



EDUCACIÓN
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



**Dirección General de Educación Tecnológica
Industrial y de Servicios**

**Dirección Académica e Innovación Educativa
Subdirección de Innovación Académica**

Departamento de Planes, Programas y Superación Académica

Cuadernillo de Aprendizajes Esenciales

Semestre: Primero

Lógica





Aprendizajes esenciales esperados					
Asignatura:	LÓGICA	Campo Disciplinar:	HUMANIDADES	Semestre:	1º
Propósito de la asignatura	Que los estudiantes aprendan a identificar, analizar, evaluar y elaborar argumentaciones escritas, orales y visuales de manera razonable, crítica, creativa y responsable.				
Aprendizajes esperados 1er parcial	Estrategias de Aprendizaje		Productos a Evaluar		
Identificar el contexto de la argumentación y a evaluar si quien argumenta es responsable y si se logra la intención.	<ul style="list-style-type: none"> - El alumno responde de manera crítica y argumentativa las preguntas guía. -El alumno lee textos y comprende la información. - El alumno recopila de la información leída, datos importantes, ideas principales y la organiza a través de esquemas y tablas. 		<ul style="list-style-type: none"> - Esquema de introducción a la Lógica. - Tabla complementaria de contexto. 		
Identificar los microactos del habla que se realizan en una argumentación.	<ul style="list-style-type: none"> - El alumno responde de manera crítica y argumentativa las preguntas guía. -El alumno lee textos y comprende la información. 		<ul style="list-style-type: none"> - Tabla comparativa de actos de habla. - Tabla de actos de habla no verbales. - Crucigrama. 		





	<ul style="list-style-type: none"> - El alumno recopila de la información leída, datos importantes, ideas principales y estructura diagramas. -El alumno participa de manera crítica y responsable, adecuando sus argumentos según el contexto y las circunstancias. 	
<p>Articular los componentes de un argumento y explicar cómo se relacionan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -El alumno responde de manera crítica y argumentativa las preguntas guía. -El alumno lee textos y comprende la información. - El alumno realiza un análisis situacional de las lecturas y relaciona el contenido con su entorno para elaborar preguntas y argumentos. 	<ul style="list-style-type: none"> -Cuadro comparativo de argumentación. - Elaboración de argumentos basados en un video. - Cuadro Modelo de Toulmin. - Cuestionario.





Aprendizajes esperados 2º parcial	Estrategias de Aprendizaje	Productos a Evaluar
<p>Evaluar si se cumplen, y de qué manera, las intenciones argumentativas en diferentes contextos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -El alumno resuelve la actividad de “sopa de letra” en la cual identifica los conceptos que componen las intenciones argumentativas. -El alumno lee la lectura “El juego”, discute con un familiar las preguntas que siguen al texto y escribe en su cuaderno la conclusión a la que se llegó en cada una de las preguntas. -El alumno analiza el texto proporcionado por el docente en referencia a las intenciones argumentativas, a partir de ello el alumno realiza supuestos con hechos de su vida cotidiana, donde aplica cada de estas intenciones. 	<ul style="list-style-type: none"> -“Sopa de letras” resuelto -Cuestionario contestado en su cuaderno a partir de la discusión. -“Tabla de supuestos” resuelta.
<p>Emplear distintos argumentos en función de la intención argumentativa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -El alumno arma el rompecabezas “Tipos de Argumentos”, en su cuaderno y justifica el orden que le dio a cada uno. -El alumno lee un texto sobre los tipos de argumentos. Posteriormente, identifica los diferentes tipos de argumentos aplicados en situaciones de la vida cotidiana, mediante la utilización de historietas y una tabla de planteamientos. 	<ul style="list-style-type: none"> -Rompecabezas armado. -Tabla de clasificación contestada.





Aprendizajes esperados 3er parcial	Estrategias de Aprendizaje	Productos a Evaluar
<p>Evaluar la adecuación de argumentos y argumentaciones en determinados contextos y circunstancias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El alumno resuelve la Evaluación diagnóstica (relacionando columnas y respondiendo preguntas de opción múltiple). -El alumno lee el texto introductorio al tema y responderá, en forma breve y en sus propias palabras, una guía de preguntas. - El alumno revisa información disponible en el cuadro referente a los aspectos que se deben indagar para evaluar la pertinencia de los argumentos y redacta un ejemplo de cada aspecto analizado - El alumno ubica cada regla que debe cumplirse para que los argumentos logren sus propósitos y las reafirma mediante una sopa de letras. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuadro de ejemplos para para evaluar argumentos. -Sopa de letras de las reglas de argumentación. -Autoevaluación sobre la comprensión del tema tratado.
<p>Argumentar siguiendo las reglas de una discusión crítica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -El alumno recorta los elementos impresos en la tabla correspondiente para emparejar las reglas de la actitud dialéctica y sus definiciones. -El estudiante lee con atención el texto introductorio y responde la guía de preguntas. -El alumno revisa el cuadro sobre las reglas de la actitud dialéctica. 	<ul style="list-style-type: none"> -Pares correctos de cada regla y su definición. -Cuestionario propuesto para reafirmar el tema. -Autoevaluación para identificar la comprensión de los temas revisados.



<p>Evaluar la adecuación de argumentos y argumentaciones en determinados contextos y circunstancias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -El alumno resuelve la Evaluación diagnóstica (relacionando columnas). -El alumno analiza cada tipo de auditorio mencionado y sus características y compara información con el resultado obtenido en tu examen diagnóstico. - El alumno identifica los términos del tema “Tipos de Auditorio”, mediante una sopa de letras. -El estudiante identifica las diferentes formas de las falacias. <p>El estudiante realiza la lectura de un texto propuesto y redacta una nota periodística.</p> <ul style="list-style-type: none"> -El alumno revisa la clasificación de los distintos tipos de falacias e identifica una serie de situaciones propuestas. -El alumno realiza una autoevaluación sobre su percepción sobre el conocimiento adquirido en toda la Tercera Unidad. 	<ul style="list-style-type: none"> -Sopas de letras resueltos. -Nota periodística. -Cuadro de ejemplos de falacias resuelto. -Autoevaluaciones.
--	--	---



Estimado(a) estudiante:

El presente cuadernillo ha sido elaborado por los docentes que integran la Academia Nacional de Lógica del subsistema de la Dirección General de Educación Tecnológica Industrial y de Servicios (DGETI), con base al contexto en el que te encuentras, tanto tú como compañeros que estudiaran en alguno de los 456 CETIS y CBTIS que se encuentran en la República, a partir de las características y diferentes estilos de aprendizaje, el cual pretende contribuir de manera efectiva a la construcción de la resiliencia de los y las jóvenes de nuestras instituciones en el marco del confinamiento derivado de la contingencia sanitaria del COVID- 19.

Sabemos que esta situación puede llevarte a estar inmerso(a) en escenarios de estrés, soledad, angustia, miedo, depresión, preocupación por la situación económica de tu familia, pérdida de empleo, problemas de salud, tareas, no ver a tus compañeros, entre otras; en dónde si bien es cierto, también que, este distanciamiento social ha generado grandes oportunidades como la convivencia familiar, también lo es que han prevalecido estas situaciones.

Bajo estas condiciones surgió el interés de elaborar este cuadernillo con una serie de ejercicios a partir del programa de COSFAC de la asignatura de Lógica, por lo que el contenido junto con las actividades que se encuentran en este documento serán una guía que cuenta con todo lo necesario para que logres obtener los aprendizajes y conocimientos necesarios, ya sea de manera semi-presencial o a distancia; ya que están pensados para que tanto tú, como cualquiera de tus compañeros tengan fácil acceso a los temas y ejercicios de reforzamiento de la materia.





Con ello, nosotros como docentes, esperamos que este material fomente en ti el ser autoconsciente, tener determinación, que te ayude a cultivar relaciones interpersonales sanas, te autorregule, tengas la capacidad de afrontar la adversidad y actuar con efectividad, así como reconocer la necesidad de solicitar apoyo, mejorando con ello tu ambiente escolar y personal.

Así que te invitamos a revisar su estructura, donde al inicio de cada tema vas a poder identificar los aprendizajes esperados, así como las lecturas y actividades a realizar. No obstante, si en algún momento dado sientes que no comprendes o necesitas reforzar algún tema y/o actividad, tu profesor (a) de lógica estará disponible para atenderte en horarios pertinentes y aclarar tus dudas.

¡Bienvenido y éxito!

Atentamente

Academia Nacional de Lógica





1° PARCIAL.

Aprendizaje esperado: Identificar el contexto de la argumentación y a evaluar si quien argumenta es responsable y si se logra la intención.

ACTIVIDAD DE APERTURA. Con el fin de que te familiarices con algunos conceptos que te serán útiles en este apartado, da respuesta a la siguiente Evaluación Diagnóstica.

1. ¿Qué es para ti la Lógica?
2. ¿Qué crees que estudia la Lógica?
3. ¿Crees que la Lógica tiene alguna relación con las demás asignaturas que cursas? ¿Por qué?
4. ¿Para qué crees que nos sirve la Lógica en la vida cotidiana?
5. ¿Habías escuchado o tenido algún tipo de acercamiento con la Lógica? Si tu respuesta es sí, explica cómo fue.





ACTIVIDAD DE DESARROLLO. Lee el siguiente texto y elabora un esquema (cuadro sinóptico o mapa conceptual, según se te facilite). *Recuerda que un esquema es una representación gráfica donde asociarás las ideas o conceptos que se relacionan entre sí, y se ordenan por jerarquía. Deberás partir de una idea principal, de donde desglosarás ideas secundarias que serán indispensables para comprender el texto de forma sintetizada.*

LA LÓGICA COMO DISCIPLINA

Desde el punto de vista etimológico, la palabra "lógica" proviene del vocablo griego "logiké", que significa "dotado de razón" que a su vez proviene de "logos" es decir "razón, ley y palabra"; la lógica por lo tanto es la rama de la filosofía que tiene un carácter formal, ya que estudia la estructura o formas de pensamiento (tales como conceptos, proposiciones, razonamientos) con el objeto de establecer razonamientos o argumentos válidos o correctamente lógicos.

La lógica por lo tanto puede entenderse como la ciencia de las formas del pensamiento estudiadas desde el punto de vista de su estructura, la ciencia de las leyes que deben de observarse para obtener un conocimiento inferido, o bien en una definición conceptual es la ciencia formal que estudia los principios de la demostración y la inferencia válida. La lógica estudia también los procedimientos lógicos generales utilizados para el conocimiento de la realidad.

El estudio de la lógica como ciencia nos permite conocer las leyes, reglas y procedimientos de nuestro pensamiento, o cuales tienen carácter objetivo. Su conocimiento nos permite desarrollar conscientemente el proceso de pensar y alcanzar un mayor grado de perfección en la esfera del pensamiento.

Por lo tanto, la lógica nos es útil para poder explicar fenómenos cotidianos basándose en la razón como principio, además de que el pensar lógicamente ayuda al hombre a interrogarse acerca del funcionamiento de todo lo que le rodea.

La lógica tiene por tanto que ver con las leyes que ordenan nuestro pensamiento y con la forma de expresarlo en el lenguaje. Se considera que Aristóteles fue el fundador de la lógica, definió la lógica como " la ciencia que estudia los razonamientos correctos", por lo que la entendía como un instrumento al servicio de las demás ciencias; sus trabajos principales sobre esta materia se agrupan bajo el nombre de "órganon" que significa "herramienta".





La lógica tiene de manera general como objeto de estudio al pensamiento. En ese sentido, se relaciona con otras disciplinas, que de alguna u otra forma también tienen relación con el pensamiento. Desde el punto de vista formal todas las ciencias están integradas por conceptos, juicios y razonamientos, los cuales son la parte fundamental del objeto de la lógica. Por ello la lógica está relacionada con todas las ciencias.

El estudio de la lógica es importante ya que el desarrollar una inteligencia lógica permite establecer relaciones de causa – efecto entre diferentes hechos, lo cual genera la capacidad de realizar inferencias inductivas y deductivas y asimilar conocimientos, por lo tanto, el estudio de la lógica es fundamental en el desarrollo del ser humano como persona.

ESQUEMA **Utiliza el espacio del ANEXO 1 para realizar tu esquema.*





ACTIVIDAD DE CIERRE. Lee el siguiente texto.

Contexto de la argumentación.

El término “contexto” se usa para referirse tanto al entorno lingüístico del cual depende el sentido de una palabra, frase u oración, como a todos aquellos aspectos que pueden cubrir tanto física como simbólicamente a un objeto, hecho, situación, evento o afirmación.

Estos aspectos lingüísticos y extralingüísticos juegan un papel crucial para comprender, fundamentar, garantizar y justificar la posible atribución de significados tanto a las oraciones, como a los argumentos y, al tiempo, nos permitirán circunscribir las descripciones e interpretaciones posibles para ciertos hechos.

De acuerdo con Paula Olmos en “Contexto/Marco del discurso” comentando a Amossy (2006) existen tres aspectos importantes para el análisis contextualista de las afirmaciones hechas por un hablante:

1. Referir el discurso a su lugar social y sus marcos institucionales
2. Superar la oposición entre texto y contexto, considerando los factores sociales que constituyen al texto mismo
3. Superar al individualismo que asume al autor como el soberano de su discurso, teniendo en cuenta en todo momento al auditorio.¹

De tal modo el contexto nos permite darle un sentido determinado a la situación, permitiéndonos comprender mejor sus circunstancias, lo que implica y sus consecuencias. Para tener una adecuada comprensión del contexto es necesario que manejemos un buen conocimiento del lenguaje, así como del uso que podemos darle a la palabra; teniendo un adecuado control del lenguaje y el contexto podemos llegar a expresar el mensaje de una forma asertiva, con lo que podremos llegar a convencer, persuadir o demostrar aquello que exponemos por medio de la argumentación.

La argumentación es la interacción dialógica (que se da por medio del diálogo) presente en contextos específicos. La argumentación se da en textos, discursos orales, imágenes, gestos y acciones. Éstos corresponden a distintos ámbitos de la vida humana y la interacción social. Quienes participan en ella pueden tener la misma o distintas intenciones: resolver si comprenden o no lo mismo, si lo que se dice es cierto o corresponde

¹ Véase, Olmos, Paula, “Contexto/Marco de discurso” en Vega, R., Luis y Olmos G., Paula (2015), Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica, Trotta, Madrid, pp. 134-136; y Amossy (2006), L’argumentation dans le discours, Armand Colin, Paris





a lo que se está dialogando, si determinada norma es adecuada o racional, si la forma en que se ha descrito un objeto o situación es adecuada, probar la plausibilidad o posibilidad de una interpretación o bien justificar una decisión.

La argumentación busca comprender o justificar para uno mismo o para alguien más, la aceptación de alguna afirmación de manera racional o razonable. También se dirige hacia la toma de decisiones. En lo relativo a la interculturalidad y la justicia social, se orienta a reconocer los espacios compartidos para generar acuerdos de mutuo beneficio. Así, dada la diferencia de creencias, intenciones, valores o normas con las que comienzan el diálogo argumentativo, en el proceso de solución del problema que da origen a la argumentación los participantes pueden modificar sus creencias, sus acciones de inicio o ambas.

Cabe destacar que en las argumentaciones se ofrecen premisas o razones a favor de una conclusión, mientras que en otro tipo de interacciones lingüísticas esto no sucede, como cuando pedimos permiso para salir, cuando maldecimos, cuando bromeamos, etc. Por ejemplo, alguien puede ofrecer una argumentación a favor de llevar una dieta vegetariana a través de un argumento en el que una de las razones que ofrezca a favor de su posición sea que los vegetales aportan nutrientes de mayor calidad que los de la carne. Esto es radicalmente diferente de sólo expresar reprobación por el consumo de carne animal sin dar una razón para hacerlo. Al argumentar, no sólo se expresa una opinión, sino que se dan razones para sostenerla.

Tipos de contexto².

Existen diferentes tipos de contexto, esto en relación con el lugar y circunstancias en los cuales interactuamos a diario, algunos de ellos son:

El contexto lingüístico (semántico) por ejemplo, es el que permite reponer el significado de las palabras que quizá no conocemos. Apunta a la comunicación en su sentido más interpretativo, buscando la esencia del mensaje en lugar de entenderlo como una mera sucesión de palabras u oraciones.

El contexto físico se refiere a cada uno de los elementos tangibles y perceptibles por medio de los sentidos que circundan a los hablantes al momento de entablar un hecho comunicativo. Estos elementos afectan de manera directa tanto al emisor como al receptor, facilitando o complicando la fluidez del mensaje.

El contexto situacional es la sumatoria de los datos accesibles para los intervinientes de la comunicación, que les permitirá llevar a cabo ese proceso de una manera determinada. La idea de contexto situacional requiere entender concretamente las tradicionales preguntas de la

² Véase, Pérez, Víctor y Reyes, Andrea, UEMSTAYCM (2020). Lógica. Cuadernillo para el estudiante. Lección 3. México, pp 19 – 24.





comunicación: ¿Quién (dijo algo)? ¿A quién? ¿Qué? ¿Dónde? ¿Cuándo? También requiere, para entender adecuadamente la situación, caracterizar la relación entre los hablantes: ¿se tratan como iguales? ¿Lo hacen simétrica o asimétricamente?

El contexto sociocultural que son las condiciones (políticas, históricas, sociales) del momento en el que la comunicación es producida. Muchas veces no hay coincidencia entre el contexto sociocultural del emisor y el del receptor, lo que sin duda repercute en la eficacia del proceso comunicativo. La definición de contextualizar se puede inferir de su etimología como: interpretar palabras, situaciones, etc. dentro de un determinado contexto. Esto significa colocarlo rodeado de un entorno y de elementos que se han integrado de una forma única para lograr que se pueda comprender el todo.

Tipos de escenarios dialógicos.

En la vida cotidiana se encuentran diversos escenarios dialógicos en los que tienes la oportunidad de descubrir ideas, exponer las tuyas, defenderlas, cambiar de opinión y ampliar tu visión. Entre algunos de ellos encontramos los siguientes:

Charla. Es una conversación en la que simplemente se intercambian ideas al interactuar y convivir con otras personas. Es realmente una comunicación informal sin reglas ni propósitos específicos, como cuando se tiene una “charla” con un amigo e inclusive puede darse de forma virtual.

Negociación. Es un tipo de diálogo argumentativo cuyo objetivo es lograr un consenso o acuerdo que lleve a una toma de decisión razonada. Es una estrategia aplicable cuando el asunto a tratar es más importante para la otra parte que para nosotros, como cuando estamos en una compra de casa y se “negocia” el precio de esta.

Disputa personal. Es un tipo de discusión en la que los participantes se valen de todo tipo de recursos. En este tipo de diálogo los participantes tienen puntos de vista y/o argumentos contrarios en un tema determinado, como en una discusión entre dos personas después de un choque.

Discusión crítica. Este escenario se da intercambiando argumentos con la finalidad de alcanzar la verdad. Se busca, entre otras cosas, resolver un problema, fundamentar una tesis y alcanzar avances en una investigación.

Foro. Es un escenario de tipo informal que permite debatir y expresar libremente ideas, opiniones y hasta argumentos. Su éxito reside en su capacidad de promover el diálogo con el objetivo de exponer ideas, opiniones y argumentos.





Debate. Es un escenario que se parece a la disputa personal, en cuanto a que pueden utilizarse todo tipo de recursos argumentativos, sin embargo, suele ser mucho más formal y organizado, como en el caso de los debates políticos. Su objetivo es confrontar ideas y opiniones mediante argumentos fundamentados correctamente.



ACTIVIDAD. Después de leer, escribe 5 frases que pueden ser utilizadas en diferentes contextos para expresar cosas diferentes. Indica los contextos y explica las razones por las que se debe interpretar de una u otra forma. **Utiliza el ANEXO 2 para realizar esta actividad.*





Aprendizaje esperado: Identificar los micro actos del habla que se realizan en una argumentación.

ACTIVIDAD DE APERTURA. Con el fin de que te familiarices con algunos conceptos que te serán útiles en este apartado, da respuesta a la siguiente Evaluación Diagnóstica, subrayando la alternativa correcta en las siguientes preguntas:

1. **Los actos de habla son:**
 - a. Formas de expresar algo
 - b. El contexto de la interacción
 - c. Enunciados que realizan una acción

2. **Momento del acto del habla en el cual la idea expresada es entendida por el receptor.**
 - a. Locutivo
 - b. Ilocutivo
 - c. Perlocutivo

3. **Acto del habla en donde se manifiesta la respuesta o efecto del receptor.**
 - a. Locutivo
 - b. Ilocutivo
 - c. Perlocutivo

4. **Acto del habla en donde se manifiesta la intención del emisor.**
 - a. Locutivo
 - b. Ilocutivo
 - c. Perlocutivo

5. **Uno de tus profesores te comenta lo siguiente de tu trabajo en clase: "Te felicito, has hecho un excelente trabajo". Su expresión corresponde al siguiente acto de habla.**
 - a. Representativo
 - b. Directivo
 - c. Compromisorio
 - d. Expresivo



e. Declarativo

6. **Es el lenguaje que complementa al lenguaje verbal.**

- b. Lenguaje no verbal
- c. Lenguaje oral
- d. Lenguaje escrito.

ACTIVIDAD. Antes de iniciar con el tema de los actos de habla, es importantes recordar algunos conocimientos adquiridos previamente. **Completa el diagrama del ANEXO 3.*

II. Comunidad de investigación. Lee el texto “El desempleo de Alejandra”, **ANEXO 4.* Después contesta las preguntas del plan de discusión, justificando tus respuestas.

Plan de discusión.

Las preguntas que se presentan a continuación tienen el propósito de encaminar la reflexión y discusión de los estudiantes en torno a qué es lo que hace cada uno de los personajes a la hora de expresarse.

Junto con el docente establezcan reglas de participación y comparte tus respuestas al grupo.

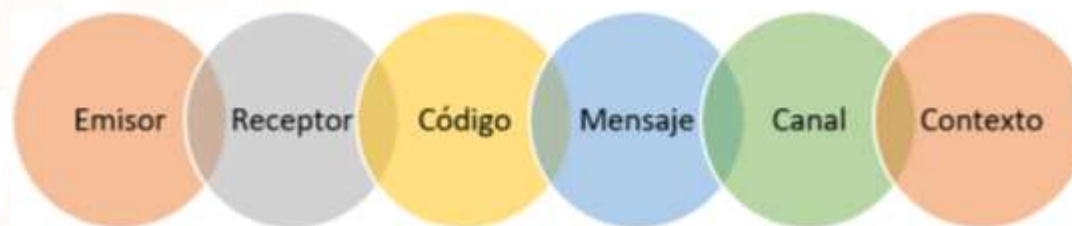
- ✓ ¿Las personas tenemos diferentes intenciones al comunicarnos?
- ✓ Analiza las siguientes expresiones: ¡Buenos días! o Discúlpame si te ofendí ¿Es lo mismo? ¿Tienen la misma intención?
- ✓ ¿Las personas podemos producir efectos (o formas de actuar) en los demás? ¿Por qué?
- ✓ ¿Hay palabras que lastiman cuando se dicen?, ¿Por qué?
- ✓ ¿Por qué Alejandra se enoja cuando Mario le dice “Cuida bien a tus hijos ahora que estás desempleada”?
- ✓ Explica la intención que tiene Mario al decir: Te prometo no decir nada más respecto.
- ✓ ¿Un gesto puede causar efectos también? Si es así ¿Cómo cuáles?
- ✓ ¿Las señas tienen significados que afecten a los demás?
- ✓ Imaginemos que dos personas estás hablando y una de ellas tiene los brazos cruzados y los pies moviendo insistentemente ¿Qué da a entender?



ACTIVIDAD DE DESARROLLO. Lee la siguiente información y responde las actividades, según se indiquen.

Introducción

La lógica se enlaza con los aspectos del lenguaje, pues cada uno de nuestros razonamientos tienen que ser expresados por medio del lenguaje. De acuerdo con la RAE, *el lenguaje es “conjunto de señales que nos permiten entender algo”*. En otros términos, es un instrumento que sirve para la comunicarnos, por ello la importancia de recordar cuáles son los elementos de la comunicación y son:



La comunicación humana opera de maneras distintas, según el tipo de mensaje que queramos transmitir o el tipo de comunicación que busquemos sostener con uno o varios interlocutores.

Sabemos que hay seis funciones del lenguaje, entre ellas, la función representativa o informativa que es aquella que se encarga de describir al mundo que Austin llamó *emisiones constatativas* “*aquellas emisiones (orales o escritas) que afirman o niegan algo, y por ello pueden ser verdaderas o falsas.*” Estas emisiones describen el mundo o un estado de cosas en el mundo y pueden ser verdaderas o falsas, dependiendo de si describen los hechos correctamente o no. Por ejemplo, si el pizarrón de nuestro salón de clases es verde, al escribir «El pizarrón es verde» habremos producido una emisión constatativa verdadera; pero si nuestro pizarrón no es verde, habremos producido una emisión constatativa falsa.

Sin embargo, Austin se dio cuenta que no siempre usamos el lenguaje para describir el mundo, sino que a veces hacemos algo, por ejemplo, cuando damos una orden o hacemos una promesa.

Cuando hacemos algo con las palabras las denominó *emisiones realizativas* “*aquellas que no afirman o niegan algo, sino que con ellas se realiza una acción,*” como preguntar, ordenar, pedir, sugerir, rogar, prometer, etc. Como ya se mencionó antes, no sólo usamos el lenguaje para describir el mundo, sino que a veces hacemos algo cuando hablamos o escribimos y en ese caso lo que decimos no es ni verdadero ni falso, pues más bien





estamos “haciendo” algo, así que, no pueden ser verdaderas o falsas, sino que son afortunadas o desafortunadas, dependiendo de si el acto del habla que realizamos con ellas se lleva a cabo exitosamente o no. Por ejemplo, si una persona promete algo, pero no lo cumple, la emisión realizativa constituida por su promesa es desafortunada; en cambio, si esa persona cumple su promesa, su emisión realizativa fue afortunada.

ACTIVIDAD. Identifica emisiones constatativas y realizativas.

A) Subraya con color verde los enunciados constatativos y con amarillo los enunciados realizativos.

B) En el caso de los enunciados realizativos, enuncia la acción que se hace o se pide que se haga por medio de ellos. En el caso de las constatativas escribe si es verdadero o falso.

1. Te juro que no hice trampa en la competencia.
2. La selección mexicana de futbol ha ganado en tres ocasiones la copa mundial.
3. El número de planetas en el sistema solar es par.
4. Te prometo que tu dinero estará seguro conmigo.
5. Los pandas habitan principalmente en Sudáfrica.
6. Te prohíbo que salgas esta noche.
7. El idioma oficial de México es el náhuatl.
8. Te suplico que llegues temprano a casa.
9. La materia de Lógica es obligatoria en el sistema de bachillerato tecnológico.
10. Te invito a mi casa, habrá una fiesta.

ACTOS DE HABLA VERBALES.

Se entiende por acto de habla la unidad básica de la comunicación lingüística, propia del ámbito de la pragmática, con la que se realiza una acción (orden, petición, aserción, promesa...).

En palabras más sencillas, esta teoría explica *que el uso del lenguaje implica la realización de algún tipo de acción, como las mencionadas anteriormente.*





Esta forma de concebir el lenguaje parte del filósofo británico John Langshaw Austin, quien en la década de los 40 expuso en sus clases sus investigaciones pragmáticas en torno a la lengua, recogidas luego en su obra póstuma de 1962. El término fue acuñado posteriormente por un discípulo suyo, el filósofo John Rogers Searle, quien perfeccionó y consolidó dicha teoría.

Según Austin, al producir un acto de habla, se activan simultáneamente tres micro actos:

Actos locutivo, ilocutivo y perlocutivo, a continuación, te detallamos cada uno.



Un acto locutivo: Es el acto físico de emitir el enunciado (*decir o pronunciar*).

Puedes identificar este acto mediante la pregunta **¿Qué dijo el emisor?**

Este acto es, en sí mismo, una actividad compleja, que comprende, a su vez, tres tipos de actos diferentes:

- *acto fónico: el acto de emitir ciertos sonidos;*
- *acto fático: el acto de emitir palabras en una secuencia gramatical estructurada;*
- *acto rético: el acto de emitir las secuencias gramaticales con un sentido determinado.*

Analicemos la siguiente emisión: **“puerta pelo tiene le”**. Si te das cuenta, no se siguen las reglas gramaticales y no tiene sentido, por lo cual, no puede considerarse como un acto locutivo. En cambio, la emisión “el perro corre rápido” es entendida por el receptor pues cuenta con una estructura gramatical y la oración tiene sentido, por lo que sí se considera un acto de habla locutivo.



Un acto ilocutivo: Muestran la *acción o intención del emisor* (la realización de una función comunicativa) como *afirmar, prometer*, etc.

Puedes identificar este acto mediante la pregunta **¿Qué acción se hace en la oración?**



De acuerdo con J. Searle, los actos ilocutivos se clasifican en cinco categorías, tomando en consideración la función de los verbos que se emplean cuando nos expresamos:

Clasificación de los actos ilocutivos.		
Acto de habla	Definición	Ejemplos
Asertivos o representativos	Son lo que dicen algo acerca de la realidad, es decir, es un enunciado donde se afirma o se niega la veracidad del enunciado.	1.- El teatro estaba lleno. 2.- Hoy es viernes. 3.- El año tiene cuatro estaciones.
Directivo	El emisor pretende que el oyente haga una acción o bien pretende influir en su conducta como invitar, obligar, pedir, preguntar, etc.	1.- No te olvides de cerrar con llave. 2.- ¿Cómo te llamas? 3.- Te invito al cine.
Compromisorios	El emisor se compromete con su oyente para llevar a cabo una acción en el futuro como garantizar, jurar, prometer, etc.	1.- Si tengo tiempo pasaré a saludarte. 2.- Te juro que no te vuelvo a engañar. 3.- Prometo no volver a fallar.
Expresivos	Por medio de estos, el hablante manifiesta sus sentimientos, estados de ánimo o sus actitudes. A través de estos actos podemos felicitar, agradecer, saludar, quejarse, etc.	1.- Me duele la cabeza. 2.- Lo siento mucho, no quería molestarle. 3.- ¡Muchas felicidades!
Declarativos	Actos que crean un nuevo estado de cosas en el mundo por medio de la palabra como despedir, nombrar, rendirse, etc.	1.- Queda rescindido este contrato. 2.- Los declaro marido y mujer. 3.- Lo sentencio a 10 años de prisión.



Un acto perlocutivo: es la (re)acción o efecto que provoca dicha emisión en el interlocutor (como convencer, interesar, calmar, alegrar, enojar, obligar, responder, etc.) El efecto varía de acuerdo con el sentimiento que produce, por ello debemos ser responsables y tener en cuenta de qué manera afectan los mensajes emitidos en una conversación entre las personas.

Puedes identificar este acto mediante la pregunta **¿Qué efecto tuvo en el oyente?**



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

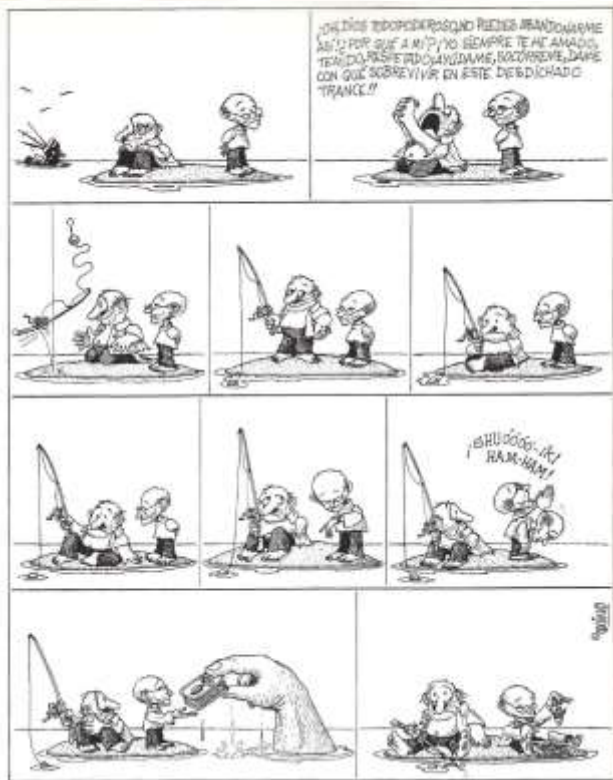
Este esquema muestra de manera resumida la forma en la funcionan los actos de habla:

Imagen tomada de internet.



Ahora, pon mucha atención.

En el siguiente ejemplo analizamos los tres micro actos de habla:



Primer personaje:

Cuando el personaje expresa: “¡Oh, Dios todopoderoso, no puedes abandonarme así! ¿Por qué a mí? ¡Yo siempre te he amado, temido, respetado; ayúdame, socórreme, dame con que sobrevivir en este desdichado trance!” *estamos, por un lado, diciendo algo (acto locutivo).*

Realizando una acción, la de suplicar (acto ilocutivo) y;

Producimos un efecto en el receptor que es, en este ejemplo la respuesta de Dios, que le envía una caña para pescar con la que pueda sobrevivir (acto perlocutivo).

¡Te reto a identificar los tres microactos del segundo personaje!

Imagen tomada de internet.



¿Ves lo fácil que es identificar los tres micro actos del habla?

Ahora bien, El filósofo J. Searle, clasifica a los actos de habla de acuerdo con la forma en la que nos expresamos, es decir, con **el sentido literal y el inferencial**, así, los actos de habla se dividen en dos grupos:

En los Actos de habla directos:
ocurren cuando las acciones lingüísticas son explícitas. En este caso no hay que interpretar porque es claro lo que se dice.

Ejemplo: ¡**Cierra la puerta por favor!**

Actos de habla indirectos: ocurren cuando el oyente recurre a su habilidad de interpretación apoyándose en los elementos contextuales de la situación comunicativa para lograr determinar la finalidad del hablante (interpretar lo que realmente quiere decir).

Ejemplo: “**Hay pájaros en el alambre.**”

Actividad. *Completa el cuadro del ANEXO 5.



ACTOS DE HABLA NO VERBALES.

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

De acuerdo con la RAE, la comunicación es la transmisión de señales mediante un código común al emisor y receptor. La comunicación adopta múltiples formas. Las más importantes son la comunicación verbal que es cuando se comunican las ideas o mensajes por medio de palabras; la comunicación no verbal, **es el lenguaje que complementa al lenguaje verbal que utilizamos de forma consciente o inconsciente para expresar, por ejemplo, estados de ánimo o sentimientos.** Los signos o señales que forman la comunicación no verbal varían según el contexto en el que nos movamos.

a) Actos de habla (Visuales).

Es de imaginarse que has escuchado alguna vez la frase “una imagen dice más que mil palabras” pues bien, algunas imágenes pueden transmitir argumentos cuando se tornan actos comunicativos comprensibles, es decir, deben ser lo más claro posible. El lenguaje icónico es un sistema de representación tanto lingüístico como visual. Se habla de lenguaje icónico al tratar la representación de la realidad a través de las imágenes. Dentro de este lenguaje encontramos imágenes que cumplen la función de signo. Los diferentes signos de prohibiciones en una ciudad pueden calificarse como un acto de habla ilocucionario directivo: **no fumes, no te estaciones en un determinado lugar, no des vuelta a la derecha o a la izquierda según sea el caso**, es decir todas las diferentes imágenes con señalamientos tienen un significado de prohibición.

A continuación, te muestro unos ejemplos de este tipo de actos no verbales:

EJEMPLOS DE ACTOS VISUALES. Imágenes tomadas de internet.





b) Actos de habla (Gestuales).

La palabra “gesto” (del latín *gestus*) son los movimientos del rostro, de las manos, o de otras partes del cuerpo con que se expresan diversos afectos del ánimo. Dicho de otra forma, son mensajes que se hacen sin necesidad de hablar al usar nuestro cuerpo de forma consciente o inconsciente.

Algunos ejemplos son los siguientes:



Imagen tomada de internet.

Como puedes observar en el siguiente cuadro, la comunicación no verbal es estudiada por diferentes disciplinas, específicamente nos enfocaremos a los que están vinculados a nuestro comportamiento.

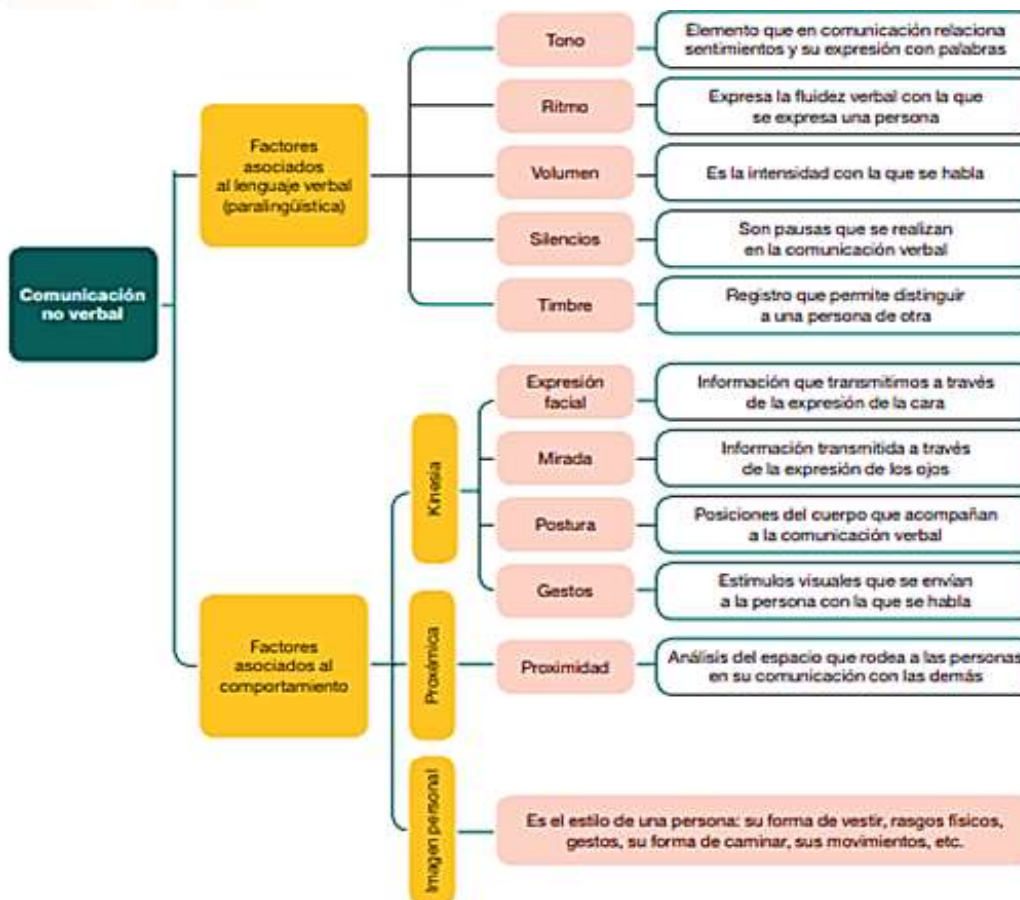


Imagen tomada de internet.

Ekman y Friesen, estudiosos de la comunicación no verbal establecieron tres variables que influyen en los actos no verbales: El origen, los usos y la codificación.

a) **El origen:** Puede ser fisiológico, por ejemplo, llevarse la mano a la boca es signo de hambre, esto es que las impone nuestro sistema nervioso o ser fruto de nuestro entorno: la cultura, las creencias o los hábitos sociales, por ejemplo, el puño puede significar amenaza o un gesto de victoria.

b) **Usos:** Se pueden emplear para realzar, repetir o ilustrar un mensaje verbal. 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.

c) **Codificación:** Relación entre el signo y el significado puede ser:

- **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.
- **Icónica:** cuando en acto verbal se relaciona con su significado. Por ejemplo: cerrar el puño y levantarlo violentamente para amenazar con golpear a una persona.

Los actos no verbales se pueden clasificar en cuatro categorías: (siguientes imágenes tomadas de internet)

Emblema: Equivale a una palabra o a una frase corta admitida por todos los miembros de una colectividad y suelen realizarse tanto con las manos como con la cara.



Puede manifestar una victoria deportiva, violencia, silencio.



¡¡Puede manifestar excelente y bien!!

Los ilustradores: Son los gestos que van unidos a la comunicación verbal y su función es reforzar el significado de la información que estamos expresando verbalmente.

Expresar números o cantidades.




Dar una indicación.



Solicitar la entrega de algo.



Los reguladores: Son los que tienen la función de dirigir u organizar la conversación que se esté llevando a cabo entre los interlocutores. Se usan principalmente en cualquier negociación, debate, discurso, etc.

 Puede estar pidiendo una respuesta en una conversación o que es su turno de palabra.



Se pide que guarde silencio.

Los adaptadores: Consisten en esos movimientos, gestos o acciones que empleamos de forma inconsciente para conducir nuestros sentimientos o controlar nuestras respuestas, es decir con orientación adaptativa. Éstos a su vez se dividen en tres grandes grupos:

- 1- **Adaptadores sociales**, que son los que se originan en las relaciones entre personas. Por ejemplo, dar la mano cuando nos presentan a alguien o hacer reverencias.
- 2- **Adaptadores instrumentales**, Son actos aprendidos para hacer una tarea. Lavar, destapar, extraer, etc. Por ejemplo, el gesto de subirse las mangas, indica que ya estamos preparados para hacer o para enfrentarnos a algo.
- 3- **Adaptadores de subsistencia**, cuyo origen se relaciona con la existencia de necesidades orgánicas, como por ejemplo alimentarse, descansar, gestos relacionados con





EDUCACIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



DIRECCIÓN GENERAL DE EDUCACIÓN
TECNOLÓGICA INDUSTRIAL Y DE SERVICIOS

Subsecretaría de Educación Media Superior
Dirección General de Educación Tecnológica Industrial y de Servicios
Dirección Académica e Innovación Educativa
Subdirección de Innovación Académica

Actividad. Pega en el recuadro del **ANEXO 6* imágenes de revistas, periódicos o impresiones de internet donde muestres dos imágenes de actos de habla no verbales visuales y una imagen por cada categoría de actos de habla no verbales gestuales. Así mismo, escribe el significado de cada una.

ACTIVIDAD DE CIERRE. A modo de reforzar tus conocimientos, contesta el siguiente crucigrama del **ANEXO 7*. Lee con atención las oraciones y escribe la palabra que corresponda.





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

ACTIVIDAD DE APERTURA. Con el fin de que te familiarices con algunos conceptos que te serán útiles en este apartado, da respuesta a la siguiente Evaluación Diagnóstica, argumentando tus respuestas:

1. Cuando un vendedor llega y nos halaga, ¿Con qué intención crees que lo haya hecho?
2. ¿Qué intenciones tendrán las personas al argumentar? Menciona todas las que se te ocurran
3. ¿Qué relación existe entre el contexto donde argumentamos y la intención con la que se argumenta?
4. ¿Es válido intentar ganar una discusión sabiendo que estamos equivocados? ¿Por qué?
5. ¿Por qué será importante la dimensión ética a la hora de argumentar?





ACTIVIDAD DE DESARROLLO. Lee el siguiente texto. Después realiza las actividades según se indique.

¿Por qué argumentan las personas?

Hemos hablado de la importancia de los argumentos, pero ahora cabe preguntarse, ¿con qué intención argumentan las personas? Quizá lo hacen para ganar la discusión o para defender la verdad o para hacer lo que es más justo. Esas y otras intenciones están dentro de los intereses de las personas al argumentar.

Es necesario tomar en cuenta que cada argumentación es distinta, no sólo en temática sino en las personas involucradas, en algún momento será necesario modificar la forma en la que argumentamos de tal manera que nuestra intención sea cual sea, se cumpla. Lo anterior lo podemos resumir diciendo que debemos observar el contexto para adecuar nuestros argumentos y hacerlos efectivos, es decir que se logren nuestras intenciones.

El asunto del contexto no es específico de la lógica, todos tenemos una noción del contexto y sabemos, por ejemplo, que hacer un chiste en un velorio donde todos lloran desconsoladamente puede ser poco apropiado. Es decir, un chiste en un funeral puede estar fuera de contexto.

En lógica idealmente no debería importar el contexto para que nuestro argumento fuera eficaz o no eficaz. Pero en la vida real sí que es crucial que atendamos al contexto si queremos tener éxito en los intercambios argumentativos, lograr nuestras intenciones.

Piensa en la siguiente situación, ¿usarías los mismos argumentos para establecer tu postura con un grupo de feministas que en una asamblea pro vida? Seguramente no y haces bien. Las intenciones detrás de los argumentos suelen ser dos principalmente: defender la verdad o convencer al receptor.

La importancia de lograr convencer a los demás tomando en cuenta el contexto y otros aspectos, tiene mucho tiempo en la tradición occidental y está conectado con un problema que suele ser importante para las sociedades a saber: la dimensión ética.

Cuando el filósofo Platón y su maestro Sócrates estaban vivos y haciendo filosofía tenían una disputa con un grupo de filósofos llamados sofistas. Lo que tanto Sócrates como Platón les reclamaban a estos filósofos era que no les interesaba la verdad, ni lo bueno, simplemente enseñaban a las personas a ganar discusiones, aun cuando no tuvieran la razón.

Al conjunto de técnicas con la intención de ganar discusiones simplemente por ganar se le da el nombre de erística. Platón y Sócrates, por el contrario, defendían el arte de la dialéctica que es el arte de argumentar para llegar a la verdad y no la discusión sólo para ganar.





¿Es ético intentar ganar discusiones, aunque sepamos que estamos equivocados? La respuesta es compleja, lo que si podemos afirmar es que la dimensión ética está involucrada en todas las esferas de la vida humana y la argumentación no es la excepción.

Otro aspecto muy interesante es el tópico sobre por qué hay personas que son tan hábiles a la hora de argumentar y a otras no se les facilita tanto. Para responder esto hay que señalar que hay personas que nacen con un talento natural, sabemos por ejemplo que Sócrates sin haber recibido una educación demasiado esmerada era capaz de ganar en las batallas argumentativas a cualquiera de su época.

Sócrates era capaz de generar argumentos de manera espontánea y con un nivel de profundidad y elocuencia como nunca se ha visto, lamentablemente no hay un modo de enseñarle a las personas a tener el talento creativo de Sócrates. Argumentar bien requiere varios elementos: estar atento, tener una buena cultura general, conocer lógica, tener elementos retóricos, práctica y algo muy importante, entender el contexto donde estoy argumentando.

Finalmente, no olvides que las personas argumentan por diversas razones, pero son dos las principales, convencer o defender la verdad. Y las personas adecúan sus argumentos dependiendo cuál de ellas sea la que se busca. Si queremos defender la verdad es muy poco probable que insultemos a nuestro oponente, pero si sólo queremos ganar la discusión es mucho más probable que se usen estos tipos de ofensas, suelen ser efectivas.

Actividad. Completa a tabla del **ANEXO 8*.





LA ESTRUCTURA DE LOS ARGUMENTOS.

Conexión

Para poder entender la estructura de los argumentos es necesario recordar que lo más importante en la lógica el hecho de pensar, es decir, el uso de la razón. Del tal modo que la lógica como rama del saber filosófico resulta ser base de todo conocimiento, e incluso, modera:

- ❖ El uso de la razón en todas las ciencias,
- ❖ El empleo de los mismos razonamientos para analizar la razón misma,

y es una ciencia, pues tiene los siguientes atributos: Objetividad, racionalidad, búsqueda de la verdad, validez y método. *En este sentido Irving Copy M. (2011) define a la lógica como:*

“el estudio de los métodos y principios que se usan para distinguir el razonamiento bueno (correcto) del malo (incorrecto)”.

Entendamos por razonamiento como el proceso que el entendimiento realiza hacia la verdad. De esta forma, razonar es el acto más pensante y coherente del que podemos presumir como seres humanos.

2.1. La conformación de los argumentos.

La pregunta que cabe de inicio es: ¿cómo están formados los argumentos? Recordemos que los argumentos están compuestos de Proposiciones. Pero en los argumentos también podemos encontrar intenciones y diferentes contextos. Es decir, “el argumento es una herramienta que ayudará en un momento determinado a decidir en el diálogo quién tiene la razón y por qué y quién no la tiene. Recuerda que una discusión crítica se genera entre una o varias personas”³.

³ HERNÁNDEZ, Sergio, “Lógica”, Editorial FCE, p. 32.





En fin, con la utilización de los argumentos es claro, se quiere resolver un problema o levantar polémica, de manera personal o general. De tal suerte que cuando algún tema ya está agotado o suficientemente tratado no provoca discusión argumentativa; pero en los temas que si se requiere aclaración porque no se tiene clara idea de que sea verdad o mentira, entonces si se requiere información e investigación, que demuestre quien tendría la razón (verdad).

1. Los elementos que deben incluir los argumentos ¿cómo los puedo identificar?

En general, los argumentos se componen de premisas y conclusiones, donde y de acuerdo con **Aristóteles**, el padre de la lógica, **las premisas** cumplen la función de ser antecedentes propios y necesarios para acceder a la conclusión, que puede compararse a una idea principal (tesis). Para este fin, es indispensable aclarar que las conclusiones no siempre se van a presentar al final del argumento, de hecho, existen ocasiones en las que pueden encontrarse al inicio o la mitad del mismo.

Para la lógica y la filosofía **las premisas son aquellas proposiciones que anteceden a la conclusión**. Esto quiere decir que dicha conclusión deriva de las premisas, aunque éstas pueden ser falsas o verdaderas. Por ejemplo:

PREMISA 1: “A los seres humanos les gusta el mar”.

PREMISA 2: “Facundo es un ser humano”.

Conclusión: “A Facundo le gusta el mar”.

¿La conclusión es falsa o verdadera? ¿Será cierto que a Facundo le gusta el mar? Opina.





En otros casos, las premisas pueden ser verdaderas y, sin embargo, la conclusión. Ejemplo:

Premisa 1: “Todos los lunes, Fernanda se despierta a las 8:00 de la mañana”.

Premisa 2: “Hoy, Fernanda se despertó a las 8 de la mañana”.

Conclusión: “Hoy es lunes”.

“Las premisas pueden ser juicios universales o particulares, o simples razones; además puede haber una, dos o más premisas en un argumento dependiente de su estructura y lo complicado de este”⁴. Se debe aclarar que los juicios son los actos mentales de las premisas.

En cambio, **la conclusión** es el “**enunciado o juicio que establece la idea final del argumento...La conclusión es la afirmación que la otra persona acepte y es verdadera si son correctas las premisas que la fundamentan, y si no es así, es muy probable que haya un error en el razonamiento**”⁵. En un argumento puede existir una, dos o varias conclusiones dependiendo también de la estructura de éste.

En muchas ocasiones sucede que es difícil distinguir entre premisas y conclusiones a simple vista. Cuando esto sucede la manera más fácil de identificar cuando una proposición es premisa o conclusión si nos fijamos en ciertos **INDICADORES** que no son otra cosa que conectores cuya función principal es identificar el momento en que se presenta una premisa o una conclusión. Si no hubiera indicadores la conclusión se conoce preguntando: ¿qué se está tratando de probar en el argumento?

⁴ Ibid p. 33

⁵ Ibid, p. 36





A continuación, se presenta una lista de dichos indicadores, pero sin tratar de agotarlos, solo se trata de los más usados.

INDICADORES DE PREMISAS	INDICADORES DE CONCLUSIÓN
Por las siguientes razones	Se concluye que
Considerando que	Entonces
Teniendo en cuenta	Por lo tanto
Siendo que	Es claro/obvio que
Ya que	Luego
Puesto que	Por eso
Dado que	En vista de que
A raíz de	De modo que
La razón es	Por las razones indicadas
Pues bien	De esto se concluye que
Debido a que	Podemos afirmar
Por un lado	Para finalizar
Mientras que	De ahí que
Partiendo de	De esta manera
En vista de que	Se puede decir que





Tomando en cuenta que	Consecuentemente
-----------------------	------------------

A continuación, se dará un ejemplo:

Primero:

ARGUMENTO: “Podemos afirmar que mereces unas vacaciones, teniendo en cuenta que has aprobado todas las materias”

PREMISA: Teniendo en cuenta que (INDICADOR DE PREMISA) has aprobado todas las materias.

CONCLUSIÓN: Podemos afirmar que (INDICADOR DE CONCLUSIÓN) mereces unas vacaciones.

Actividad. Observa en el siguiente link el video *“si quiere cambiar el mundo empieza por tender tu cama”*

<https://www.youtube.com/watch?v=K7EXpNPLLoU>. Después, considerando la información del video elabora tres argumentos tomando en cuenta la lista de cotejo (*ANEXO 8.2) para evaluarlos.

ARGUMENTO 1:

ARGUMENTO 2:





ARGUMENTO 3:

ACTIVIDAD DE CIERRE. Lee la siguiente información sobre el Modelo de Toulmin y después realiza lo que se te indique.

¿Cómo surge el modelo de Toulmin?

Los primeros antecedentes de la investigación educativa sobre argumentación datan de mediados del siglo XX, cuando algunos autores comenzaron a plantear severas críticas a la lógica formal. Desde los tiempos de su fundador, el filósofo griego Aristóteles, la lógica había pretendido convertirse en una ciencia deductiva comparable a la matemática. Sin embargo, tal como han sostenido sus críticos, la tradición aristotélica ha supuesto una enorme simplificación respecto de la riqueza y complejidad del lenguaje ordinario. Las críticas más importantes a la lógica formal surgieron de los trabajos seminales de Stephen Toulmin, quienes, además de dar origen a la teoría moderna de la argumentación, pueden considerarse los principales impulsores del movimiento de lógica informal, que significó una ruptura definitiva con la tradición aristotélica, al desplazar el interés hacia la retórica, el lenguaje natural y la argumentación dialógica.

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.





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





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.





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”.



ACTIVIDAD. Analiza el siguiente argumento y llena el cuadro del **ANEXO 9*, 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”.

ACTIVIDAD. Con el fin de corroborar tus conocimientos adquiridos de este tema, da respuesta al siguiente cuestionario subrayando la respuesta correcta.

1. 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:

- b) La aserción en el modelo de Toulmin b) La evidencia en el modelo de Toulmin
c) La reserva en el modelo de Toulmin d) El respaldo en el modelo de Toulmin

2. Considera que un “argumento” es una estructura compleja de datos que involucra un movimiento que parte de una evidencia (grounds):

- a) Immanuel Kant b) Irving Copi
c) Aristóteles d) Toulmin

3. Habla de las posibles objeciones que se le puedan formular:

- a) Respaldo b) Reserva
c) Cualificador modal d) Garantía

4. Es una estructura compleja de datos que involucra un movimiento que parte de una evidencia y llega al establecimiento de una aserción:

- a) Modelo argumentativo de Toulmin b) Argumento según Toulmin
c) Intención argumentativa d) Argumento

5. ¿Cuál es el elemento principal del modelo de Toulmin?

- a) Reserva b) Aserción o tesis
c) Garantía d) Respaldo





6. Son tres pasos del modelo de Toulmin:

- a) Respaldo, generalización, cualificador
- b) Presuposición, respaldo, generalización
- c) Presuposición, inferencia pragmática, generalización
- d) Respaldo, cualificador modal y reserva

BIBLIOGRAFÍA:

- IRVING, M. Y COHEN, C. (S.F.) Introducción a la Lógica, Ed. Limusa Noriega, 2ª Ed. Pp. 808.
- HERNÁNDEZ, S. (2019) "Lógica", Editorial FCE, Primera Edición 2019, pp. 160.
- RAMÍREZ, J., & GARCIA, R. (2018). Lógica, págs. 41-42, México: Stanford.
- Bohórquez C. y Soriano M. (2020) Lógica. México: Gafra.
- Piñón D. y Nava J. (2019). México: Esfinge.





2° PARCIAL

Aprendizaje esperado: Evaluar si se cumplen, y de qué manera, las intenciones argumentativas en diferentes contextos.

ACTIVIDAD DE APERTURA. Con el fin de que te familiarices con algunos conceptos que te serán útiles en este apartado, resuelve la sopa de letras del **ANEXO 10*.

ACTIVIDAD DE DESARROLLO. Lee el siguiente texto y contesta lo que se te solicita.

El juego

Rosa y Mariana se observaron la una a la otra como si se encontraran en una batalla campal. Habían decidido verse a la hora del receso, en la parte más lejana de la escuela para llegar a un acuerdo. Durante meses habían mirado a Valentín, el chico nuevo de la escuela, y aunque no eran las mejores amigas tampoco estaban dispuestas a dejar su amistad por un chico.

Por eso decidieron llegar a un acuerdo.

- Las dos vamos a tener la oportunidad de acercarnos. Aquella que lo convenza se va a quedar con él. ¿Cómo ves? — dijo Rosa, con una sonrisa maliciosa que asustó un poco a Mariana.
- Me parece que no valdría la pena algo así. Es una mala idea — opinó Mariana, pero sabía que su amiga no era de las personas que aceptaba un no por respuesta.
- Otra vez con lo mismo. Yo lo vi primero pero no sé quién por “envidiosita” me lo quiere quitar. Así que en esta ocasión mejor aceptamos las condiciones de la apuesta. Pero ya no digas nada porque ahí viene...

Valentín pasó delante de ellas y no pudieron ocultar la sonrisa al ver al joven alto, aunque delgado; se notaba que hacía ejercicio y siempre olía a fresco. No era el más guapo, pero sí llamaba la atención de dos amigas que estaban dispuestas a todo por tenerlo.

Pasaron varios días para que Rosa se acercara a Valentín. Aplicó una estrategia clásica: tirar algunos cuadernos como si se tropezara. Él notó que los cuadernos volaron en medio de la explanada y le ayudó sin preguntar nada.





- Fíjate por dónde caminas.
- Lo siento, es que ando como ida. De esas veces que uno quiere que se le cumplan los deseos que pide. Acaba de ser mi cumpleaños y pedí un deseo.
- Muy bien — le contestó Valentín un poco desconcertado de cómo lo miraba la joven —, parece que tienes algo en el ojo.
- No, así son los míos de lo más normales. Los tuyos son muy bonitos.
- Muchas gracias, pero me estás poniendo incómodo. Valentín encogió los hombros y dio un paso atrás.
- Valentín, es que no sabes lo mucho que me gustas... desde que te vi ya no puedo pensar en otra cosa. Estoy enamorándome.

Rosa no se percató de que Valentín ya se había ido desfavorido. No tardó ni un minuto en desaparecer cuando caminó hacia la puerta del salón audiovisual de la escuela. A lo lejos se veía una Mariana preocupada del juego en que se metía.

Al otro día, Valentín se encontraba cerca de la biblioteca para regresar una novela que le encargaron leer en un proyecto de Lectura, expresión oral y escrita. Cuando la entregó a la responsable, miró de reojo a Mariana, quien llevaba el mismo libro que acababa de leer.

Valentín se acercó a decirle:

- Hola, veo que te gusta esa lectura. A mí me encantó porque habla de una chica que se enamoró de su mejor amigo, pero él está enamorado de otra. Si te gustan las historias románticas te va a gustar.
- Sí me llaman la atención, pero también he leído varias clásicas, como *Drácula*, *Frankenstein* y una novela contemporánea que se llama *Déjame entrar*. Todas son novelas de terror y he concluido que son mi género favorito —dijo Mariana con una sonrisa de oreja a oreja.
- Ya vi las películas también. A mí me gustan mucho más las películas que las novelas. Las películas son escapes de la realidad y cada vez que las veo me siento como si viviera otra vida. ¿Te gustaría ir al cine conmigo?

La pregunta le cayó de golpe a Mariana, que no se esperaba una reacción de esa naturaleza. Se quedó muda de la impresión.

- No sé qué decirte. Déjame ver... mhh... Sí, ¿Cuándo?, ¿a qué hora?, ¿dónde?
- Donde tú quieras. Eres mi invitada.





A partir de ahí Mariana y Valentín comenzaron a salir continuamente. La química que había entre ellos era notoria y al parecer todo fluyó rápidamente. No fue hasta que Rosa se armó de valor para acercarse a Valentín fuera de la escuela en el lugar donde él esperaba a Mariana justo antes de que ésta llegara.

- ¿Puedo decirte algo, Valentín? —preguntó Rosa, y él solo se encogió de hombros—. Sólo te pido que me escuches: Mariana y yo nos pusimos de acuerdo para ver a cuál de las dos le hacías caso. Yono pude quizás porque me puse nerviosa, pero ella lo consiguió. Ahora son novios, pero, supongo que no te dijo esto... ¿o sí?
- Claro que me ha dicho — mintió Valentín, que en ese preciso momento experimentaba una incomodidad.
- ¿En serio? — preguntó Rosa, y se sintió una tonta al ver que no surtían efecto sus palabras. En ese momento una mano recorrió su hombro haciéndola reaccionar. Mariana estaba detrás de ella.
- ¿Qué haces aquí? — le preguntó con un tono de voz que denotaba coraje.
- Nada. Sólo vengo a contar la verdad, pero creo que ya te adelantaste.

Mariana agachó la cabeza como primera reacción. Valentín esperaba una respuesta, pero se quedó en silencio.

- Quizás era momento de decir lo que realmente sucedió.

Actividad. Discute las siguientes preguntas con alguno de tus familiares, y escribe la conclusión, en el ***ANEXO 11**, a la que llegaron en cada una de ellas.

1. ¿Por qué es importante convencer a una persona?
2. ¿Usar el chantaje o la fuerza es válido para convencer a una persona?
3. ¿Crees que las mujeres deben ser las primeras en declararse a un chico?, ¿por qué?
4. ¿Cuál de las dos convenció mejor a Valentín?
5. ¿Utilizar argumentos es mejor que no hacerlo?
6. ¿Es más fácil convencer o persuadir? ¿Hay alguna diferencia entre las dos?
7. ¿Es necesario argumentar para conseguir lo que queremos?
8. ¿Cuándo hay que decir la verdad para que los problemas no se hagan más grandes?
9. ¿Podemos argumentar con mentiras?, ¿por qué?





II. Redacta en un párrafo lo que harías tú en el lugar de Mariana. ¿Qué le dirías a la persona que te gusta para que te perdonara?



ACTIVIDAD DE CIERRE. Lee el siguiente texto.

Intenciones argumentativas.

Cuando hablamos de intenciones nos viene a la mente el acto de habla ilocucionario. Como recordaras, es la intención del emisor al dar un mensaje o, en este caso un argumento. Las intenciones argumentativas pueden variar porque nuestros propósitos no siempre son los mismos. Estas intenciones se pueden clasificar en convencer, persuadir, investigar, cuestionar, polemizar, explicar, justificar, demostrar y deliberar.



- a) **Convencer** es incitar, mover, con razones a alguien a hacer algo o a mudar de dictamen o de comportamiento. En esta intención lo importante es lograr que el otro acepte nuestro argumento, aunque posteriormente no realice ningún cambio en su acción.

Un ejemplo es convencer a alguien de que fumar es malo para la salud argumentando que el cigarro daña los pulmones y provoca, en un periodo no muy prolongado, un enfisema pulmonar. Convencer a una persona no necesariamente significa que esta cambiara su conducta, pero, al menos, uno de los participantes gana la discusión.

- b) **Persuadir** proviene del latín *persuādēre*, que significa 'inducir', 'mover', 'obligar a alguien con razones a creer o a hacer algo'. Este concepto es muy importante para las teorías argumentativas porque son uno de los principales propósitos en los diálogos deliberativos, debates o conferencias: lograr en los demás un cambio en la perspectiva del tema tratado y que por ejemplo, podemos citar a un padre tratando de persuadir a su hijo de que estudie una ingeniería en vez de una licenciatura, argumentando que si estudia la primera opción tiene más posibilidades de conseguir un buen trabajo, en este caso se trata del punto de vista del padre y sus argumentos se basan en los beneficios económicos de una carrera.
- c) **Investigar** consisten en indagar información, ya sea a través de un método científico o de forma empírica, para llegar a una conclusión sobre un tema. Por lo general se manejan la observación, una hipótesis y una conclusión. Estos argumentos demostrarían un avance en la ciencia en descubrimientos de curas para enfermedades o explicaciones sobre fenómenos naturales, por mencionar algunos. Muchos investigadores requieren enormes sumas de dinero para desarrollar sus proyectos. Los argumentos sirven para demostrar



lo que proponen como verdad científica. La mayoría de las tesis universitarias utilizan los argumentos como recursos para demostrar una teoría en específico.

Investigar usando la argumentación nos llevaría a nuevos tratamientos médicos o avances científicos en beneficio de la humanidad. Argumentar abre la posibilidad de nuevas formas de llegar al conocimiento.

- d) **Cuestionar**, del latín *quaestionare*, es controvertir un punto dudoso, proponiendo las razones, pruebas y fundamentos de una y otra parte o también poner en duda lo afirmado por alguien. En este caso una persona cuestiona a otra sobre las ideas que tiene sobre religión, política o cualquier tema de actualidad.
- e) **Polemizar** del griego *polemízein*, significa ‘luchar’, ‘combatir’; ‘sostener o entablar una polémica’. En este caso es cuando a alguien no le parece una postura moral sobre un tema determinado. Si una persona expresa una postura contraria a otra debe darse el espacio para argumentar sobre el tema, en vez de cerrarse o evitar la confrontación. Crear controversia no es difícil en sociedades que comentan y tienen perspectivas diferentes. Es por eso que existen las reglas de la discusión, las cuales ayudan a aminorar las agresiones y a buscar alternativas en conjunto. Las reglas de discusión se analizarán más adelante.
- f) **Explicar** es la manera de dar a entender un cierto tema a los demás. Se intenta la comprensión de un tema para un fin determinado. En este caso no se pretende modificar una conducta, pero se amplía el panorama de lo que se sabe para comprender mejor. Como se observó en el tema del contexto de la argumentación, es preciso no confundir opinión con argumento porque “no existe argumento si una opinión o una posición no se defiende con, al menos, una razón una prueba o alguna afirmación justificándola. Todo argumento, por definición está dirigido al objetivo de demostrar la verdad”.
- g) **Justificar** proviene del latín *iustificare* y significa ‘probar algo con razones convincentes, testigos o documentos’. En este caso las personas buscan la aceptación por parte de los demás de un código de conducta, ya sea personal o de una comunidad. Los políticos utilizan argumentos para explicar por qué realizan una acción determinada en beneficio de la sociedad; los abogados, al defender a un cliente de un delito.
- h) **Demostrar** es la comprobación de una idea para que esta sea aceptada por los demás; es importante recalcar que el argumento empleado revele lo expuesto y no se desconfié de su veracidad.
- i) **Deliberar** consiste en analizar los pros y los contras antes de tomar decisiones sobre un tema determinado. A través de sus gobiernos democráticos, las sociedades modernas buscan generar propuestas que sean aceptadas por todos sus miembros. Con ayuda de la argumentación se exponen sus ideas y se logran acuerdos. Además, cualquier comunidad requiere actividades de esta naturaleza, porque un argumento facilita la toma de mejores decisiones para todos.





ACTIVIDAD. Completa la tabla del **ANEXO 12*, siguiendo las indicaciones que ahí te señalan.

Aprendizaje esperado: Emplear distintos argumentos en función de la intención argumentativa.

Aprendizaje esperado: Emplear distintos argumentos en función de la intención argumentativa.

ACTIVIDAD DE APERTURA. Recorta cada una de las proposiciones del **ANEXO 13* y ordénalas como premisas y conclusión formando cuatro distintos argumentos en la tabla del **ANEXO 13.2*

Con base en el orden que les diste a tus argumentos, reflexiona y contesta las siguientes preguntas.

¿Por qué le diste ese orden a cada uno de los argumentos?

¿Cuáles son las similitudes y diferencias que encuentras en la estructura de los distintos tipos de argumentos que formaste?



ACTIVIDADES DE DESARROLLO. Lee y analiza el siguiente texto, después, contesta lo que se tesolicita.

TIPOS DE ARGUMENTOS:

ARGUMENTO DEDUCTIVO

La validez es una propiedad exclusiva del argumento deductivo y consiste en que, si suponemos que las premisas son verdaderas, la verdad de la conclusión se infiere necesariamente de ellas. Esto ocurre porque en un argumento deductivo no obtenemos en la conclusión más información que la que ya está contenida en las premisas, de tal forma que la conclusión sólo hace explícito algo que ya está dicho en las premisas de manera implícita. Así, pues, si suponemos la verdad de las premisas, no hay manera de que nuestra conclusión sea falsa.



La validez tiene que ver con la estructura del argumento y no con su contenido, es decir, para determinar si un argumento deductivo es válido no nos interesa corroborar si el contenido de las oraciones en que se expresan las premisas es de hecho verdadero, sino simplemente lo suponemos y de ahí observamos si se sigue la conclusión necesariamente.

Para ilustrar mejor la idea de validez de los argumentos deductivos podemos pensar en un contenedor que adentro tiene dulces que son del sabor "verdad". Dado que la conclusión está contenida en las premisas (en este caso en el contenedor) o surge de ellas, no hay manera de que la conclusión sea falsa, es decir, si se introduce la mano en el contenedor para sacar de ahí la conclusión, ¿Hay manera que de estos dulces (que simulan a las premisas de un argumento deductivo) salga una conclusión que sea falsa? La respuesta es ¡No!, necesariamente siempre se obtendrá un dulce con el sabor "verdad". Otra manera de decirlo técnicamente es que de la verdad necesariamente se sigue la verdad, no hay manera de que se concluya una falsedad.

En un argumento deductivo siempre *suponemos* que las premisas son verdaderas y, si esto es así, no hay manera de que la conclusión sea falsa, pues está sacada de esas premisas. Por eso se dice que, si el argumento es válido, la verdad de la conclusión se sigue necesariamente de las premisas.



Por ejemplo:

Todas las canciones de los Beatles llegaron al primer lugar de popularidad. Cielito lindo es una canción de los Beatles.

∴ Cielito lindo llegó al primer lugar de popularidad



Si queremos determinar si este argumento es válido tenemos que preguntarnos:

¿Si suponemos que las premisas son verdaderas la conclusión se sigue necesariamente de ellas?

Suponemos que es verdad que “Todas las canciones de los Beatles llegaron al primer lugar de popularidad” y suponemos que “Cielito lindo es una canción de los Beatles” ¿se sigue necesariamente entonces que Cielito lindo llegó al primer lugar de popularidad? La respuesta es sí, eso me indica que el argumento es válido.

Como se puede advertir, no requerimos ir a confrontar con la realidad si efectivamente lo que se afirma en las premisas es verdadero, simplemente lo suponemos, pues la validez tiene que ver con la estructura del argumento, con ver si hay una lógica interna en la manera en cómo se relacionan sus elementos, en observar si la conclusión es coherente en relación con lo que se afirma en las premisas, es decir, si la conclusión se desprende o infiere necesariamente de dichas premisas.

Otras estructuras deductivas con las que es deseable te vayas familiarizando son:

Si p entonces q	Si p entonces q	p o q	Si p entonces q
No q	P	No p	Si q entonces r
∴ No p	∴ q	∴ q	∴ Si p entonces r

ARGUMENTO INDUCTIVO

Un argumento inductivo es el que, a partir de la observación de una propiedad definida en un número suficiente de individuos de una clase determinada, generaliza en la conclusión la propiedad observada y la atribuye a todos los miembros de esa misma clase. Esta generalización vale tanto para los casos observados como para todos los de su especie no observados.



A diferencia de los argumentos deductivos, cuya conclusión no ofrece información nueva y por estos sus conclusiones son necesarias, los argumentos inductivos en su conclusión nos ofrecen información nueva, es decir, información no incluida en las premisas, y por ello su conclusión es probable. ¿Cuál es esa información nueva? La que se refiere a los casos no observados, pero de los cuales inferimos poseen también la propiedad atribuida a los casos observados; de esta forma generalizamos las propiedades observadas en todos los miembros de esa clase, incluyendo los casos no observados. Ésta es la información no incluida en las premisas y la que nos obliga a anteponer la palabra “probablemente” a nuestra conclusión, pues cabe la posibilidad que, al revisar los casos no incluidos en las premisas, éstos no cumplan con la propiedad atribuida y entonces la conclusión no sea verdadera; por eso sólo presumimos que la conclusión es probable y no necesaria.

Veamos un ejemplo:

- 1) Juan es un recién nacido y llora cuando tiene hambre.
 - 2) Óscar es un recién nacido y llora cuando tiene hambre.
 - 3) Silvia es un recién nacido y llora cuando tiene hambre.
 - 4) Diana es un recién nacido y llora cuando tiene hambre.
 - 5) Tomás es un recién nacido y llora cuando tiene hambre.
 - 6) n...
- ∴ Probablemente todos los recién nacidos lloran cuando tiene hambre.





Observa el siguiente esquema para entender por qué en un argumento inductivo la conclusión es probable y no necesaria como en los deductivos.



La estructura del argumento inductivo es 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.
- n...

∴ Probablemente todos los individuos que pertenecen a la clase X tienen la propiedad P.

Para entender la estructura del argumento inductivo debemos poner atención en los individuos que observamos, la clase a la que pertenecen y la propiedad que poseen en común.





RECAPITULEMOS LAS CARACTERÍSTICAS DEL ARGUMENTO INDUCTIVO

- De un argumento inductivo no podemos decir que sea válido o inválido, sino correcto o incorrecto. Esto se debe a que el argumento inductivo no propone conclusiones necesarias, sino conclusiones probables; sin embargo, el que una conclusión de un argumento sea probable no implica que se trate de un mal argumento.
- En todos los argumentos inductivos la verdad de las premisas sólo permite suponer, en el mejor de los casos, que es probable que la conclusión también lo sea. La probabilidad de la verdad de la conclusión aumenta con el descubrimiento de nueva evidencia que la corrobora, pero nunca se puede obtener una conclusión absolutamente verdadera o necesariamente verdadera, ya que la evidencia futura siempre puede refutarla.
- A diferencia del argumento deductivo, en el que sólo importa la estructura para determinar su validez, en un argumento inductivo importa no sólo la estructura sino también el contenido para determinar su corrección; esto significa que en este tipo de argumentos sí nos comprometemos de hecho con la verdad de las premisas, y es ello lo que le da fortaleza a nuestra conclusión.
- En el caso de los argumentos inductivos, las premisas son el resultado de observaciones o de experiencias.
- La conclusión de un argumento inductivo es una generalización, a diferencia de los argumentos analógicos, en el que se concluye con la alusión a un caso o varios, pero sin llegar a generalizar la propiedad a todos los miembros de una clase.

Algo importante cuando construimos argumentos inductivos es anteponerle la palabra probablemente a la conclusión y tomar como fundamento un número suficiente de casos para, conbase en ellos, afirmar la conclusión. Esto fortalecerá nuestra conclusión y evitará que cometamos falacias.





ARGUMENTO ANALÓGICO

El argumento analógico es aquél en el que a partir de la semejanza establecida en las premisas entre dos o más objetos en uno o más aspectos, se concluye la similitud de otro u otros objetos (sin pretender abarcar la totalidad) en algún otro aspecto, sobre la base de que todos los objetos comparados poseen algo en común. Es importante saber que no todos los argumentos analógicos se refieren exactamente a dos cosas o exactamente a una sola propiedad. Al margen de estas diferencias numéricas, todos los argumentos analógicos tienen la misma estructura.



La estructura del argumento analógico es la siguiente:

- 1) **a, b, c** y **d** tienen todas las propiedades **p** y **q**.
- 2) **a, b** y **c** tienen toda la propiedad **r**.

Por lo tanto, probablemente **d** tiene la **propiedad r**.

Pongámosle contenido a la estructura:

- 1) Las películas “Dogville”, “Manderlay”, “Bailando en la obscuridad” y “Melancholía” son del director **Lars Von Trier**.
- 2) Las películas “Dogville”, “Manderlay” y “Bailando en la obscuridad” tienen **guiones muy interesantes**.

Por lo tanto, probablemente “Melancholía” tenga un **guión muy interesante**.





Como podemos observar en el ejemplo, a partir de mis experiencias pasadas con las películas de Lars Von Trier infero que si veo alguna nueva de este mismo director tendrá un guion interesante, sobre la base de que las otras que he visto y que son del mismo director han tenido un guion muy interesante. Algo que no debes olvidar es que, al igual que en el argumento inductivo, la conclusión de un argumento analógico es siempre probable. El que los objetos comparados tengan características relevantes en común es importante para afirmar la verdad de la conclusión, pero es lógicamente posible que el objeto nuevo no cumpla con la propiedad que le adjudicamos. Es decir, es posible que vea la película “Melancolía” y resulte no tener un guion interesante.

La conclusión de un argumento analógico no pretende ser necesaria, sino tan sólo tener más o menos probabilidad de ser verdadera. Como podemos observar, al igual que en el argumento inductivo, en el argumento analógico el hecho de que su conclusión sea probable no lo convierte en un argumento malo o incorrecto, pues no todos los argumentos buenos tienen que cumplir con el requisito de necesidad en la conclusión; así, se puede tener un argumento bien hecho aun cuando su conclusión sea probable.

RECAPITULEMOS LAS CARACTERÍSTICAS DEL ARGUMENTO ANALÓGICO

- Para evaluar un argumento analógico hablaremos no de validez, sino de corrección. Así, diremos que un argumento analógico es correcto si las propiedades que se establecen como eje de la analogía son relevantes para arribar a la conclusión, y además si se antepone la palabra probablemente a su conclusión.
- La conclusión de un argumento analógico no pretende ser necesaria, sino sólo tener más o menos probabilidad de ser verdadera. El hecho de que los objetos comparados tengan características relevantes en común es importante para afirmar la verdad de la conclusión. Sin embargo, es lógicamente posible que el objeto nuevo no cumpla con la propiedad que le adjudicamos a pesar de las propiedades significativas que comparte con el resto.
- Las premisas son resultado de observaciones o experiencias.
- La conclusión establece un solo caso particular o puede establecer varios, pero no generaliza la propiedad observada para todos los casos.
- La corrección de un argumento analógico depende de la estructura y el contenido.





ARGUMENTO ABDUCTIVO.

Es una forma de inferencia lógica, también de tipo inductivo, que se basa en datos para presentar una hipótesis como conclusión a partir de hechos con una relación aparente entre sí. Los criminólogos basan sus hipótesis en este tipo de argumentos para encontrar a un presunto culpable de un delito. Hay hechos que a simple vista no guardan mucha relación, pero que al conectarlos conducen a formular una hipótesis. El nombre de abducción se lo debemos al filósofo norteamericano del siglo XIX Charles S. Pierce. Significa llevar (la mente) a otra parte: de los hechos a su interpretación.



Según el diccionario de la RAE, una hipótesis es una suposición de algo posible o imposible para sacar de ello una consecuencia y se establece provisionalmente como base de una investigación. Ésta puede confirmar o negar la validez de aquélla.

Esta suposición provisional (también conocida como conjetura) nos ayuda a conectar los hechos presentados para concluir el argumento. Las premisas sólo brindan cierto grado de probabilidad a la conclusión.

Los pasos para formular un argumento abductivo son:

1. Definir el tipo de hipótesis que habrá de ser aceptada.
2. Identificar lo que pretende explicar.
3. Identificar cuál sería la única causa posible entre la hipótesis y lo que pretende explicar.
4. Formular la relación entre esas dos.

Ejemplo:

Premisa 1: La lavadora no funciona

Premisa 2: Si hay luz en la casa y todos los aparatos están funcionando.

Conclusión: La lavadora tiene un corto circuito.



Como puedes ver, la conclusión está hecha en hipótesis o conjetura. No está estableciendo que sea totalmente verdadero. Debe pasar por una comprobación. En este caso sería un especialista en electricidad quien averiguaría lo que le pasó realmente a la lavadora.

ACTIVIDAD. Observa las situaciones que se presentan en el ***ANEXO 14** y determina qué tipo de argumento de los que observaste en la lectura anterior se aplica en cada una de ellas.

ACTIVIDAD DE CIERRE. Lee cuidadosamente los argumentos que aparecen en el ***ANEXO 15** y determina a que tipo corresponden: **deductivo, inductivo, analógico o abductivo.**





Aprendizaje esperado: Evaluar la manera en que se fundamentan los argumentos, formular posibles objeciones frente a un argumento y formular respuestas en contra de esas objeciones.

ACTIVIDAD DE APERTURA. Lee el siguiente texto.

LA ARGUMENTACIÓN COMO PRÁCTICA CRÍTICA Y AUTOCRÍTICA.

Para que la argumentación funcione como un instrumento de evaluación de nuestra forma de ser y pensar es esencial que la información proporcionada sea de fuentes confiables y apegadas a leyes científicas. Por eso sus elementos se deben revisar para encontrar información adecuada que sustenta su veracidad.



Datos.

Una forma de respaldar los argumentos (Como lo señalamos anteriormente cuando abordamos el modelo argumentativo de Toulmin) es incluir garantías que aporten fuerza, soporte y fundamento a mi argumento. En cualquier tema que investigues veras que son necesarios datos que apoyen a las premisas. El concepto proviene del latín *datum* que significa “cosa o suceso dado”, Al principio se refería a cualquier cosa dada, pero más tarde se especializó a hechos o información. En este sentido, dato es “la información sobre un hecho, un suceso o un objeto que permite su conocimiento exacto que también puede servirte para deducir las consecuencias derivadas de un acontecimiento”¹. Los datos se dividen en:

- + Datos de respaldo
- + Datos probabilísticos





Datos de respaldo.

Son los que provienen de una autoridad científica, algún libro sagrado, las investigaciones científicas, avaladas por una entidad escolar o comunidad, así como personas de alto rango con una autoridad para hablar sobre el tema (abogados, doctores, líderes religiosos, entre otros). Se considera un argumento débil porque su uso dependerá del punto de vista y subjetividad de las personas.

Ejemplo.

-La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos indica en su artículo 4° que el varón y la mujer son iguales ante la ley. Por lo tanto, Hombre y mujer son iguales por ley porque lo dice la Constitución Política.

En este ejemplo al nombrar a la constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos este dato puede dar valor o fuerza por la autoridad que emite.

Datos probabilísticos.

Estos datos se apoyan en la probabilidad de que ocurra algún evento. En este caso se utilizan muestras o encuestas auxiliares a la conclusión.

Ejemplo:

Premisa 1: *Según las últimas encuestas, uno de cada tres adolescentes de entre 14 y 17 años toma alcohol en exceso.*

Premisa 2: *El alcohol en exceso causa diferentes problemas físicos y mentales.*

Conclusión: *Por lo tanto, es muy probable que los adolescentes tengan problemas físicos o mentales por el consumo excesivo de alcohol.*

Los datos probabilísticos están sustentados en investigaciones previas, como estudios científicos de universidades, encuestas realizadas por algún organismo o medio periodístico, y con base en la estadística de ciertos grupos para determinar las tendencias de las personas o descripciones de sus hábitos, condiciones de refutación o posibles excepciones.

Argumento principal y subargumento.

Los argumentos el conjunto pueden sustentar una teoría o tesis de cualquier tipo de investigación. En algunos protocolos son necesarias numerosas razones para apoyar las ideas y tener mejores garantías.





Argumento principal.

Nos referimos a un elemento esencial, es decir la idea base en la que se origina el razonamiento, se presenta como verdadera o como la primera opción a elegir para ser defendida, suele coincidir con la idea principal del argumento.

Ejemplos:

El ejercicio es fuente de salud en las personas.

El uso de remedios naturales, como té o infusión, auxilian en enfermedades como lagripe o la influenza.

El embarazo adolescente causa deserción escolar y desalienta a las mujeres a seguir estudiando.

Subargumentos

Son los enunciados auxiliares del argumento principal, ya sea como razones, ventajas o desventajas antes de llegar a una conclusión final.

Ejemplo de un argumento con argumento principal y subargumento.

Argumento principal: *El emprendimiento es la solución para generar ingresos económicos.*

Subargumento 1: *El dueño de un negocio es más libre para tomar decisiones y es su propio jefe.*

Subargumento 2: *El dueño necesita recursos, ser organizado y tiempo para lograr que el negocio fluya.*

Conclusión: *Por lo tanto, emprender un negocio requiere de mayor dedicación.*

Recursos argumentativos.

Los recursos argumentativos se utilizan principalmente para apoyar la tesis de un tema en particular. Estos recursos además se aplican de forma escrita u oral, dependiendo del manejo y la estructura de su redacción. Entre ellos se encuentran los ejemplos, los contraejemplos, las citas, las explicaciones, la presentación de la información y los lugares comunes.





Ejemplos.

Los ejemplos son explicaciones de un tema o de un concepto con objetos cotidianos o relacionados con la persona a la que se trata de informar. En este caso, la asignatura de lógica es el mejor ejemplo porque cada uno de los temas hemos utilizado ese recurso.

Contraejemplos.

A veces es necesario demostrar lo contrario de lo ejemplificado. Este recurso ayuda a ver el otrolado de la moneda y sobre todo a contradecir las generalizaciones que se hacen sobre un juicio determinado. Por ejemplo.

Tenemos un caso en el que proporcionamos como ejemplo la proposición: *A todos los jóvenes les gusta bailar.*

Y como contraejemplo tendríamos la proposición: *Mauricio es joven y no le gusta bailar.*

El método por contraejemplo se aplica de manera muy particular para demostrar la falsedad de proposiciones cuya hipótesis está construida mediante un "cuantificador universal". Esto es, se aplica para demostrar la falsedad de una proposición que tenga una conclusión referida para "todos los elementos de un cierto conjunto".

¿Qué entender por un contraejemplo?

Para demostrar la falsedad de proposiciones de este tipo, basta exhibir un elemento que satisfaga la hipótesis de la proposición, pero que no satisfaga su conclusión. A dicho elemento se le conoce con el nombre de contraejemplo.

El uso del contraejemplo, es muy útil cuando uno se encuentra ante una proposición con cuantificador universal, de la cuál no se sabe si es verdadera o falsa.

Contraargumento.

Un contraargumento es un argumento utilizado a modo de respuesta frente a otro previo. Se trata de un razonamiento que resulta opuesto a un juicio precedente.

Suele decirse que un contraargumento, también aceptado como contrargumento, es una réplica o una refutación. Al argumento anterior se le opone un nuevo argumento que permite esgrimir una razón contraria.

Es importante tener en cuenta que un argumento no tiene un único contraargumento. Lo habitual es que existan múltiples contraargumentos que, a su vez, pueden resultar compatibles o contradictorios entre sí.





Tomemos el caso de las discusiones entre los miembros del movimiento terraplanista (quienes sostienen que la Tierra es plana) y los integrantes de la comunidad científica (que aseguran que el planeta es esférico). Los terraplanistas argumentan que la Tierra es una superficie plana que flota en el espacio, con la Luna y el Sol moviéndose en torno a ella. La ciencia, en cambio, presenta como contraargumento las evidencias de las imágenes satélites y de los fundamentos de la ley de gravedad para rechazar esa creencia.

Veamos ahora lo que ocurre con la polémica sobre el calentamiento global. Entre quienes rechazan que exista esta tendencia, algunos presentan como argumento ya que se han registrado otros periodos en los cuales la Tierra se calentó, por lo cual sería un fenómeno natural. Desde el otro lado, se postula como contraargumento que esas etapas se vinculan a motivos particulares como agitaciones de la órbita terrestre o la influencia solar, cuestiones incomparables con lo que producen los gases de efecto invernadero que el ser humano, con sus actividades cotidianas, emite a la atmósfera.

Refutación.

Lo primero que vamos a hacer para entender el significado del término refutar es determinar su origen etimológico. En este caso, podemos decir que se trata de una palabra que deriva del latín, en concreto, del verbo “refutare”, que puede traducirse como “rechazar y desbaratar”.

Refutar es un verbo que refiere a la acción de negar, objetar o desmentir algo a partir de la exposición de argumentos contrarios a aquello que se rechaza. Lo que se hace al refutar algo, por lo tanto, es oponerse a lo afirmado por otro u otros, esgrimiendo razones que justifican dicha oposición.

Por ejemplo: “El perito oficial, a partir de los estudios de ADN, se encargó de refutar las declaraciones del abogado defensor”, “El entrenador trató de refutar los rumores de un conflicto en el plantel al abrir las puertas del entrenamiento y mostrar a los jugadores trabajando en armonía y con sonrisas”, “No creo que nadie sea capaz de refutar este argumento”.

Veamos cómo funciona una refutación. Un político puede acusar a un intendente de no haber hechonado a favor de la salud pública durante su mandato. El intendente, ante este ataque, organiza una conferencia de prensa para refutar la acusación: allí afirma que la inversión en salud pública creció un 25% en los últimos cinco años, que se construyeron dos hospitales y que el municipio contrató quince médicos para que trabajen en diversos centros de atención. Con estos datos, por lo tanto, el intendente pretende refutar a su opositor.

A la hora de refutar las manifestaciones de otra persona, debe hacerse con un planteamiento claro y llevando a cabo tres fases:

- 1- Se procederá a exponer lo que ha dicho aquella.
2. Llega el momento de refutar. Por lo tanto, es cuando se debe proceder a puntualizar los aspectos del discurso de dicho individuo que resultan falsos, imposibles, contrarios a la lógica, que no sirven para nada y que atentan contra la buena educación. Todo eso se hará exponiéndolos y a continuación estableciendo los motivos y razones que los desbaratan por completo.
3. Es el instante de la conclusión. En esta fase lo que se debe hacer, una vez que se han expuesto los argumentos originales y la refutación





pertinente, es concluir y dejar claro al receptor porqué los primeros estaban absolutamente fuera de lugar, eran falsos o ilógicos.

Así, como hemos mencionado, este proceso se ve claramente en los debates electorales, cuando los candidatos intentan refutar a sus adversarios para así conseguir los votos de los ciudadanos. Además, también un adolescente al que su padre acusa de no estar esforzándose en el colegio, por su parte, puede refutar a su progenitor recordándole que no salió los últimos tres fines de semana para quedarse en casa estudiando. Así el joven le demuestra a su padre que sí ha hecho sacrificios para mejorar su rendimiento académico.

Dentro del ámbito de la literatura existe lo que se conoce como refutación, que viene a ser la herramienta que se usa para “desmontar” los planteamientos, teorías y textos de algunos autores. Para desarrollarla se usan recursos tales como la contradicción y el adynaton.

ACTIVIDADES DE DESARROLLO. Lee el texto del **ANEXO 16* y subraya con un color las partes que contienen datos de respaldo y, con un color distinto, las partes que contienen datos probabilísticos.

ACTIVIDAD. Lee el texto del **ANEXO 17* y resuelve lo que se presenta a continuación.

1. ¿Cuál es el argumento principal que presenta el texto?

2. Enumera, a continuación, los subargumentos o argumentos subsidiarios que refuerzan el argumento principal que se presenta en la lectura.

1. _____
2. _____
3. _____

ACTIVIDADES DE CIERRE. Construye un contraejemplo para cada uno de los siguientes planteamientos.





1. Todos los policías fuman.

Contraejemplo: _____

2. La mayoría de los perros son bravos.

Contraejemplo: _____

3. A muchos adolescentes solo les gusta estar en redes sociales.

Contraejemplo: _____

4. Ningún animal es dócil.

Contraejemplo: _____

5. No hay ninguna cura efectiva para el dolor de cabeza.

Contraejemplo: _____

6. Todas las materias son aburridas.

Contraejemplo: _____

7. Las ciudades de Latinoamérica son peligrosas por un alto índice de criminalidad. Contraejemplo: ____

8. Todos los hombres son unos golpeadores.

Contraejemplo: _____

9. Todas las mujeres son celosas.

Contraejemplo: _____

10. Los perros son más cariñosos que los gatos.

Contraejemplo: _____

ACTIVIDAD. Consulta la información del texto del **ANEXO 18* y resuelve lo que se presenta a continuación.





1. Del texto leído, identifica, subraya y transcribe el argumento principal.

2. ¿Consideras que la violencia es un fenómeno que está presente en las relaciones sociales de los jóvenes actualmente? ¿Por qué?

3. De los tipos de violencia vistos en la lectura ¿cuáles identificas como más recurrentes en tu contexto?

4. ¿Estás de acuerdo con lo que afirma el argumento principal que subrayaste? Justifica tu respuesta

5. Construye un contraargumento para refutar el argumento principal del artículo.





6. ¿Qué alternativas de solución propondrías para erradicar la violencia en todas sus manifestaciones y promover con ello una cultura de paz y no violencia?

BIBLIOGRAFÍA:

- Argueta H. & Linares M. (s.f.) Método por contraejemplo. México: UNAM, DGTIC. Recuperado de: http://newton.matem.unam.mx/calculo1/Logica/l_logica11_d.html
- Hernández, S. (2019). *Lógica*. México: FCE, SEP, UEMSTIS. Pp. 74-79
- Porto, J. y Gardey, A. (2019). *Definición de contrargumento*. Definicion.de. Recuperado de: <https://definicion.de/contraargumento/>
- Porto, J. y Merino, M. (2014). *Definicion de Refutar*. DEFINICION.DE. Recuperado de: <https://definicion.de/refutar/>
- Hernández, S. (2019). *Lógica*. México: FCE, SEP, UEMSTIS. Pp. 66-67
- Rodríguez Jiménez, G. (2021). *Lógica, razonamientos*. UNAM. Recuperado de: <http://objetos.unam.mx/logica/razonamientos/pdf/>
- Hernández, S. (2019). *Lógica*. México: FCE, SEP, UEMSTIS. Pp. 58-60
- Hernández, S. (2019). *Lógica*. México: FCE, SEP, UEMSTIS. Pp. 145 -147





3er PARCIAL

Aprendizaje esperado: Argumentar siguiendo las reglas de una discusión crítica.

ACTIVIDAD DE APERTURA. Con el fin de que te familiarices con algunos conceptos que te serán útiles en este apartado, responde a las siguientes actividades según se te indique.

I. Dibujando una línea, relaciona las dos columnas. Empareja cada regla que debe cumplir un argumento para estar seguros que logrará su propósito y la definición correcta.

Regla de relevancia	No se desvía a temas distintos del tema seleccionado para el discurso.
Regla de modo	Estamos seguros de la veracidad de la información que proporcionamos.
Regla de cantidad	Proporciona la información justa para sostener el argumento.
Regla de cualidad	El argumento está estructurado de manera clara, precisa, ordenada y sin ambigüedades.





II. Lee cada información y señala claramente la regla correcta

1. *Conociendo a qué tipo de auditorio nos enfrentaremos, podremos hacer inferencias sobre el comportamiento que podemos esperar en el público.*

- a) Cultura del receptor b) Riqueza léxica del auditorio c) Punto de vista y empatía

2. *Es importante contar con información sobre la forma en que se expresa nuestro auditorio para que nuestros argumentos tengan el impacto deseado.*

- a) Riqueza léxica del auditorio b) Punto de vista y empatía c) Cultura del receptor

3. *Generar un ambiente ameno puede contribuir a que el público reciba de manera positiva nuestros argumentos.*

- a) Cultura del receptor b) Punto de vista y empatía c) Riqueza léxica del auditorio

III. Lee con atención el texto introductorio al tema.

La adecuación de un argumento es adaptarlo con base en ciertas reglas, normas y principios que parten de las características del emisor, el receptor, el tema a tratar y el auditorio al que será dirigido.

Es importante evaluar todos los elementos anteriores; ya que, dependiendo de ello, nuestros argumentos sobre un tema pueden resultar apropiados o inapropiados, de acuerdo al contexto. Además, se debe evaluar si es adecuado al momento para saber si es oportuno o no lo es.

La adecuación de un argumento debe realizarse justo antes de llevarse a cabo el discurso que se ha planeado; ya que, las condiciones contextuales pueden cambiar y, por tanto, también los argumentos pueden cambiar.

Recuerda: el objetivo de los argumentos es convencer o persuadir a los oponentes o a las personas a las que se dirige el mensaje.

Lograr ese objetivo dependerá, no solo de la estructura y validez de los argumentos; sino, de su pertinencia.





Actividad: Tras haber leído la información anterior, en tus propias palabras, explica brevemente:

¿Por qué es importante la adecuación de los argumentos?

ACTIVIDAD DE DESARROLLO: Revisa la información disponible en el siguiente cuadro

Entre los aspectos que debemos indagar para evaluar la pertinencia de nuestros argumentos podemos mencionar tres aspectos:

1) La cultura del receptor	Una vez que conozcamos a qué tipo de auditorio nos enfrentaremos, podremos hacer inferencias sobre el comportamiento que podemos encontrar en el público y el impacto que podrá llegar a tener nuestro discurso
2) La riqueza léxica del auditorio	Será importante contar con información sobre la forma en que se expresa nuestro auditorio y las palabras que utiliza al comunicarse. Además, enterarnos de los modismos y regionalismos puede ayudar para que nuestros argumentos tengan el impacto deseado.
3) El punto de vista y la empatía	Generar un ambiente ameno puede contribuir a que el público reciba de manera positiva nuestros argumentos. Por ello, conocer previamente los puntos de vista de nuestros oyentes, puede ayudarnos a favorecer que el diálogo sea fluido.

Actividad: Completa la tabla del **ANEXO 19* con base en la información anterior; imagina una situación que ejemplifique cada aspecto y anótala en el espacio correspondiente.





Para asegurarnos que nuestros argumentos lograrán el propósito que nos hemos planteado, es necesario evaluar cuidadosamente que se cumplan las siguientes reglas:

Regla de cantidad



Proporciona la información justa para sostener el argumento.

Regla de cualidad



Estamos seguros de la veracidad de la información que proporcionamos.

Regla de relevancia



No se desvía a temas distintos del tema seleccionado para el discurso.

Regla de modo



El argumento está estructurado de manera clara, precisa, ordenada y sin ambigüedades.

Actividad: Identifica cada regla para el logro de los propósitos de nuestros argumentos en la Sopa de Letras de ***ANEXO 20**.

ACTIVIDAD DE CIERRE. Revisa con atención la siguiente información.

Además de esas reglas, para estar seguros que nuestro argumento logrará su propósito, debemos tomar en cuenta otros factores:

- La conclusión está bien relacionada con las premisas.
- El argumento es objetivo; o sea, no se basa en creencias o emociones, sino en la realidad misma.
- Sus premisas son verdaderas o probables.
- Se respalda en argumentos de personas reconocidas o expertos en el tema.
- La argumentación es coherente





- Las palabras utilizadas son claras y pertinentes.
- El argumento ofrece datos suficientes para ser entendido.
- Los argumentos son entendibles según la cultura, lenguaje, edad y características del auditorio.
- Las ideas se enfocan, implícita o explícitamente, hacia las intenciones planeadas.
- El argumento logra anticipar los contraargumentos que ofrecen los oponentes para poder refutarlos.

Actividad. Para dar cierre con el tema abordado, contesta lo más sincero posible la AUTOEVALUACIÓN del **ANEXO 21*.

Argumentar siguiendo las reglas de una discusión crítica.

ACTIVIDAD DE APERTURA. Recorta los elementos de la columna “A” y de la columna “B” del **ANEXO 22*, ordénalas de modo que empates cada regla de la actitud dialéctica con su definición.

Las cosas que quieres siempre son posibles, solo que la forma de conseguir las no siempre es evidente. El único obstáculo real en tu camino hacia una vida plena, eres tú y puedes ser un obstáculo considerable, ya que cargas con las inseguridades y la experiencia del pasado.





Actividad: Lee con atención el texto introductorio sobre las reglas básicas de conducta y la forma de entablar una argumentación.

Generalmente, cuando las personas expresamos argumentos con la convicción de persuadir a los otros sobre la validez de alguna opinión o punto de vista particular, muy a menudo por motivos de imposición o desconocimiento o por la manera que lo realizamos bloquean cualquier vía de diálogo, lo cual a su vez deriva de una imposibilidad para llegar a un acuerdo o entendimiento mutuo de las posturas individuales de cada participante.

En este sentido, la necesidad de poseer criterios que nos permitan organizar la presentación de las argumentaciones, se hace evidente. A continuación, se presentan algunas reglas básicas de conducta y la forma para entablar una argumentación ideal.

Regla 1. Dentro de una argumentación únicamente tendrá valor los argumentos o pruebas que los exponentes logren expresar, por ningún motivo deberá entrar a escena algún tipo de factor externo como preferencias ideológicas u ideas de otra índole.

Regla 2. Para hacer tu argumento más convincente, es recomendable que este respaldado por evidencia verídica y relevante presentada a través de algunos ejemplos. Ten en cuenta que el público necesitara de alguna clase de información o sustento ideológico para creerte.

Regla 3. Un buen argumento abordara de forma directa la tesis, evitando ser ambiguo al presentar los motivos o razones que lo sustenten.

Regla 4. La formulación de las tesis y argumentaciones, deberán formularse bajo los criterios de evaluación argumentativa.

Regla 5. Se dará por vencedor al argumentador que haya logrado que su contrincante haya aceptado la tesis como verdadera y que, en consecuencia, cambie de opinión y posición.

Regla 6. En el caso en donde un exponente logre demostrar que su contrincante está equivocado, es siempre recomendable brindar el tratamiento más justo posible y no intentar humillar a éste. Recuerda que los mejores argumentos se llevan a cabo cortésmente y sin enojo.

Actividad: Lee la lectura “Los tres filtros” *ANEXO 23 y después responde a las siguientes preguntas.





1. ¿Crees que Sócrates tiene claras ciertas reglas para no caer en discusiones sin sentido? ¿Sí? ¿No? ¿Por qué?

2. ¿La historia ofrece buenas razones para respetar reglas y criterios en el intercambio dialógico? ¿Sí? ¿No? ¿Por qué?

3. ¿En el intercambio de información es importante aplicar ciertos criterios, como en el caso de Sócrates?

4. ¿Qué opinas acerca de la información que tiene que ser verdadera, buena o necesaria?

5. ¿El texto refleja situaciones reales de nuestros contextos, en las que no se respetan reglas de diálogo e información?

6. ¿Identificas los momentos de diálogos críticos, en situaciones reales de nuestros contextos? ¿Sí? ¿No? ¿Por qué?

7. ¿Aplicas las reglas de las discusiones pragmatialécticas? ¿Sí? ¿No? ¿Por qué?

Actividad: Lee con atención el siguiente texto





Etapas al argumentar en un diálogo.

Un diálogo argumentativo es un tipo de interacción comunicativa, en el que, un determinado número de participantes, expresan sus ideas o mensajes, con apego a ciertas reglas que los comprometen a cooperar para que se alcance el objetivo.

¿Qué objetivos tiene el dialogo argumentativo?

1. **Prever** que se presenten situaciones que no permitan la continuidad del diálogo.
2. **Resolver** cualquier desacuerdo que se pueda presentar durante dicho desacuerdo.
3. **Avanzar** en la exposición de las ideas y buscar acuerdos que beneficien a las distintas partes.

Para lograr estos fines se propone una secuencia de etapas diseñadas para dar orden y estructura a los argumentos presentados por los distintos exponentes, éstas están divididas en cuatro fases:

Primera fase	Etapas de Apertura	Los participantes acuerdan el tipo de diálogo y las reglas de cortesía que lo regirán. Se establece el tiempo del que dispondrá cada exponente, el turno de la palabra, la admisión del derecho de réplica, los recursos argumentativos y los tipos de actos de habla que se pueden emplear.
Segunda fase	Etapas de Confrontación	Se define cual eje del tema o problema a discutir, y cuáles serán las posiciones que tendrá cada una de las partes respecto a éste. Ésta podría ser una situación que deba ser resuelta, una diferencia de opiniones o simplemente un tema polémico a discutir.
Tercera fase	Etapas de Argumentación	Cada participante expone su argumento, presta atención a los demás participantes, pregunta y contesta preguntas, para favorecer el diálogo. Para cumplir estas acciones todos los participantes tendrán la obligación de utilizar los métodos previamente acordados durante la primera etapa: expondrán sus ideas en el tiempo señalado, participarán ordenadamente y no se impondrán o interferirán la participación de los demás.
Cuarta fase	Etapas de Clausura	Los participantes están de acuerdo en terminar con el diálogo, ya han alcanzado el objetivo de externar completamente las ideas y razones que poseen sobre el tema de discusión.

Las cuatro etapas anteriores, se apoyan en tres reglas que permiten que el diálogo sea dinámico y benéfico para todas las partes:





Reglas de relevancia.	Los participantes no se deberán de desviar del tema o punto a discutir.
Reglas de cooperación.	Los oponentes en el debate deberán cooperar con respuestas a las preguntas realizadas por su contraparte, tratando de ser claros y sencillos, para que su postura sea comprensible.
Reglas informativas.	En caso de ser solicitado, los participantes deberán exponer los motivos y razonamientos particulares que llevaron a sus argumentos.

Etapas de una discusión crítica.

Al modelo de Van Eemeren y Grootendorst, se le conoce como discusión crítica y sirve como instrumento teórico para analizar, evaluar y producir discursos argumentativos. Para ellos, una discusión crítica es un intercambio metódico, ordenado de actos de habla entre dos posturas, se produce un intercambio de mensajes comunicativos prácticos al realizar actividades al mismo tiempo que se habla durante el debate o discusión, como saludarnos, describir nuestra propuesta, felicitar a la contraparte, discutir de forma ordenada, aconsejamos y concordamos. Realizamos actividades con palabras. Debemos recordar que no solo importa lo que decimos, sino como lo hacemos y que intención tenemos al hacerlo.

a) Confrontación

En este caso, la confrontación sirve para exponer los argumentos iniciales que están en juego y comprender las reglas sobre los tiempos de cada uno de los participantes para la exposición de sus argumentos además del respeto y tolerancia que debe de existir entre los mismos.

Si una de las personas cuestiona el argumento del otro, este tiene el derecho de réplica. Esta regla debe ser aplicada desde un principio ya sea por un moderador o por ellos mismos. El tiempo de réplica se otorga al final de la exposición de los argumentos o ese mismo momento, todo dependerá de las partes.

b) Apertura





En esta etapa se comienza con alguno de los participantes, ya sea por medio del azar o por elección propia se eligen los roles de ponente y oponente o antagonista antes de la etapa de argumentación.

Te acuerdas las reglas a seguir:

¿Cómo el protagonista ha de defender el punto de vista inicial?

¿Cómo el antagonista ha de atacarlo?

¿En qué caso el protagonista ha defendido con éxito el punto de vista?

¿En qué caso el antagonista ha atacado con éxito?

Las reglas anteriores se aplican durante todo el proceso, y no pueden ser cuestionadas durante la misma por ninguna de las partes.

Al seguir estas reglas se disminuyen los riesgos de que alguno se sienta favorecido y se garantiza la igualdad de condiciones. Para ello se requiere la elaboración de una lista de las proposiciones aceptadas por ambas partes, y, por lo general se rescatan los hechos, verdades, normas, valores, jerarquías de valores aceptados entre ellos con el propósito de ser claros en todo el proceso argumentativo.

c) Argumentación

En esta etapa, los interlocutores exponen los argumentos dependiendo de la postura tomada anteriormente por cada uno de ellos. Atacar y defender puntos de vista de manera concluyente implica no sólo el contenido de lo que se dice sino el cómo se dice y el para qué.

d) Conclusión

En esta última etapa se dan las consideraciones finales. Los participantes cierran con en la conclusión mediante la determinación del resultado final (puede o no conducirles a abrir una nueva discusión).

El final debería de ser la resolución de una diferencia de opinión. En realidad, se concluye por la determinación conjunta de los participantes al reconocer los resultados obtenidos. Ellos pueden decidir también si se conduce a una nueva deliberación o no.

En la tabla propuesta por Van Eemeren, podemos encontrar la distribución de los actos de habla en las distintas etapas de una discusión crítica. Al referirnos a un uso declarativo es cuando algunos de los participantes piden la definición de un concepto que no sea claro, especificar lo que se quiere decir o ampliar la información que no comprende alguna de las partes.





I	CONFRONTACIÓN
Asertivos	Expresar un punto de vista.
Compromisorios	Aceptar o rechazar de un punto de vista, mantener el rechazo de un punto de vista.
Directivos	Requerir un uso declarativo (definición, especificación, ampliación, etc.).
II	APERTURA
Directivos	Retar a que se defienda un punto de vista.
Compromisorios	Aceptación del reto de defender un punto de vista.
	Acuerdo en premisas y reglas de la discusión.
	Decisión de empezar la discusión.
Directivos	Requerimiento de un uso declarativo.
III.	ARGUMENTACIÓN
Directivos	Requerir argumentos del oponente o antagonista.
Asertivos	Avanzar en la argumentación de las dos partes
Compromisorios	Aceptación o no aceptación de la argumentación.
Directivos	Requerir un uso declarativo.
IV.	CONCLUSIÓN
Compromisorios	Aceptación o no aceptación de un punto de vista.
Asertivos	Mantener o rechazar un punto de vista.
	Establecer el resultado de la discusión.
Directivas	Requerimiento de un uso declarativo.





ACTIVIDAD DE CIERRE. Lee la siguiente información.

Reglas de actitud dialéctica

Van Eemeren, profesor de la Universidad de Ámsterdam junto a su colega Rob Grootendorst desarrollaron la teoría pragmadialéctica de la argumentación. Al referirnos a pragmadialéctica, como lo hemos estado analizando desde el primer parcial, la comunicación es fundamental en el proceso dialógico y aplicar estas reglas aminora las contrariedades que pueden surgir además de calmar los ánimos si algunas de las partes se cierran a aceptar las ideas contrarias. Para mejorar la actitud de los que dialogan entre sí, los autores mencionados con anterioridad acuñaron diez sencillas reglas para tomarlas en cuenta por los participantes:

<i>Regla 1 de la libertad.</i>	Las partes no deben impedirse unas a otras presentar puntos de vista o ponerlos en duda. Nadie debe callar a ninguno de los participantes a través de ruidos o interrupciones. Estar atentos al oponente es un principio incluso de ética: no hagas lo que no quieres que te hagan.
<i>Regla 2 de la carga de la prueba.</i>	Una parte que presenta un punto de vista está obligada a defenderlo si la otra parte le solicita hacerlo. El pedir replica es importante sobre todo para exponer un punto de vista libremente y dar la oportunidad al otro para aclarar algún punto confuso anteriormente.
<i>Regla 3 del punto de vista.</i>	El ataque de una parte en contra de un punto de vista debe referirse al punto de vista que realmente ha sido presentado por la otra parte. Cambiar de tema es una táctica muy utilizada, sobre todo cuando se cuestiona en un punto en general. No se debe de atacar a la persona con algo que no se ha dicho o tergiversar la información proporcionada.
<i>Regla 4 de la relevancia.</i>	Una parte sólo puede defender su punto de vista presentando una argumentación que esté relacionada con ese punto de vista. Utilizar un argumento para defender ese punto de vista debe de cumplir con los criterios de relevancia, verdad y suficiencia. De lo contrario sería muy difícil realizar esta regla.
<i>Regla 5 de la premisa implícita.</i>	Una parte no puede presentar algo falsamente como si fuera una premisa dejada implícita por la otra parte, ni puede negar una premisa que él mismo haya dejado implícita. Una premisa implícita se refiere a una razón con una suposición falsa o errónea que ayude al otro a ganar. Por ejemplo, dar por hecho que un acto es bueno solo porque el fin lo sea.





<i>Regla 6 del punto de partida.</i>	<p>Ninguna parte puede presentar falsamente una premisa como si fuera un punto de partida aceptado, ni puede negar una premisa que representa un punto de partida aceptado.</p> <p>Cuando una razón está dada por hecho entre las dos partes, no se puede negar o al revés. Esto sucede cuando alguno de los oponentes le resulta difícil para su argumentación adaptar esa razón a su discurso.</p>
<i>Regla 7 del esquema argumentativo.</i>	<p>Una parte no puede considerar que un punto de vista ha sido defendido concluyentemente si la defensa no se ha llevado a cabo por medio de un esquema argumentativo apropiado que se haya aplicado correctamente.</p> <p>El respeto y apego a las reglas previamente establecidas es básico para no aplicar otras formas de argumentar, sin previo aviso, dentro de la conversación.</p>
<i>Regla 8 de validez.</i>	<p>En su argumentación las partes sólo pueden usar argumentos que sean lógicamente válidos o que sean susceptibles de ser validados explicitando una o más premisas implícitas.</p> <p>Apegarse a la validez es necesario para cumplir con las argumentaciones en la discusión.</p>
<i>Regla 9 de Cierre.</i>	<p>Una defensa fallida de un punto de vista debe tener como resultado que la parte que lo presentó se retracte de él y una defensa concluyente debe tener como resultado que la otra parte se retracte de sus dudas acerca del punto de vista.</p> <p>Aclarar puntos de vista es primordial para la buena comunicación entre las partes. Esto significa que los supuestos o las implicaturas también deben de relucir en la conversación porque son elementos que aparecen más no se dicen.</p>
<i>Regla 10 de Uso.</i>	<p>Las partes no deben usar formulaciones que resulten insuficientemente claras o confusamente ambiguas y deben interpretar las formulaciones de la parte contraria tan cuidadosa y tan exactamente como les sea posible.</p> <p>Preguntar al oponente con errores como preguntas complejas, donde se sobrepone en la pregunta información errónea es innecesario. Ser cuidadosos a la hora de cuestionar y no suponer cosas a la hora de preguntar cosas dichas con anterioridad por el oponente.</p>





Evaluar la adecuación de argumentos y argumentaciones en determinados contextos y circunstancias.

ACTIVIDAD DE APERTURA. Mediante una línea relaciona las dos columnas. A la izquierda encontrarás los tipos de auditorio a los que podemos enfrentarnos y en la derecha la definición de cada tipo de auditorio.

Auditorio Favorable

Los interlocutores tienen una posición definida sobre lo que se va a decir y van a ir en contra de lo que el orador/argumentador.

Auditorio En contra

Una gran cantidad de personas y con posturas que pueden ser muy bipolares.

Auditorio Laico

Este tipo se caracteriza porque tiene la facilidad de aceptar todas las aclaraciones que nazcan tanto del público como del orador.

Auditorio Simple

Los interlocutores siempre van a estar a favor de lo que diga el orador.

Auditorio Neutro

Los oyentes o interlocutores no tienen una cercanía con la información o con la persona que esté hablando.

Auditorio Universal

Este tipo de auditorio busca sensatez en la información; por lo cual, pueda ser persuadido por quien esté emitiendo el discurso.

Auditorio De masas

Se conforma por personas o grupos de personas con intereses específicos a los que se dirige el orador.

Auditorio Particular

El orador sabe que el público no va a estar 100% de acuerdo





ACTIVIDAD DE DESARROLLO. Lee la siguiente información sobre los tipos de auditorios.

"Los tipos de auditorio".

Como auditorio nos vamos a referir al conjunto de personas oyentes de nuestro discurso y nuestro argumento. El auditorio puede variar. No siempre será el mismo; ya que, el espacio y el tiempo puede determinar la audiencia: Por ello, debemos considerar los siguientes criterios: el nivel educativo que tengan los miembros del auditorio, el status socioeconómico de las personas, su preferencia política o su creencia religiosa; además, se debe tomar en cuenta el nivel de información que puedan tener esas personas. También se debe considerar el contexto en el que se desarrolle la argumentación.

Recordemos que: el contexto es todo aquello que nos rodea y le va a dar sentido a nuestra realidad y no solo nos referimos a un espacio físico; sino, al acceso a la televisión, las revistas, los libros, los periódicos, etcétera.

Actividad: analiza cada tipo de auditorio mencionado y sus características. Compara la información con el resultado obtenido en tu examen diagnóstico.





Los tipos de auditorio que vamos a mencionar son:

Tipo de Auditorio	Definición
1) Auditorio favorable:	Este tipo de interlocutores siempre van a estar a favor de lo que diga el orador; pues, comulgan con las ideas expresadas y siempre van a acreditar lo que se diga.
2) Auditorio neutro:	El orador sabe que el público no va a estar 100% de acuerdo con lo que diga; por, lo cual, debe de poner énfasis en su argumento para que cumpla el objetivo de convencerlos; ya que se encuentran en una postura inestable o bipolar sobre qué posición van a tomar, sobre lo que dice.
3) Auditorio en contra:	En este caso, los interlocutores tienen una posición definida sobre lo que se va a decir y van a ir en contra de lo que el orador/argumentador va a decir; por, lo cual, se debe de poner mucho cuidado en los argumentos que se vayan a ocupar y la información que se va a manejar para lograr un cambio que no suele ser muy positivo; por lo regular, este tipo de auditorio ya no va a cambiar de posición y lo único que se puede generar posiblemente a veces sea una polémica.
4) Auditorio simple:	Se caracteriza, principalmente, porque los oyentes o interlocutores no tienen una cercanía con la información o con la persona que esté hablando; posiblemente, no tengan una postura concreta sobre lo que se diga o no les interese. Lo importante, con este tipo de público, es mantener la atención de esas personas; pues, no tienen un interés congruente sobre lo que vas a decir.
5) Auditorio de masas:	Se caracteriza porque el argumento discursivo lo va a escuchar una gran cantidad de personas y con posturas que pueden ser muy bipolares y el orador no podrá centrarse solo en un pequeño grupo o en una persona; ya que, el argumento tiene que ser congruente con la cantidad de personas que le estén escuchando.
6) Auditorio laico:	Se caracteriza porque, a pesar de tener un interés sobre el tema, no cuenta con mucha información. El orador debe argumentar más que con un interés espiritual, con un interés humano. Este tipo de auditorio busca sensatez en la información; por lo cual, pueda ser persuadido por quien esté emitiendo el discurso.





Este tipo se caracteriza porque tiene la facilidad de aceptar todas las aclaraciones que nazcan tanto del público como del orador. No se está hablando que todos tengan una postura o una idea específica; sino que, simplemente, buscan llegar a más información a través de las objeciones y, cada vez que se les dé respuesta a estas objeciones, suele ser de manera pacífica y positiva. El auditorio universal se caracteriza por tener esa fácil apertura a nuevas ideas.

7) Auditorio universal:

8) Auditorio particular: Se conforma por personas o grupos de personas con intereses específicos a los que se dirige el orador.

Actividad: En la sopa de letras del **ANEXO 25*, identifica los siguientes términos; que, como ahora ya lo sabes, se refieren a los tipos de auditorio revisados en esta sección.

Actividad de Cierre. Para dar cierre con el tema abordado, contesta lo más sincero posible la AUTOEVALUACIÓN del **ANEXO 26*.



Evaluar la adecuación de argumentos y argumentaciones en determinados contextos y circunstancias.

ACTIVIDAD DE APERTURA. Con el fin de que te familiarices con algunos conceptos que te serán útiles en este apartado, resuelve la sopa de letras del **ANEXO 27*.

Actividad. Lee el texto del **ANEXO 28*, después juega el papel de periodista o reportero y redacta una nota periodística para realizar una autoevaluación; por último, contesta las siguientes preguntas:

¿conoces a alguien cercano a ti que le haya afectado las Fake News?

¿todos los medios de comunicación son confiables?

¿de qué manera podrías reconocer que una noticia es falsa?





ACTIVIDAD DE DESARROLLO: Revisa la clasificación de los distintos tipos de falacias en la siguiente información:

¿Qué son las falacias?

Las falacias son enunciados o razonamientos lógicamente inválidos; pero, psicológicamente convincentes; pues, no sólo aparentan ser claros, sino que parecen tener cierta fuerza lógica.

Las falacias se clasifican en dos grandes familias: falacias formales y falacias no formales.

Falacias formales

Las falacias formales están referidas a las leyes de la lógica formal y constituyen fórmulas o esquemas de fórmulas aparentemente correctos, pero sobre los cuales un análisis lógico formal demuestra su invalidez.

Tipos de Falacias Formales	
<p>Falacia de afirmación del consecuente</p>	<p>Esta falacia se comete debido a un error de razonamiento aplicado a una relación formal de condicionalidad. Consiste en lo siguiente: se piensa que, si se da A, se da B; por lo tanto, si se da B es porque se dio A.</p>
	<p>Un caso en lenguaje natural nos aclarará mejor esto: Si estudio, entonces apruebo. Aprobé _____ ∴ Estudié</p> <p>Desde un punto de vista formal, esta falacia tiene la siguiente estructura genérica: A → B B _____ ∴ A</p> <p>El meollo de la falacia radica en lo siguiente: en una relación condicional, como lo es la primera premisa, podemos inferir que, si se da el antecedente o causa, deberá de darse necesariamente el consecuente o efecto, pero si se da el consecuente o efecto, no debe darse necesariamente la causa. Un ejemplo en lenguaje natural aclarará mejor lo dicho hasta ahora. Sea el siguiente caso:</p> <p>*Si salto el acantilado, me fracturo las piernas Me fracturé las piernas _____ ∴ Salté del acantilado</p> <p>Como vemos, es claro que este razonamiento es falaz, ya que hay un sinnúmero de modos en que uno puede fracturarse las piernas.</p>





<p>Falacia de negación del antecedente</p>	<p>Al igual que en el caso anterior, esta falacia se comete debido a un error de razonamiento aplicado a una relación formal de condicionalidad.</p>	<p>Consiste en lo siguiente: se piensa que, si se da A, se da B; por lo tanto, si no se da A, consecuentemente no se debe dar B. Un caso en lenguaje natural nos aclarará mejor esto:</p> <p>Si corro, entonces aumenta mi resistencia No corrí _____ ∴ No aumentó mi resistencia</p> <p>Desde un punto de vista formal, esta falacia tiene la siguiente estructura genérica: A → B ~ A ____ ∴ ~B</p> <p>El punto esencial de la falacia está en lo siguiente: en una relación condicional, como lo es la primera premisa, podemos inferir que, si se da el antecedente o la causa, deberá de darse necesariamente el consecuente o efecto. Pero de no darse el antecedente o la causa, no se seguirá que no deba darse necesariamente el efecto, pues dicho efecto podría tener otra causa. Un ejemplo en lenguaje natural aclarará mejor lo dicho hasta ahora. Sea el siguiente caso:</p> <p>Si voy al gimnasio, entonces mejoraré mi condición física No voy al gimnasio _____ ∴ No mejoraré mi condición física</p> <p>Como vemos, es claro que este razonamiento es falaz, ya que hay un sinnúmero de modos en que uno puede mejorar su condición física sin ir al gimnasio (por ejemplo, nadando, saliendo a trotar a la calle, paseando en bicicleta, etcétera).</p>
---	--	---

Falacias no formales





Como su nombre lo indica, son errores de razonamiento que se producen en un contexto no formalizado, esto es, en razonamientos cotidianos formulados en lenguaje natural. Están referidas a un uso inadecuado del lenguaje natural para sustentar argumentos o razonamientos.

Las falacias no formales se dividen a su vez en dos grupos: falacias de atinencia y falacias de ambigüedad.

Tipos de Falacias Formales	
Falacias de atinencia	<p>Las falacias son de atinencia cuando las premisas que se presentan no son atinentes para sustentar la conclusión que se sostiene. Esto es, las premisas son inapropiadas</p> <p>Tipos de falacias de atinencia:</p> <p>a. Accidente. Se comete esta falacia cuando aplicamos una regla general a un caso particular, al cual, por motivos de excepción o «accidentales» no es pertinente aplicar dicha regla. Por ejemplo: Como es un delito tomar aquello que no es nuestro, y la policía al intervenir a delincuentes no sólo los reduce, sino que toma las armas que estos llevan, la policía está tomando algo que no es suyo; luego, los policías están cometiendo un delito.</p> <p>b. Accidente inverso. Llamada también «generalización apresurada», consiste en generalizar cierta regla, comportamiento o conclusión no sobre la base de casos típicos, sino sobre la base de casos excepcionales. Por ejemplo: El abogado, al preparar la defensa de sus clientes, puede hacer libremente uso de los códigos y reglamentos existentes, al tiempo que puede consultar a otros colegas suyos. El médico, al estudiar una enfermedad, puede valerse de sus libros y hacer consulta a otros colegas. Por tanto, los estudiantes al dar un examen deben tener acceso libre a la información y poder consultar libremente unos con otros.</p> <p>c. Apelación a la fuerza (argumentum ad baculum). Consiste en el uso de la fuerza o la amenaza de fuerza para fundamentar una tesis o una conclusión. Por ejemplo: * Hoy no seré arquero. Después de todo, es mi pelota. * La empresa requiere únicamente de personal que llegue puntualmente, e incluso, si puede, antes. De manera que, señor X le rogamos no volver a llegar tarde. En el primer ejemplo, se comete la falacia de apelación a la fuerza debido a que la persona fundamenta el hecho de no ser arquero recordándole a sus compañeros de juego que él es el dueño de la pelota (instrumento del juego), por lo que, si no aceptan lo que él les plantea, se irá con su pelota a otro lado. En el segundo caso, se fundamenta el pedido de no volver a llegar tarde con una amenaza velada. Si el señor X vuelve a llegar tarde, posiblemente será despedido.</p>





d. Argumento contra el hombre (argumentum ad hominem). Esta falacia se comete cuando se ataca a la persona y no a lo que sostiene o piensa. Tiene dos variantes: ad hominem ofensivo y ad hominem circunstancial. En el ofensivo, se ataca directamente a la persona. Por ejemplo:

*Las tesis económicas que el Ministro de Economía sostiene son mentira, porque es un neoliberal, y los liberales son unos rateros y mentirosos.

Se comete la falacia del argumento contra el hombre porque en vez de refutar las tesis económicas del ministro mediante argumentos económicos, se las intenta refutar atacándolo y calumniándolo.

En el ad hominem circunstancial se aprovecha la coyuntura para sembrar dudas sobre algún sujeto. Por ejemplo:

Como el Primer Vicepresidente del Perú, el Vicealmirante Giampietri, es amigo de uno de los «chuponeadores», tanto él como el gobierno en su conjunto deben ser investigados, ya que de seguro están involucrados en esta práctica ilegal.

e. Argumento por la ignorancia (argumentum ad ignorantiam). Esta falacia se comete cuando se alude que una proposición o tesis debe ser verdadera, ya que no se ha demostrado su falsedad. O bien, en que debe ser falsa, ya que hasta el momento no se ha demostrado su verdad. Ejemplos:

* La mejor prueba de que Dios existe es que hasta ahora nadie ha podido demostrar que Dios no existe.

Se comete aquí la falacia del argumentum ad ignorantiam debido a que del hecho de no haberse podido probar la inexistencia de Dios, se establece la existencia de éste.

* Si bien no hemos podido probar que la empresa ha defraudado al fisco, hasta ahora la empresa tampoco ha podido demostrar de manera concluyente que no lo ha hecho. Por lo tanto, la empresa es culpable de defraudación al fisco. Aquí se comete la falacia del argumento por ignorancia debido a que pese a no haber podido probarse que ellos han cometido fraude fiscal, del hecho de no haber demostrado la empresa el no haberlo cometido se está concluyendo que sí lo ha cometido.

f. Argumento por la misericordia (argumentum ad misericordiam). Esta falacia se comete cuando para lograr que se acepte una tesis o conclusión determinada se realiza un llamado a la piedad. O sea, se alude a razones «piadosas». Ejemplos:

*Señor, mi esposo merece ese aumento porque con lo que usted le paga, apenas si nos alcanza para alimentar a nuestros cuatro hijos, por no hablar de los gastos de vivienda y servicios básicos. Además, nuestro hijo más pequeño, Luisito, quien sólo tiene tres añitos, necesita de una operación.

Se considera que en este argumento se alude al argumento por la misericordia, ya que todas las razones dadas para demostrar que el esposo merece ese aumento están basadas única y exclusivamente en lo necesitados de dinero que están. Lo lógico sería más bien demostrar que el esposo es un buen trabajador, que con su esfuerzo contribuye a la productividad y buena marcha de la empresa, y que por lo tanto merece que se le aumente el sueldo.





*Señores pasajeros, damas y caballeros, tengan ustedes muy buenas y cordiales tardes. Yo soy un joven estudiante y a la vez trabajador, que por esas cosas de la vida se encuentra desempleado. Por esta razón me veo obligado a subir a este vehículo a vender caramelos, para así poder llevar un tarro de leche o una pieza de pan a mi hogar. Por favor ayúdame, no me des la espalda y más bien levántame la moral comprándome estas golosinas a diez céntimos la unidad. Gracias.

Nuevamente, aquí se comete la falacia del argumentum ad misericordiam; pues, se alude únicamente a razones piadosas para convencernos, en este caso, de comprar caramelos. Lo lógico sería convencer a la gente que quiere o desea consumir caramelos; y, a la vez, demostrarle que los que vende tienen la mejor relación calidad-precio.

g. Apelación al pueblo (argumentum ad populum). Esta falacia se comete cuando se apela a las pasiones y al entusiasmo de la multitud con el fin de ganar su asentimiento para la aceptación, de alguna tesis o argumento. Una variante de esta falacia consiste en sostener que una tesis o conclusión debe ser aceptada porque «todo el mundo» o «la gran mayoría» la acepta. Por ejemplo:

*Tome «Inca Kola», la única bebida de sabor nacional.

Aquí se hace uso de la apelación al pueblo, pues se está aludiendo a los sentimientos patrióticos de los peruanos para que se sientan motivados a consumir dicha bebida gaseosa.

*Coca-Cola es la mejor bebida gaseosa del mundo, pues es la más consumida en un nivel global.

Aquí tenemos un caso patente de la otra variante del argumentum ad populum; pues, se intenta demostrar que Coca-Cola es la mejor bebida gaseosa porque es la más consumida. Lo lógico sería realizar análisis detallados de la composición química de cada una de las bebidas gaseosas existentes en el mercado y luego comparar estos resultados. Sólo después de ello se podría decidir cuál de toda es la mejor.

h. Apelación inapropiada a la autoridad (argumentum ad verecundiani). Se comete esta falacia cuando se apela a autoridades de un campo determinado para sustentar tesis o reforzar conclusiones de un campo distinto al de la competencia de las autoridades citadas.

*El divorcio civil es jurídicamente improcedente. La mejor prueba es la condena de este por parte de Ezequiel Ataucusi.

En este ejemplo, se comete la falacia de la apelación inapropiada a la autoridad debido a que Ataucusi era una autoridad religiosa y no una autoridad jurídica. Sin embargo, la tesis en cuyo apoyo es citado es una tesis jurídica.

*El ser humano es un ser biológicamente egoísta. La mejor prueba es que Adam Smith considera que el egoísmo es el móvil social y económico del hombre.

Nuevamente se comete la falacia del argumentum ad verecundiam, debido a que para sustentar una tesis biológica se acude a una autoridad fuera del campo de la competencia. En este caso, a Adam Smith, un economista del siglo XVIII.





i. Pregunta compleja. Se comete esta falacia cuando la pregunta que se formula supone que ya anteriormente el interlocutor ha respondido a una pregunta, aunque en realidad esta no ha sido formulada. Por ejemplo:

*¿En qué aspecto de su actual política económica cree usted que falla en gobierno?

Aquí se comete la falacia de pregunta compleja porque se está suponiendo en la pregunta inicial que existen fallos en la actual política económica del gobierno. Lo lógico sería preguntarle al interlocutor, primero, si él considera que la actual política económica del gobierno tiene fallos, y sólo si él respondiera que sí, entonces le podríamos plantear la pregunta en cuestión.

*¿Está usted de acuerdo con la política económica liberal y la prosperidad? Responda sí o no.

En ese caso, la falacia de pregunta compleja se comete porque la persona que interroga está dando por sentado que liberalismo y prosperidad van de la mano. O sea, está suponiendo que el interlocutor ha hecho también previamente esta identificación.

j. Petición de principio (petitio principii). Consiste en tomar como premisa de un razonamiento la misma conclusión que se quiere probar. En otras palabras, esta falacia se comete cuando se da por sentado aquello que se quiere demostrar.

*Como sabemos, Dios es el ser más perfecto que puede ser pensado. Pero si únicamente existiera en nuestro pensamiento, le faltaría algo para ser perfecto: el existir fuera de nuestro pensamiento. Por lo tanto, Dios debe existir. Este razonamiento (inspirado en la famosa Prueba Ontológica de la Existencia de Dios usada por San Anselmo en el siglo XI) comete la falacia de petición de principio; pues, parte de que el ateo acepta por lo menos la existencia de Dios en la propia mente, cuando es justamente eso, la existencia de Dios, sea en la mente o fuera de ella, lo que hay que demostrar al ateo, pues éste no cree en la existencia de Dios (se incluye la existencia mental).

k. Círculo vicioso (círculo in probando). Consiste en sostener la validez de la conclusión aludiendo a la validez de la premisa y, a su vez, la validez de la premisa aludiendo a la validez de la conclusión. Ejemplo:

*La mejor prueba de que los seres humanos son mortales es que Sócrates, un ser humano, ha fallecido. A su vez, la mejor prueba de que Sócrates, un ser humano, ha fallecido, es que los seres humanos son mortales.

Aquí se comete la falacia de círculo vicioso, pues se da por sentado que la mejor prueba de que los seres humanos son mortales es la mortalidad de uno de estos seres. Pero a su vez, se quiere demostrar la mortalidad de estos seres aludiendo a la mortalidad de los seres humanos: argumento circular; pues, vuelve al inicio.

Lo lógico sería sostener que se sabe que Sócrates es mortal porque ha habido un certificado de defunción, testimonios de amigos, conocidos, familiares o parientes al respecto, etcétera.

Una variante de esta falacia es definir una noción A aludiendo a una noción B, y a su vez definir esta noción B aludiendo a la noción inicial A. Ejemplo:

*Un «paradigma» es aquello en lo que cree una «comunidad científica», y una «comunidad científica» es el conjunto de personas que creen en un paradigma.





	<p>En ese caso, se comete la falacia del círculo in probando, porque se define un término («paradigma») aludiendo a otro término («comunidad científica»), pero a su vez se define este último término aludiendo al primero. Nuevamente, la estructura circular.</p> <p>Lo lógico sería definir «paradigma» en término de «comunidad científica», y «comunidad científica» en términos distintos al de «paradigma».</p> <p>I. Causa falsa (non causa pro causa). Consiste en tomar como causa de un suceso, fenómeno, acontecimiento, hecho, etc., otro suceso, fenómeno, acontecimiento, hecho, etc. que no es realmente su causa, únicamente sobre el supuesto de que el último precedió al primero. Ejemplo: *Hoy tuve un día pésimo. Todo comenzó cuando me caí de la cama. Esa fue la causa de todas mis desgracias, ya que fue lo primero que hice.</p> <p>Aquí se comete la falacia de causa falsa porque se asume que la causa de haber tenido un mal día es el primer acontecimiento negativo que sucedió ese día (la caída de la cama), bajo el supuesto de que como ese fue el primer hecho «desgraciado» del día, debe ser el causante de todos los otros hechos.</p> <p>Lo lógico sería aquí buscar determinar de manera detallada cada uno de los acontecimientos negativos del día, así como el contexto.</p>
<p>Falacias de ambigüedad</p>	<p>Las falacias son de ambigüedad cuando el significado de los términos va variando de manera sutil a media que avanza el razonamiento. O simplemente, el significado de los términos utilizados no es unívoco, sino que está abierto a múltiples interpretaciones.</p> <p>Tipos de falacias de ambigüedad:</p> <p>a. El equívoco. Esta falacia se comete cuando se utiliza un mismo término con dos significados distintos dentro de un mismo contexto. De este modo, el significado es mal interpretado llevando a establecer puntos de vistas distintos a los originales. Por ejemplo: *A: Me puse la camisa de «cuadritos». B: Qué pena, «cuadritos» se quedó sin camisa.</p> <p>En este caso, la falacia de equívoco se comete debido a que el interlocutor A entiende «cuadritos» como rayas cuadrangulares, mientras el interlocutor B entiende «cuadritos» como el apelativo de una persona.</p> <p>Todo lo que está consumado está acabado. El jefe me ha dicho que Miguel es un contador consumado. Por lo tanto, Miguel está acabado como contador.</p> <p>Aquí, la falacia se comete porque se entiende el término «consumado» de dos maneras diferentes: en la primera frase se refiere a «finiquitado» o «finalizado», y en la segunda a «experto». El no distinguir entre ambos significados lleva a la conclusión paradójica expresada en la tercera frase.</p>





b. Anfibología. Esta falacia consiste en expresarse de manera vaga poco rigurosa, hasta tal punto que una frase pueda interpretarse de diversas maneras sin que dentro de la propia frase haya manera de determinar cuál es la interpretación correcta.

* El asno de Gilberto quebró el manzano.

En esta frase se está cometiendo la falacia de anfibología, pues no se puede determinar únicamente a través de la frase si lo que se quiere decir es que Gilberto es dueño de un asno que quebró el manzano, o si Gilberto es un asno por haber quebrado el manzano.

*Se cuenta que Creso, rey de Libia, fue al oráculo de Delfos para que éste le dijera si la guerra que planeaba efectuar contra Persia sería o no exitosa. El oráculo respondió que, si él hacía la guerra a Persia, un gran reino caería. Creso, creyendo que esto predecía su victoria, se embarcó en el proyecto bélico. Luego de ser derrotado y haber logrado escapar a la muerte, envió una queja formal a Delfos. El santuario respondió que Creso no tenía por qué quejarse, pues el oráculo había dicho que, si él emprendía una campaña contra Persia, un gran reino caería, lo que efectivamente había sucedido.

En este caso, se comete la falacia de anfibología porque la predicción del oráculo «si Creso hace la guerra a Persia, un gran] reino caerá» puede ser interpretada de dos modos distintos por lo menos: bien como un triunfo de Creso sobre los persas, bien como un triunfo de los persas sobre Creso. Sin embargo, en ese contexto no hay medio de saber cuál de las dos interpretaciones es adecuada, tal como lo experimentó en carne propia el propio Creso.

c. El énfasis. Esta falacia se comete cuando se resalta o enfatiza, alguna palabra o frase dentro de un contexto más amplio puede interpretarse de manera distinta a la intención de lo que se está efectivamente diciendo. Por ejemplo:

*No debemos hablar mal de nuestros amigos.

Si esto se interpreta en el sentido de que es malo hablar mal de nuestras amistades, es correcto. Pero si se interpreta en el sentido de que podemos hablar mal de aquellos que no son nuestros amigos, entonces se comete la falacia de énfasis.

Una variante de esta falacia consiste en resaltar a propósito algún aspecto parcial de una información más amplia, con el fin de confundir o ganar el interés del lector o el oyente. Esta variante es usada profusamente en los diarios (especialmente los llamados diarios «chicha»), así como en medios de comunicación radial y televisiva. Por ejemplo:

*PELÉ COJO. El astro del fútbol protagonizará una película en la que encarna a un jugador de fútbol con una pierna artificial.

El hecho de resaltar únicamente la cojera de Pelé puede llevar al lector a pensar que, en efecto, el otrora «Rey del Fútbol» ha perdido una pierna.

d. La composición. Se comete esta falacia cuando en nuestro razonamiento transferimos al todo alguna propiedad que es exclusiva de una parte o de las partes. Ejemplos:





*Como cada una de las piezas del motor es ligera, se concluye que el motor es ligero.
Aquí, la falacia radica en que la propiedad de «ligereza» es exclusiva de cada una de las piezas considerada individualmente. Pero consideradas todas en conjunto, como están en el motor, el resultado ya no puede ser que sea ligero, sino todo lo contrario.

*Como el alumno Cristobalín estudia en el Segundo A y tiene promedio aprobatorio, todos los alumnos del Segundo A tienen promedio aprobatorio.
Nuevamente, estamos trasladando la propiedad de una parte (en este caso, el promedio de Cristobalín) al todo.

e. La descomposición. Es la contraria de la falacia anterior; pues, consiste en trasladar a las partes una característica o propiedad exclusiva del todo. Ejemplo:

*Como el aula tiene un promedio ponderado de 15,8 entonces Julito, que pertenece a dicha aula, tiene un ponderado de 15,8.
Aquí la falacia se comete porque el ponderado de 15,8 es una propiedad del todo, y no de cada uno de sus componentes (Julito incluido).

Actividad de Cierre. Lee las situaciones del ***ANEXO 29** y, basándote en la información que acabas de revisar, identifica el tipo de falacias que se comete en cada caso.

Actividad. Realiza la Autoevaluación del ***ANEXO 30**, respondiendo honestamente con respecto al tema abordado.





EDUCACIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



DIRECCIÓN GENERAL DE EDUCACIÓN
TECNOLÓGICA INDUSTRIAL Y DE SERVICIOS

Subsecretaría de Educación Media Superior
Dirección General de Educación Tecnológica Industrial y de Servicios
Dirección Académica e Innovación Educativa
Subdirección de Innovación Académica

Bibliografía:

- Plataforma COSFAC Lógica: <http://humanidades.cosdac.sems.gob.mx/logica/>
- Puerto A. (Ed) 2015 Lógica, México. Editorial: Book Mart México
- Alonso E. (Ed) 2018 Lógica, México. Editorial: ANGLO digital
- Gómez, D. (Ed) 2018 Lógica, México. Editorial: Grupo Editorial MX
- Hernández, S. (Ed) 2019 Lógica, México. Editorial: Fondo de Cultura Económica
- Falacias en los Simpson <https://youtu.be/TzhETIG1mEw>
- Di Castro, Elisabetta -Coordinadora- (2006). Requisitos para construir un buen argumento. Disponible en: <http://www.conocimientosfundamentales.unam.mx/vol2/filosofia/anexo/t01/0103.html>

