necesario preguntarse si lo que expresa una argumentación resulta claro, aceptable, adecuado al contexto, objetivo, suficiente y coherente. Los criterios funcionan como una guía que nos ayudará a fijarnos en aspectos específicos para evaluar la argumentación.

› CLARIDAD:

En ocasiones, escuchamos a alguien decir muchas cosas ofrece mucha información, pero no entendemos con Claridad lo que quiere decir argumentación puede distraernos por medio de datos ejemplos o citas que suenan muy bien o que nos impactan. Pero antes de ofrecer propiamente los argumentos, todo procesos argumentación debe expresar abierta y claramente: Cuál es la tesis conclusión o postura que está defendiendo.

› ACEPTABILIDAD

Se refiere al hecho de que las premisas en argumentación debe estar justificados tanto en su dimensión interna como externa esto significa que las premisas deben guardar una relación clara y lógica con lo que se está concluyendo en estas mismas.

› SENSIBILIDAD AL CONTEXTO

Si los argumentos que estás evaluando se sustentan información datos o cifras que nos pueden consultar y corroborar si te están tratando de convencer con emociones y no con fundamento y si la argumentación se basa en ideas falsas que en ese contexto no serán cuestionados no cumplen con el criterio de sensibilidad al contexto.

› OBJETIVIDAD

Objetividad significa cualidad de objetivo es decir expresar la realidad tal y como es cuando decimos que la argumentación debe ser objetiva ello significa que debe concentrarse en el objeto en sí mismo de la argumentación si la argumentación se desvía del punto central o si los argumentos son interpretaciones de quien los usa no es objetiva.

› RELEVANCIA

Relevancia con este criterio juzgamos la llamada atinencia de lo que exponen dos premisas o argumentos la pregunta general para juzgar la relevancia si es esto viene el caso para evaluar este criterio en la argumentación debemos ser capaces de reconocer si lo que se escribe tiene que ver con las circunstancias del caso

› SUFICIENCIA

Se refiere la pertinencia en la cantidad de premisas que fundamentan una tesis un argumento no debe aportar ni más ni menos premisas que las necesarias para derivar una conclusión presentar más premisas de las necesarias conlleva a la confusión presenta al menos nos lleva a un argumento insuficiente.

› COHERENCIA

La argumentación coherentes aquella que por un lado no aporta premisas que den pie a una respuesta o resolución absurda y por tanto no produce una conclusión contradictoria respecto de lo que se puso en el argumento no vulnera ninguna regla o principio alguno de la argumentación.

Actividad #15

Elige una película en la que analices al personaje que sea de tu elección y califiques mediante la siguiente tabla y lo que leíste del tema Criterios para evaluar argumentos:



Película: Personaje:	DESCRIPCION	OBSERVACIONES
CLARIDAD		
ACEPTABILIDAD		
SENSIBILIDAD AL CONTEXTO		
OBJETIVIDAD		
RELEVANCIA		
SIFICIENCIA		
COHERENCIA		

IMPORTANCIA DEL CONTEXTO EN LA ARGUMENTACIÓN

El contexto es un factor fundamental en la construcción de argumentaciones tan importante es que los distintos contextos determinan ciertas formas de argumentar que son correctas en algunas situaciones inválidas en otras.

Es muy importante al evaluar argumentos te preguntes si estos son válidos y adecuados dependiendo del tiempo de situación en la que está argumentando.

1. Convencionales: derivan directamente de los significados de las palabras y no de factores propios del contexto o situación

2. No convencionales: se generan por la intervención de principios convencionales por lo que también son denominados simplificadoras conversacionales en ellas hay siempre un significado del que la semántica no puede dar cuenta

a) generalizada no dependen de un contexto específico de emisión por ejemplo Juan se verá con una mujer se puede inferir que esta no es su esposa por otro lado puede impedirse que tendrían alguna relación.

b) particularizadas: dependen de un contexto específico de emisión por ejemplo si la pregunta qué te pareció la película alguien respondiese solamente estuvo bien el interlocutor podría impedir que no le gustó mucho dada la falta de detalle entonación o claves no verbales.

› PRESUPOCIONES

Los supuestos o presuposiciones son juicios y valoraciones que pese a que no han sido dicho explícitamente los aceptamos como verdaderos pasados o no en un principio lógico con o sin algún sustento en la relación con la argumentación son relevantes los argumentos expuestos contienen presuposiciones y si éstas son falsas o erróneas muy probablemente razonamiento también lo será aunque no lo parezca.

Una presuposición es cierta información compartida por los participantes de un diálogo que no se enuncia de manera explícita, pero que se requiere para llevar a cabo un razonamiento, o bien, está implícita en el contenido de la enunciación misma, y es necesaria para su cabal entendimiento.

- › Ejemplo: “Un automóvil como nunca se había creado antes” es el eslogan que utilizado por Audi, con él se nos sugiere que esta marca de automóviles antes fabricaba una serie de vehículos con unas características distintas a las del actual.
- › Una implicatura es esa información extra que un hablante intenta sugerir o comunicar más allá de la proposición que el enunciado expresa.

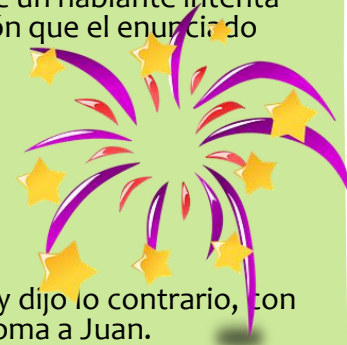
Lee el siguiente ejemplo de implicatura:

María le dice a Juan:

“La fiesta está muuuuy divertida, ¿no?”

Contexto: María se está aburriendo en la fiesta y dijo lo contrario, con cierto gesto o tono de voz, para hacerle una broma a Juan.

Implicatura: La fiesta es aburrida. La fiesta no es divertida.



Actividad #16

Instrucciones:

Realiza en tu cuaderno tres pequeños diálogos donde se identifique la presuposición y la implicatura:

<< EVALUAR LA ADECUACION DE ARGUMENTOS Y ARGUMENTACIONES EN DETERMINADOS CONTEXTOS Y CIRCUNSTANCIAS >>

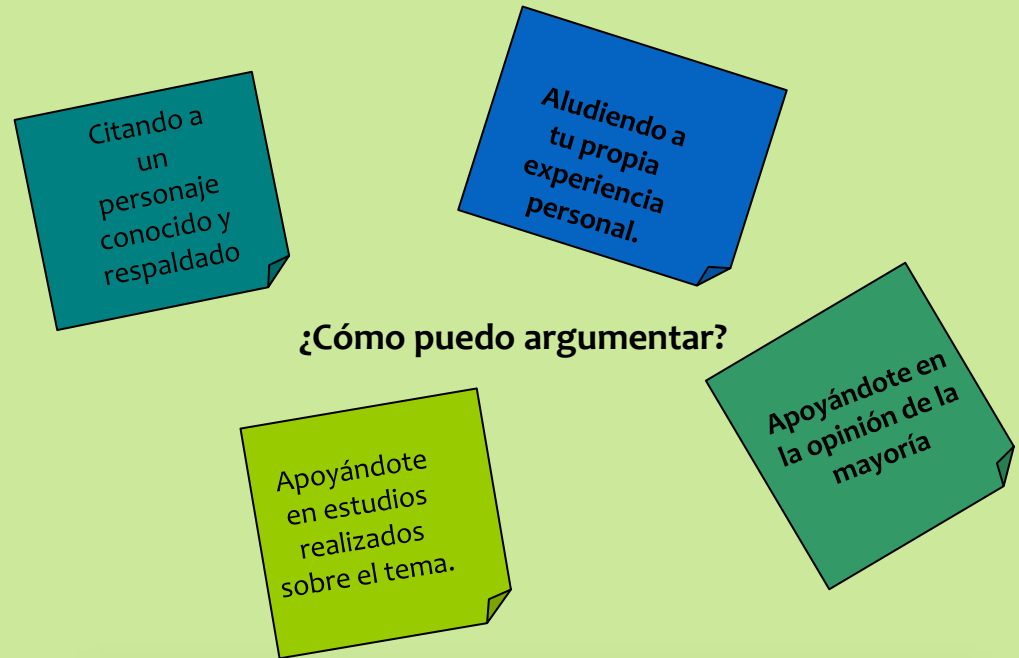
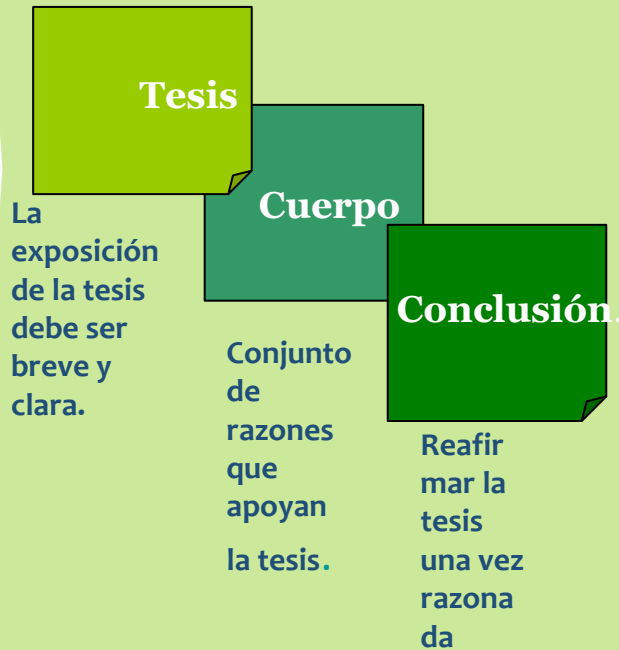
Identificar si los argumentos son adecuados para ciertos contextos y circunstancias

El filósofo canadiense Douglas Walton llama de forma genérica diálogo a una situación en que intervienen al menos dos partes que desarrollan conjuntamente algún tipo de búsqueda en común de acuerdo con su teoría existen diferentes tipos de diálogos.

TIPO DE DIÁLOGO	SITUACIÓN INICIAL	OBJETIVO DE PARTICIPANTES	FINALIDAD DEL DIÁLOGO
Persuasivo	Conflicto de opiniones	Persuadir a la otra parte	Ganar adherentes a la opinión
Investigación	Necesidad de aportar prueba	Encontrar o verificar evidencia	Refutar la hipótesis
Negociación	Conflicto de interés	Recibir lo que mas se desea	Convenio razonable de aceptación mutua
Informativo	Necesidad de información	Adquirir o dar información	Intercambio de información
Deliberación	Dilema o elección practica	Coordinar objetivos y acciones	Decidir el mejor curso posible
Erístico	Conflicto personal	Atacar verbalmente al oponente	Relevar una base mas profunda del conflicto

¿Cómo se organiza una argumentación?

- Se organiza en tres partes:



The complex block features a central image of a soccer player in a white jersey with 'REVOLUTION' on it. Surrounding the image are four speech bubbles containing different types of evidence.

¿Cómo hace valida su opinión el futbolista?

- Experiencia personal.
- Experiencia del equipo.
- Recurso de la fama.
- Yo, que juego fútbol, sé que sólo la técnica, más un entrenamiento constante, hace un buen jugador.

Elabora un reporte escrito de una argumentación y un reporte escrito de la evaluación de un mensaje publicitario del medio que quieras.

- Selecciona una argumentación que encuentres en un periódico, revista o algún medio.
- Pega o escribe la argumentación que seleccionaste, establece si:
 - Se cumple su propósito
 - Si esta adecuada a su contexto o circunstancias

Técnicas de Estudio

para el alumno
CONALEP
sugerencias



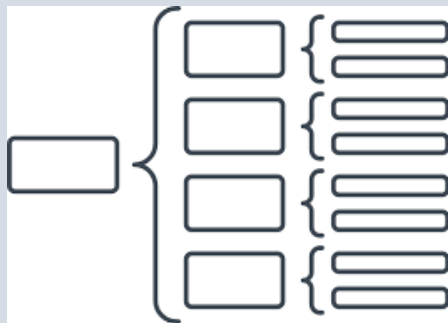
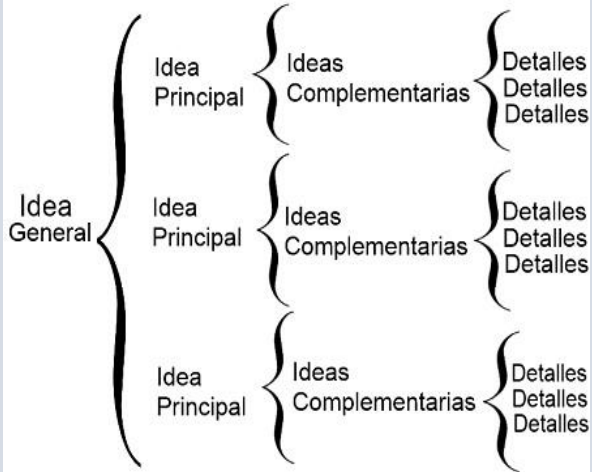
“ Las técnicas de estudio son un conjunto de herramientas, fundamentalmente lógicas, que ayudan a mejorar el rendimiento y facilitan el proceso de enseñanza y aprendizaje. No hay Técnicas de estudio perfectas, ni recetas milagrosas para aprender. Una técnica, es una herramienta concreta que tiene su éxito si se elabora correctamente y se toma con una actitud activa por parte de quién la desarrolla. ”

Organizadores Gráficos

Te ayuda a clasificar mediante textos breves, tus ideas generales, las ideas principales, las complementarias y los detalles sobre un determinado tema, se usan figuras en forma de llaves para su creación.

1

Mapa de Llaves o de ideas



Te ayuda a asociar sobre un tema central, todas las características e información relevante sobre dicho tema, se usan ramas o flechas para su elaboración y puede incluir dibujos, frases concretas y definiciones.

2

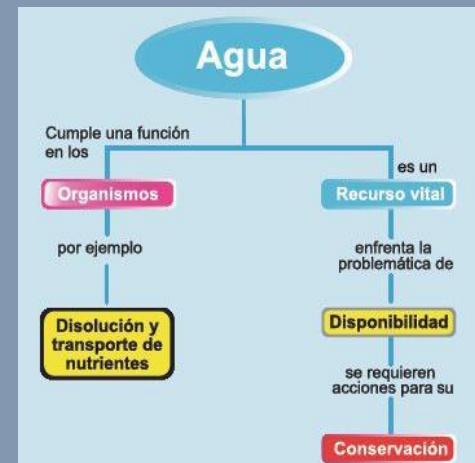
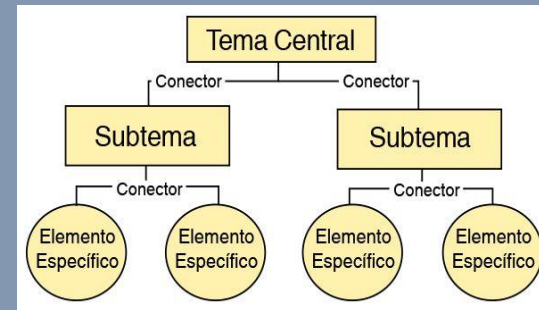
Mapa mental



Te ayuda a describir partiendo de un tema central, dos o mas conceptos los cuales puedes conectar entre sí con textos alternos breves que van describiendo el tema.

3

Mapa conceptual



Cuadros / Tablas

Te ayudan a separar y establecer las diferencias más notables entre una idea, tema, concepto junto con otros, su apariencia debe ser en forma de tabla y puedes incluir dibujos

4

Cuadros comparativos

Diferencias entre célula animal y célula vegetal	
Célula animal	Célula vegetal
No presentan pared celular.	Tienen una pared celular de celulosa alrededor de la membrana plasmática.
No posee cloroplastos pues no hace fotosíntesis.	Posee cloroplastos para llevar a cabo la fotosíntesis.
Posee vacuolas de poco tamaño.	Posee vacuolas de gran tamaño.
Pueden presentar moléculas de glucógeno.	Generalmente presentan almidón.
Poseen forma irregular.	Suelen ser regulares en su forma.
Su tamaño oscila entre las 10 y las 30 micras.	Su tamaño oscila entre las 10 y las 100 micras.


CUADRO COMPARATIVO			
	AZTECAS	MAYAS	INCAS
Arquitectura	Emplearon como material la piedra labrada y el adobe.	En la estructura exterior predomina el estilo piramidal.	Construyeron templos, calzadas, caminos, puentes, acueductos, canales entre otras obras.
Escultura	Se expresa en sus dos modalidades clásicas: en bulto redondo y en relieve.	Tiene diversas modalidades: escultura en bulto, estelas y relieves	Se limita a algunas representaciones en bulto.
Pintura	Emplearon colores brillantes en sus pinturas al fresco.	Emplearon un rico colorido. Destacan los tonos claros.	Las plasmaban en sus piezas de cerámica y en un tipo de pintura mural lograda a través de moldes.

Te ayuda a contestar mediante una tabla 3 preguntas claves sobre un conocimiento determinado, ¿Qué sé?, ¿Qué quiero aprender? y ¿Qué aprendí?

5

Cuadro SQA

S: saber Q: Quiero A: Aprendí



Qué es lo que sé	Sobre qué quiero aprender	Qué es lo que aprendí

Que se de ascensores?	Que quiero aprender de ascensores?	Que aprendí de ascensores?
<ul style="list-style-type: none"> La fosa debe ser mínimo de 2x2 Se utiliza para transportar cierta cantidad de personas y/o cosas Existen ascensores comerciales, de vivienda y de carga y de hospital. 	<ul style="list-style-type: none"> Tipos de Materiales que se pueden utilizar Medidas (cálculos) Como funcionan los ascensores rápidos y como se calcula la velocidad? Cuántas personas caben en dicho ascensor? Características. Diseños. 	<ul style="list-style-type: none"> Características. Variedad de Modelos. Ancho del pasillo es el mismo que el ascensor. Diferencia entre foso y pozo. La sala de maquinas debe tener ventilación cruzada. Y las paredes deben contar con aislante para garantizar la temperatura

Te ayuda a escribir mediante una reflexión personal de un tema, lo que consideres POSITIVO, lo que consideres NEGATIVO y lo que consideres INTERESANTE. Con esta herramienta puedes emitir tus puntos de vista

6

Cuadro PNI

P: positivo N: Negativo I: Interesante

El efecto Invernadero

POSITIVO	NEGATIVO	INTERESANTE
El efecto invernadero es un fenómeno natural que ha desarrollado nuestro planeta para permitir que exista la vida	<ul style="list-style-type: none"> Aumento de la temperatura media del planeta. Aumento de sequías en unas zonas e inundaciones en otras. Mayor frecuencia de formación de huracanes. Progresivo deshielo de los casquetes polares, con la consiguiente subida de los niveles de los océanos. 	Se llama así precisamente porque la Tierra funciona como un verdadero invernadero.

El Aborto

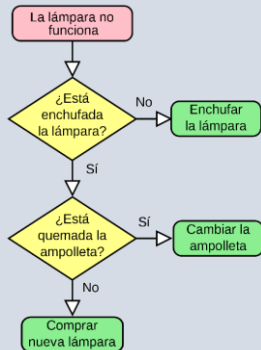
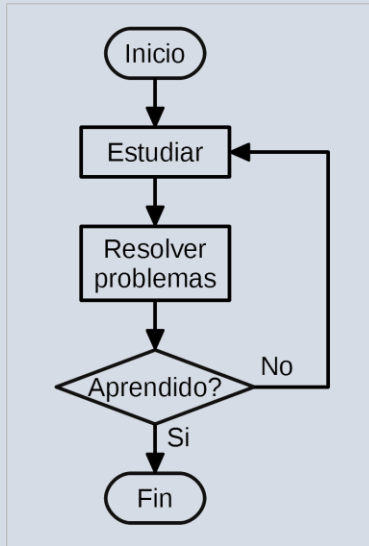
Positivo	Negativo	Interesante
Se va a practicar en un lugar higiénico.	Toma el riesgo de no poder tener hijos en un futuro.	Es que si se aprueba la ley del aborto habría menos muertes, ya que se practicaría en un lugar seguro.
Evita la muerte prematura.	Le puede afectar psicológicamente.	Es mas rápido y no hay dolor.
Seguirá con una vida normal.	En la religión es un pecado.	
Evitara ser mama joven.	Puede que le de cáncer de mama, ovarios, etc.	

Gráficos procedimentales

Te ayudan a describir procedimientos mediante símbolos concretos, se debe de identificar en tu diagrama de flujo: el inicio, el desarrollo y el cierre de un proceso determinado.

7

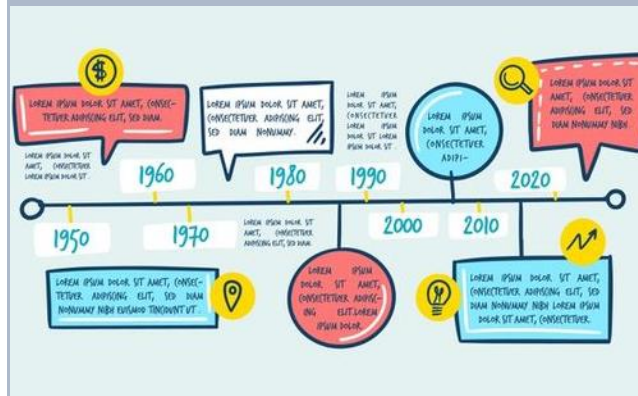
Diagrama de flujo



Son figuras que se van distribuyendo sobre una línea (vertical u horizontal), las cuales nos ayudan a describir acontecimientos ocurridos en el tiempo con un orden cronológico establecido. Puedes colocar fechas, dibujos y datos precisos.

8

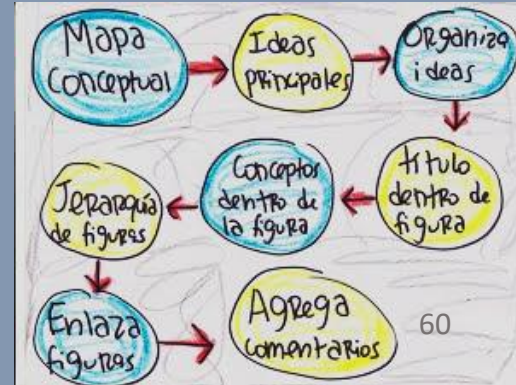
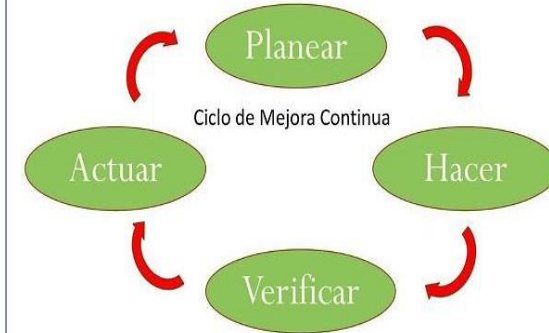
Línea del tiempo



Te ayuda a describir un procedimiento cronológico o por secuencia, puedes colocar formas y flechas en forma seriada, teniendo al final la forma de un círculo o un proceso secuencial

9

Mapa cognitivo de ciclos o de secuencias



Te ayudan a expresar las ideas principales de un texto, respetando las ideas del autor. Es una técnica para comprender tu lectura. Se inicia, subrayando ideas principales, para después escribirlas nuevamente en otro apartado mas simplificado.

10

Resumen

Breve historia del cacao

La palabra cacao procede de la azteca "cacahuatl". Según la leyenda, el cacao era el árbol más bello del paraíso de los aztecas, que le atribuían múltiples virtudes, calmar el hambre y la sed, proporcionar la sabiduría universal y curar las enfermedades.

Se sabe que los primeros árboles del cacao crecían de forma natural a la sombra de las selvas tropicales en las cuencas del Amazonas y del Orinoco, hace ya unos 4000 años. Los mayas empezaron a cultivarlo hace más de 2500 años.

El cacao simbolizaba para los mayas vigor físico y longevidad, lo usaban como medicina siendo recetado por sus médicos como relajante, como estimulante y como reconstituyente.

En 1502 Cristóbal Colón recibió, como ofrenda de bienvenida, armas, telas y sacos de unas habas oscuras que, en la sociedad azteca, servían a la vez de moneda y de producto de consumo.

Resumen

Este texto explica el origen azteca y la leyenda del cacao. A continuación el autor comenta su origen en las selvas tropicales y su cultivo por los aztecas. Además se habla de la simbología maya. Finalmente, el cuarto párrafo explica el uso comercial del cacao en la época de Cristóbal Colón.

Escritos

Es un depósito de más de 5 preguntas redactadas sobre un tema específico. Te sirven para poder responderlas y repasar de este modo tus apuntes, lecturas o conocimientos de temas variados.

11

Cuestionario

El campo es bonito.

En él se ve una rana que salta, un venado café, una lapa de colores y la pata Nela.

Lucía va con Tito al campo. Su tarea es cuidar los animales.

Contesto:

¿Cómo es el campo? _____

¿Qué animales hay en el campo? _____

¿Con quién va Lucía al campo? _____

¿Cuál es su tarea? _____

Te ayuda a expresar tus propias ideas, sobre un tema en particular, es la propia interpretación de lo que ya se aprendió o se comprendió. Debe llevar: introducción, desarrollo y conclusiones

12

Ensayo

Ensayo

La felicidad ¿alguna vez encontrada?

López Landa Luis Adrián

El autor Huxley, Aldous en el libro "Un mundo feliz", trata de explicar de manera interesante principalmente el tema de drogas cabe mencionar que introduce mas temas pero este es el que predomina ya que en este se habla de la relación encontrada entre la felicidad y las drogas.

Cuando escuchamos hablar de las drogas siempre se piensa lo peor se piensa que estas son las culpables del fracaso que los únicos que la consumen son personas que ya no le encuentran sentido a la vida, y e intentan olvidar sus problemas.

Se ha realizado este ensayo para observar los aspectos que relaciono el autor así como los temas abarcados en este tema de interés y de discusión.

Es así que el autor indica en esta novela los distintos temas pero en el caso de las drogas la llamada soma es la "principal fuente de felicidad" pero no lo es así porque la felicidad es alcanzada solo por algunos instantes y el abuso de "esta felicidad" hace que se llegue a la muerte como lo que paso en la novela el exceso de la soma ocasiono una muerte.

El autor nos redacta de manera interesante y precisa el drama de esta novela que se ve envuelta en distintos problemas y confusiones donde en un tiempo futuro donde la ciencia ha avanzado tanto que las investigaciones sobre el ser humano había alcanzado el punto de procrear a niños y clonar a la gente.

Este es un tema en el que se muestra el claro ejemplo de la relación que se hay entre un tema y otro ya que de este de este se da paso a otro tema y se da la relación de estas ideas.

Un tema curiosidad es el caso de si solo con las drogas se puede ser feliz con lo ya investigado y leído en la novela son dos análisis diferentes ya que en la novela se cree que eso era la felicidad y en lo investigado no pero las dos llegan a la conclusión de que las drogas lo unico que traen es muerte y destrucción.

A mi parecer esta novela llamo mi interés ya que mostraron distintos temas abarcados para hacer que el lector cada vez mas se involucre.

Hubo temas en donde existe una clara discusión y argumentación a tal punto que se llega a preguntar cual de las dos opiniones tiene la razón de acuerdo a lo leído con la novela y a lo investigado.

Bibliografía

Huxley, Aldous "Un mundo feliz" Colección Literaria Universal Editores Mexicanos Unidos S.A.México 2008 p.p. 199.



ANEXOS PARA EL ALUMNO



¡HOLA!

Los siguientes apartados los contestarás según te lo indique el colegio, ya sea por medio de tu tutor asignado o del maestro de tu módulo, ¡NO LOS LLENES TU SOLO!, espera las indicaciones por favor.



1. *Actividad de Construye T*
2. *Actividad Extracurricular*
3. *Formato de Entrevista Individual de Tutorías*
4. *Orientación y tutorías para ti*

Actividad de:

Construye T



Conoce T



Elige T



Relaciona T

Para ti

6.3

Función evolutiva de las emociones

“No hay ninguna diferencia fundamental entre el hombre y los animales en su capacidad de sentir placer y dolor, felicidad y miseria”.
Charles Darwin

¿Te has preguntado por qué a todos nos produce la misma sensación de asco el olor de un alimento echado a perder? O, ¿por qué buscamos establecer un vínculo amoroso con alguien? Las emociones son expresiones naturales del proceso de evolución, las sentimos porque nos ayudan a sobrevivir. Sin embargo, cuando perdemos el control sobre nuestras emociones, en vez de sernos útiles nos pueden llevar a reaccionar de formas de las que después nos arrepentimos. En esta lección vamos a explorar la función evolutiva que tienen algunas emociones.

Construye T



Conoce T



Elige T



Relaciona T



1. Contesta la siguiente pregunta:
¿Consideras que sentir miedo es útil? ¿Por qué?

2. Observa las siguientes imágenes y contesta la pregunta.



- a) Karina caminaba en el parque y en la esquina se encontró con este perro que estaba a punto de morderla. Sintió tal miedo que su corazón latió con toda fuerza, su respiración se aceleró cada vez más, sus pupilas se dilataron y sentía su cuerpo listo para salir corriendo a toda velocidad.

¿Crees que en esta situación sea útil para Karina sentir miedo? ¿Por qué?

- b) Jorge tiene que presentar su trabajo final frente a toda la escuela. En cuanto fue su turno quedó paralizado, estaba completamente pálido, sudaba, sentía la boca tan seca que no podía hablar.

¿Crees que en esta situación sea útil para Jorge sentir miedo? ¿Por qué?



3. A partir de los elementos discutidos y su respuesta a la pregunta 1, lleguen a una conclusión grupal sobre la utilidad de sentir miedo.

Resumen:

La experiencia emocional que vivimos las personas y los animales es muy similar. Estamos programados biológicamente para sentir las, desde que nacemos y a lo largo de nuestra vida. En muchas ocasiones nos salvamos la vida porque nos permiten reaccionar rápidamente ante situaciones que el cuerpo percibe como peligrosas. Sin embargo, cuando la emoción pierde proporción nos puede llevar a realizar acciones de las que nos podemos arrepentir. Como seres humanos tenemos la capacidad de conocer y regular nuestras emociones para usarlas a nuestro favor y que no nos descontrolen. ¿Cómo? Primero hay que conocerlas.

GLOSARIO

Función evolutiva de una emoción.

Las emociones cuentan con una función evolutiva que nos prepara para enfrentarnos rápidamente con eventos de relevancia vital. Cuando sentimos una emoción como el miedo, se desatan reacciones automáticas en el cuerpo. Por ejemplo: el corazón late más rápido, cambia la expresión facial y los músculos se tensan y activan para salir corriendo en caso necesario. Estas respuestas ocurren debido a que en el curso de nuestra evolución han sido útiles para prepararnos a enfrentar algún peligro y se han convertido en un componente propio de nuestra naturaleza.¹

Envidia.

Sentimiento negativo por pensar que yo soy merecedor de lo que tiene o consigue otra persona. Deseo fuerte de poseer los bienes o talentos de otra persona; a veces implica que no los tenga ella.²

Actividad de:

Construye T



Conoce T



Elige T



Relaciona T

Para ti

Para tu vida diaria

Elige a un personaje de tu serie favorita e identifica:

1) ¿Qué emoción experimenta con mayor frecuencia?

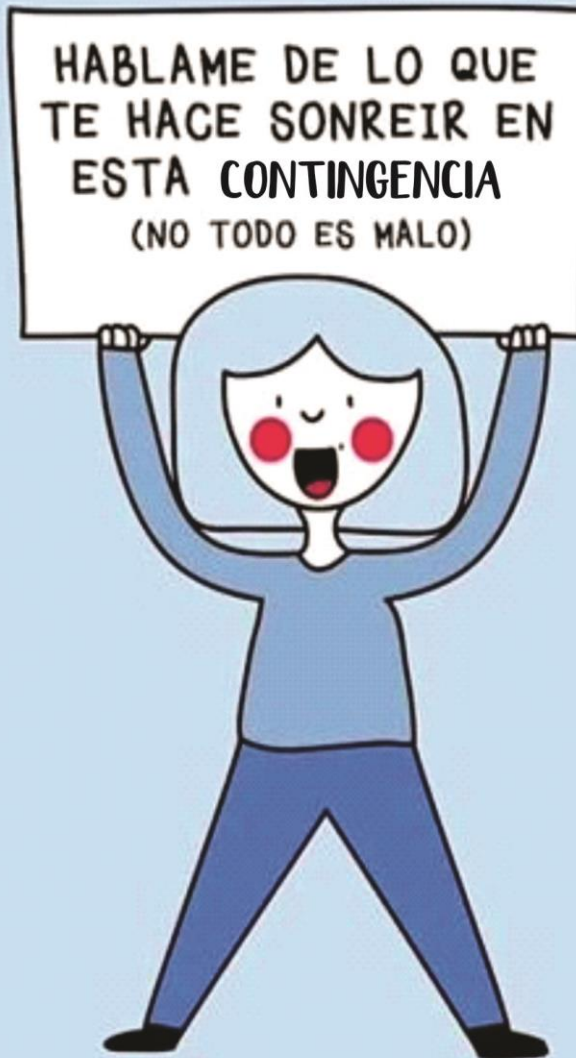
2) Identifica momentos en que consideras que esa emoción le ayuda y momentos en que consideras que le perjudica.

Instrucciones:

Puedes realizar

- Una reflexión de media cuartilla
- Un collage con recortes o fotos (de tu familia, personas o lo que tu quieras compartir).

La puedes elaborar en el cuadernillo o enviarla según la línea de comunicación con tu maestro.



Tutorías

Para
el estudiante
CONALEP



ORIENTACIÓN Y TUTORIAS

Apoyo emocional y académico
Acompañamiento en situaciones
de crisis
(Personales, familiares o
sentimentales)

HORARIO DE ATENCIÓN: 11 am a 6 pm

Atención psicológica
psicopedagogia162@ver.conalep.edu.mx
escolares162@ver.conalep.edu.mx

Atención Académica
mtrollecadena162@ver.conalep.edu.mx
cjimenez162@ver.conalep.edu.mx

Orientación y Escuela para Padres
mhuesca162@ver.conalep.edu.mx



VERACRUZ
GOBIERNO
DEL ESTADO



SEV
Secretaría
de Educación



Código: 30-524-PO-08-F12

elaboración: 17/09/2019

Página 1 de 1

Revisión: 00

Fecha de

() Inicial – 1°

Entrevista Diagnóstica

() Seguimiento – 2°

() Evaluación – 3°

Datos del Plantel y personales del Alumno

(1) Plantel:	(2) Periodo:	(3) Fecha:	(4) Turno:
(5) Nombre:	(6) Matricula:	(7) Carrera:	(8) Grupo:
(9) Padre/Tutor:	(10) Cel:	(11) Domicilio:	
(12) Observaciones:			

Entrevista Diagnóstica

Marcar con una "X" la respuesta otorgada por el alumno y describe situaciones complementarias que permitan identificar la situación académica

<u>1°</u>	1.- ¿Conalep fue tu primera opción de ingreso al bachillerato?	(SI) (NO) Por qué? _____ _____
	2.- ¿Dé que subsistema o escuela vienes?	R= _____
	3.- ¿Estás recursando algún módulo? ¿Cuál?	(SI) (NO) Cuál? _____
<u>2°,3° y 4°</u>	4.- ¿Tienes problemas con alguna materia en particular? ¿Cuál?	(SI) (NO) Cuál? _____ _____
	4.- ¿Eres alumno regular o de reingreso?	(R) (RI) Motivo? _____
	5.- ¿Cuál es el área académica o módulo que se te dificulta?	R= _____
	6.- ¿Cómo es tu relación con tus compañeros?	Por qué? _____ (B) (R) Por qué? _____
	7.- ¿Cómo es tu relación con tus maestros?	(B) (R) Por qué? _____
<u>General</u>	8.- ¿Existe alguna circunstancia personal o familiar que te perjudique en la escuela?	(SI) (NO) Cuál? _____ _____

(13) Diagnóstico de la Entrevista:

(14) ¿Se identifica como posible alumno en riesgo? (SI) (NO) ¿Por qué? _____

Nombre y firma del Tutor Escolar

Jefe de Formación Técnica

PRIMEROS AUXILIOS PSICOLÓGICOS CONALEP

Plantel 162 - Manuel Rivera Cambas - Xalapa, Ver.

Estimados estudiantes; les saludamos de la manera más cordial y les invitamos a no olvidarse de poner atención en sus necesidades y sentimientos. Consulten a las especialistas que están en la total disposición de apoyarles con toda confiabilidad y seguridad en los temas que pueden inquietarles en estos momentos que vivimos por resguardo ante el Covid-19. Pueden contactarnos a través del Portal Alumno de Conalep y/o en los números telefónicos del plantel. Cuidense mucho y esperamos no dejen a un lado esta valiosa información. Atentamente. Área de Orientación y Tutorías/ Área de Escolares.

Ingresa al Portal del Alumno para más información:

<http://alumno.conalep.edu.mx>



GENERAL

Proyección Personal y Profesional, María Elizabeth Valle de la Llave, 1ª. Edición, 2015

Recurso digital

<http://www.revista.unam.mx/vol.5/num1/art2/art2-3.htm>

<http://humanidades.cosdac.sems.gob.mx/logica/vocabulario/inferencia/>

<https://brainly.lat/tarea/6497209>

https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/actodehabla.htm

<https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448175743.pdf>

<https://sites.google.com/site/logicaprimersemestre/home/unidas-1-la-logica-argumentativa/unidad-1-3-premisas-y-conclusiones>

<http://www.conocimientosfundamentales.unam.mx/vol2/filosofia/anexo/t01/0101.html>

<https://crearmiempresa.es/article-persuadir-o-convencer-113636201.html>

<https://dle.rae.es/deliberar>

<http://www.conocimientosfundamentales.unam.mx/vol2/filosofia/anexo/t01/01.html>

<http://www.colypro.com/revista/articulo/falacias-de-la-vida-cotidiana>

<https://www.retoricas.com/2015/03/ejemplos-de-afirmacion-del-consecuente.html#:~:text=La%20falacia%20Afirmaci%C3%B3n%20del%20Consecuente,entonces%20la%20calle%20se%20moja.&text=Por%20lo%20tanto%2C%20tiene%20que,tien>

[e%20que%20ser%20necesariamente%20cierta.](https://www.retoricas.com/2015/03/ejemplos-de-afirmacion-del-consecuente.html#:~:text=La%20falacia%20Afirmaci%C3%B3n%20del%20Consecuente,entonces%20la%20calle%20se%20moja.&text=Por%20lo%20tanto%2C%20tiene%20que,tiene%20que%20ser%20necesariamente%20cierta.)

http://www.conalepguadalajara2.edu.mx/formatos/programas%20de%20estudio%202018/1er%20%20SEMESTRE%20BASICAS/01_G-ResoluciondeProblemas_VF_13julio2018.pdf

CITADA

- Capaldi Nicholas, Cap. 2 "La identificación de los argumentos" en Cómo ganar una discusión, Barcelona, Gedisa, 2000, pp. 27-37.
- Copi, Irving M y Carl Cohen, Cap. 1 "Introducción" en Introducción a la Lógica, México, Limusa, 2005, pp. 3-46

IMÁGENES

Tomadas de <https://pixabay.com/es/>

Jesús Guillermo Arévalo Owseykoff

Director General del Colegio de Educación Profesional Técnica del Estado de Veracruz

José Antonio González Sampieri

Subcoordinador de Servicios Institucionales de Conalep del Estado de Veracruz

César Armin Sampieri Cabal

Jefe de Formación Técnica del Plantel Manuel Rivera Cambas 162 Xalapa

María Mildret Méndez Solano

Desarrolladora del Cuadernillo

Alejandra Del Ángel López

María Mildret Méndez Solano

María Dolores Camacho Acosta

Coordinación del Proyecto de Cuadernillos
de Módulos de Formación Básica para Conalep

Areli Peternell Gómez

Angélica López Morgado

Marilú Rivas García

María de los Ángeles González Jarquín

Supervisión de Contenido



VERACRUZ
GOBIERNO
DEL ESTADO



SEV
Secretaría
de Educación

SEMSyS
Subsecretaría de Educación
Media Superior y Superior



ME LLENA DE ORGULLO