

Enfoque por competencias

Héctor Jesús Zagal Arregín
José Alberto Ross Hernández

El libro **Lógica** fue elaborado en Editorial Santillana por el siguiente equipo:

Dirección General de Contenidos
Antonio Moreno Paniagua

Dirección de Ediciones
Wilebaldo Nava Reyes

Dirección de Investigación y Nuevos
Desarrollos
Lino Contreras Becerril

Gerencia de Bachillerato
Armando Sánchez Martínez

Gerencia de Arte y Diseño
Humberto Ayala Santiago

Coordinación de Diseño
Carlos A. Vela Turcott

Coordinador de iconografía
Nadira Nizametdinova Malekovna

Coordinación de Realización
Alejo Nájera Hernández

Edición

Gabriela Valdespino Zárate

Asistencia editorial

Eslí Abril Hernández López

Revisión técnica

Karla Sánchez Félix

Corrección de estilo

Alejandrina Águila Fernández

Edición de Realización

Gabriela Armillas Bojorges

Gestión de Realización

Alma Laura Origel Romero

Edición Digital

Miguel Ángel Flores Medina

Diseño de portada e interiores

Stephanie Irais Landa Cruz

Iconografía

Juan Miguel Bucio Trejo

Digitalización de imágenes

Gerardo Hernández Ortiz

La presentación y disposición en conjunto y de cada página de **Lógica** son propiedad del editor. Queda estrictamente prohibida la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier sistema o método electrónico, incluso el fotocopiado, sin autorización escrita del editor.

© 2013 por Héctor Jesús Zagal Arreguín, José Alberto Ross Hernández y Gabriela Martínez Sainz

D. R. © 2013 por EDITORIAL SANTILLANA, S. A. DE C. V.
Avenida Río Mixcoac 274, colonia Acacias, C. P. 03240,
delegación Benito Juárez, México, D. F.

ISBN: XXXX-X

Primera edición: junio de 2013

Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.

Reg. Núm. 802

Impreso en México/Printed in Mexico

Presentación

Lógica, de la nueva serie Santillana Bachillerato tecnológico, se ha desarrollado de acuerdo con el programa de estudios establecido por la Reforma Curricular del Bachillerato tecnológico de la Secretaría de Educación Pública.

Este programa se basa en el **enfoque por competencias**, el cual se enfoca en el conjunto de conocimientos, habilidades, actitudes y valores que todo estudiante del Bachillerato tecnológico debe poner en práctica para enfrentar los retos planteados por su entorno social y familiar, y en especial para incorporarse a la educación superior o al mundo laboral.

El libro se organiza en cuatro unidades de aprendizaje; la primera se enfoca a identificar argumentos, para lo cual distinguirás argumentaciones de otro tipo de interacciones lingüísticas, premisas y conclusiones y reconocerás las intenciones en un argumento. En la segunda unidad, analizarás argumentaciones, de manera que aprendas a identificar los tipos de argumentos y a distinguir el sentido de lo que se emite cada uno. La tercera te permitirá comprender argumentaciones, para lo que descubrirás supuestos en un argumento y formularás criterios para evaluar emisiones constatativas; también podrás presentar la información de manera correcta para lograr acuerdos razonables.

La cuarta y última unidad se dedica a evaluar argumentaciones, para lo que tendrás que formular criterios para comprender lo que se emite, reconocer cuando las razones son buenas en una argumentación, así como identificar cuando un argumento que parece bueno en realidad no lo es.

La lógica es el arte de razonar de forma correcta y, como todas las artes, es un tipo de “saber hacer”. Así como un ebanista tiene el arte de trabajar con la madera, la capacidad que desarrolla el lógico es la de dar argumentos, reconocerlos, analizarlos, evaluarlos y criticarlos. El poseedor del arte de la lógica es un experto en argumentación y esto implica que pueda distinguir los razonamientos correctos de los incorrectos, ya sea en un discurso propio o ajeno.

Argumentar es, sin duda, una actividad cotidiana. Todos los días la realizamos o la presenciamos en nuestra casa, en la televisión, en la escuela y en cualquier sitio en el que interactúen dos personas que intentan ponerse de acuerdo sobre un tema en específico y ofrecen justificaciones de su punto de vista. Lo mismo podemos encontrar a un grupo de comentaristas de fútbol argumentando entre sí, que a uno de políticos, artistas, filósofos o científicos. Nadie escapa de la necesidad de ofrecer argumentos para defender sus puntos de ideas.

En el presente libro encontrarás todos los elementos necesarios para aprender el arte de argumentar de manera correcta. Para ello, es importante aprender un marco teórico, pero también llevar a cabo todos los ejercicios que se te indicarán, pues la práctica hace al maestro. ¡Mucha suerte y que lo disfrutes!

Contenido

Presentación	3
Contenido	4
Tu libro	6

1

Identificar argumentaciones	8
------------------------------------	----------

Evaluación diagnóstica	10
1.1 Los rostros del lenguaje	12
Logros	27
1.2 La construcción de argumentos	28
Logros	43
1.3 La interacción argumentativa	44
Logros	51
Integración de la unidad 1	52
Rúbricas de evaluación	53
Evaluación tipo PISA	54

2

Analizar argumentaciones	44
---------------------------------	-----------

Evaluación diagnóstica	46
2.1 Los tipos de argumentos	48
Logros	65
2.2 El sentido de un argumento	66
Logros	81
Integración de la unidad 2	82
Rúbricas de evaluación	83
Evaluación tipo PISA	84

3

Comprender argumentaciones 86

Evaluación diagnóstica 88

3.1 Los supuestos en una argumentación 90

Logros 97

3.2 La formulación de criterios para evaluar emisiones constatativas 98

Logros 107

3.3 La formulación de criterios para evaluar supuestos 108

Logros 115

3.4 La información de manera comunicable 116

Logros 125

3.5 La información para favorecer la conversación 126

Logros

Integración de la unidad 3 138

Rúbricas de evaluación 139

Evaluación tipo PISA 140

4

Evaluar argumentaciones 142

Evaluación diagnóstica 144

4.1 La formulación de criterios para evaluar comprensión 146

Logros 155

4.2 El reconocer buenas razones en una argumentación 156

Logros 167

4.3 La anticipación de objeciones, consecuencias e implicaciones 168

Logros 175

4.4 La reflexión sobre las reglas de procedimiento argumentativo 176

Logros 189

4.5 La identificación de un argumento que parece bueno 190

Logros 201

Integración de la unidad 4 202

Rúbricas de evaluación 203

Evaluación tipo PISA 204

Bibliografía y sitios de Internet 206

Tu libro Lógica está conformado por cuatro unidades de aprendizaje, organizadas con el propósito de apoyarte en la integración de los saberes necesarios para que alcances determinados niveles de desempeño.

Cada unidad contiene un número variable de secuencias didácticas que se estructuran de la siguiente manera:



Entrada de unidad

Esta sección abarca las primeras cuatro páginas de cada unidad. En la primera hallarás los *saberes* que establece el programa de estudios de la asignatura, es decir, el conocimiento (*saber*), las habilidades (*saber hacer*) y las actitudes (*saber ser*) que te conviene adoptar durante esta parte de tu proceso educativo; en la segunda aparece una representación gráfica de la relación que guarda la unidad con su contexto curricular; estas páginas iniciales son ilustradas por una imagen relacionada con el contenido. Las páginas tercera y cuarta incluyen una **Evaluación diagnóstica** que te propone enfrentar un problema para el que se des cuenta que necesitas ciertos elementos para resolverlo (resolución de problemas). Con esta evaluación inicial podrás formarte una idea amplia de los conocimientos que ya dominas acerca del tema y los que aún te hacen falta.

Secuencias didácticas

Para empezar

Esta sección expone claramente las **competencias específicas** que desarrollarás a lo largo de la secuencia, las **actividades** que realizarás, y en las que deberás demostrar la adquisición de las competencias que desarrollaste durante el tema, así como los **productos**, tanto los parciales como el principal o final, que representan los indicadores de tu desempeño durante la secuencia que se tomarán en cuenta para tu evaluación de la unidad.

Desarrollo

Es el apartado principal de cada secuencia; contiene el discurso y las actividades necesarias para que desarrolles competencias. La información y las actividades organizadas en torno a los siguientes ejes de trabajo, los cuales pueden ser simultáneos:

¿Qué necesito saber (conocimientos)... } para elaborar los productos de mi
 ¿Qué necesito saber hacer (habilidades)... } aprendizaje y evaluar mi aprendizaje?

Además de los elementos mencionados, cada secuencia incluye diferentes cápsulas y secciones que te permitirán desarrollar o ejercitar tus habilidades, descubrir tus actitudes y manifestarlas en los productos a partir de estrategias de aprendizaje. Tales secciones y cápsulas son:

Reactivación. Plantea preguntas sencillas y directas con la intención de orientar tus saberes previos a la contextualización de los contenidos de la secuencia didáctica.

Para reforzar. Es una parte fundamental del texto. En esta sección se presentarán estrategias para la solución de ejercicios relacionados con los diferentes temas.

Para argumentar. Ejercicios de mayor complejidad, con los cuales podrás desarrollar tu habilidad en la argumentación.

Glosario. Definición de conceptos más importantes, neologismos y tecnicismos.

Conexiones. Te permite relacionar el tema que estés estudiando con diversos datos de interés correspondientes a otras disciplinas del conocimiento humano.

Sabías que. Aporta información complementaria, diversa, actual e interesante.

Espacio TIC. Contiene sugerencias para consultar diversos sitios de Internet que enriquecerán la exposición del tema. Para facilitarte la consulta, todas las direcciones se agrupan en una sola: www.bachilleratoenred.com.mx/enlaces/bachtec-logica con las designaciones **enlace 1, enlace 2, enlace 3...** Estas aparecen en los recuadros correspondientes (y donde se requiera). Así solo tendrás que entrar en el sitio mencionado y activar el enlace correspondiente.

Para saber más. Ofrece cápsulas informativas con datos relevantes que profundizan en el conocimiento de algún tema particular.

Portafolio de evidencias. Da indicaciones precisas acerca de los productos de tu aprendizaje que debes conservar en un folder, una carpeta, la computadora, etcétera. Tú serás responsable de crearlo y llevar un control para guardar tus textos, ejercicios, análisis y trabajos en general como evidencias de tus desempeños y logros de aprendizaje. Te recomendamos que organices y clasifiques adecuadamente tus productos o evidencias de aprendizaje, de manera que no tengas problemas cuando necesites llevar a cabo las reflexiones y evaluaciones de las unidades.

Logros

Cada secuencia cierra con esta sección cuyo fin es proponerte un espacio para revisar tu desempeño (evidencias de aprendizaje). De tal manera, tendrás la oportunidad de reflexionar en torno a tus progresos y los productos de tu aprendizaje.

Producto final

Se mostrará el producto final o principal, el cual se podrá llevar a cabo al revisar los subproductos.

Integración de la unidad

Como cierre de la unidad encontrarás dos apartados que te ayudarán a integrar tus saberes y evaluar tu nivel de desarrollo de las competencias que se plantearon al principio del mismo; el primero es una **Recapitulación** de la unidad, que tiene el propósito de mostrarte el panorama de los contenidos temáticos que debiste adquirir durante la misma, y el segundo lo forman tres **Rúbricas de evaluación** que te facilitarán el acto reflexivo con el que ubicarás tu nivel de desempeño en relación con el desarrollo de tus competencias durante cada unidad.

En la travesía que harás por este libro tu facilitador cumplirá una función preponderante, pues su apoyo y sus enseñanzas son fundamentales; por eso debes de confiar en él. Y por lo que a ti corresponde, te exhortamos a colaborar, participar con tus compañeros y enriquecer las ideas generadas en el grupo, así como a investigar, exponer y mostrar una actitud dinámica y comprometida. No hay duda: al desarrollar tus competencias como estudiante crearás tu propio progreso.

Identificar argumentaciones



Saber

- 1.1 Los rostros del lenguaje
- 1.2 La construcción de argumentos
- 1.3 La interacción argumentativa

Saber hacer

- ◆ Desarrollar la habilidad de pensar con claridad las premisas y conclusiones válidas en el día a día.
- ◆ Identificar las intenciones en diferentes contextos.

Saber ser

- ◆ Valorar la importancia de saber argumentar en actividades cotidianas.
- ◆ Reflexionar sobre el papel de la lógica en tu vida diaria.
- ◆ Expresar ideas y conceptos coherentes y creativos, con introducciones, desarrollo y conclusiones claras.



Shutterstock/ Andress

Unidad 1: Identificar argumentaciones

Lo que debo saber

- La argumentación
- El proceso lingüístico
- La comunicación y sus elementos

Lo que aprenderé

- Actos de habla
- Premisas y conclusiones
- Argumentos implícitos e intenciones

Competencias que desarrollaré

Escuchar, interpretar y emitir mensajes pertinentes en distintos contextos mediante la utilización de medios, códigos y herramientas apropiados.

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

Contribuir al desarrollo sustentable de manera crítica, con acciones responsables.

Participar y colaborar de manera efectiva en equipos diversos.

Shutterstock/Minerva Studio



Lee el siguiente caso. Al finalizar responde las preguntas:

Dilema de Heinz

Una mujer padece un tipo especial de cáncer y va a morir pronto. Hay un medicamento que los médicos piensan puede salvarla; es una forma de radio que un farmacéutico de la misma ciudad acaba de descubrir. La droga es cara, pero el farmacéutico está cobrando diez veces lo que a él le ha costado hacerla. Él pago \$ 1 000 por el radio, y está cobrando \$ 5 000 por una pequeña dosis del medicamento. El esposo de la mujer enferma, el señor Heinz, recurre a todo el mundo que conoce para pedir prestado el dinero, pero solo puede reunir

\$ 2 500, que es la mitad de lo que cuesta. Le dice el farmacéutico que su esposa está muriendo, y le pide que le venda el medicamento más barato o le deje pagar más tarde. El farmacéutico dice: "No, yo la descubrí y voy a sacar dinero de ella". Heinz está desesperado y piensa atracar el establecimiento y robar la medicina para su mujer.

L. Kohlberg, en Martínez y Puig (1994). *La educación moral*. Barcelona: Gedisa.

1. ¿Cuáles serían las consecuencias de las palabras del farmacéutico?

2. ¿Debe el señor Heinz robar la medicina? ¿Por qué?

3. ¿Te parece adecuado el proceder del farmacéutico?

4. ¿Qué harías si fuera un familiar tuyo el que necesita la medicina?

5. ¿Qué valores se enfrentan en este caso? ¿Por qué?

6. Enumera cinco razones por las cuales deba robar la medicina y cinco por las cuales no deba hacerlo.

A favor de robar el medicamento	En contra de robar el medicamento
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

7. ¿Qué le aconsejarías hacer al señor Heinz?

8. ¿Qué argumentos utilizarías para persuadirlo de seguir tu consejo?

9. ¿Cómo puedes estar seguro de la eficacia de tus argumentos?

10. ¿Qué es lo que hace que un argumento sea bueno?

PARA EMPEZAR

Al estudiar este tema, desarrollarás las siguientes **competencias disciplinares**:

- ♦ Construir, evaluar y mejorar distintos tipos de argumentos, sobre tu vida cotidiana, de acuerdo con los principios lógicos.
- ♦ Identificar los supuestos de los argumentos con los que se trata de convencer y analizar la confiabilidad de las fuentes de una manera crítica y justificada.
- ♦ Evaluar la solidez de la evidencia para llegar a una conclusión argumentativa por medio del diálogo.

Para ello realizarás **actividades** con las que:

- ♦ Identificarás los diferentes tipos de interacciones lingüísticas.
- ♦ Diferenciarás los elementos dentro de un argumento y su relación entre sí.
- ♦ Comprenderás el papel de las intenciones que puede tener un argumento.

Los **productos** que obtendrás para demostrar que lograste las competencias y enriqueciste tus saberes acerca de la unidad serán:

- ♦ Una lista de los diferentes actos de habla que existen y ejemplificarás de manera gráfica cada uno.
- ♦ Una búsqueda en el periódico de modelos de habla para ejemplificar cada acto.
- ♦ Una búsqueda de diferentes casos literarios de actos de habla, para explicar cómo cada uno representa un acto en particular.

Como **producto final** de esta secuencia didáctica realizarás un **cuadro comparativo** con ejemplos literarios que expliquen las diferencias entre los diferentes tipos de actos de habla.

Reactivación

1. Antes de iniciar el estudio de la secuencia, reflexiona y contesta las siguientes preguntas:

a) Además de ciertas características físicas, ¿en qué nos distinguimos de los animales?

b) ¿Cuál es la diferencia entre el modo como actúa un chimpancé y la forma en que lo hace un ser humano?

c) ¿En qué se distingue la organización de las abejas de la de los seres humanos?

Expertos de pensamiento

Hace muchos siglos, los griegos definieron al ser humano como “animal racional”. ¿Recuerdas tus clases de ciencias naturales? Los seres humanos ejercemos funciones típicamente animales: crecemos, nos nutrimos, nos reproducimos y, al final, morimos. Nuestro aparato digestivo no es muy diferente del aparato digestivo de otros mamíferos superiores como los gorilas y los chimpancés.

Sin embargo, es muy claro que nos distinguimos en algo. Las abejas construyen panales admirables, pero solo los seres humanos somos capaces de levantar ciudades en lugares helados, como en Canadá; a la mitad de una laguna, como los hicieron los venecianos y los aztecas. Solo la especie humana puede alargar su expectativa de vida. ¿Sabías que en la época de la Grecia clásica la gente vivía en promedio 35 años? En la actualidad, nuestra esperanza de vida ronda los 78 años. ¡Vaya que hay un salto!

¿Qué ha hecho posible los viajes a la Luna, los trasplantes de corazón, los rascacielos, los teléfonos celulares? La razón, la inteligencia, el pensamiento. Los griegos utilizaban un término para definir al hombre como un animal racional, que te sonará conocido: *logos*. Los griegos decían textualmente que el hombre es un “animal que tiene *logos*”. En griego antiguo, *logos* significa palabra, lenguaje, razón, proporción, pensamiento. De ahí vienen términos como “lógica”, “diálogo” o “biología”.

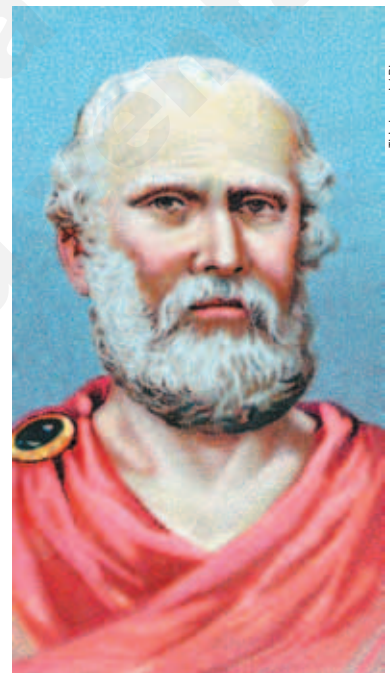
Y todo esto, ¿por qué es importante? Porque nos distinguimos de los animales por nuestra capacidad de hablar con lógica. Sin esta capacidad, la especie humana con dificultad hubiera prosperado como lo ha hecho hasta ahora.

Pero, ¿los animales no se comunican entre sí? Si tienes alguna mascota: ¿Le puedes dar órdenes? ¿Has visto a dos perros interactuando entre sí? El filósofo griego Aristóteles observó este fenómeno y concluyó que los animales son capaces de comunicarse entre sí, y lo hacen muy bien, incluso parecería que con más eficacia que el hombre. Fíjate en la fuerza de los ladridos de un perro. ¿Conoces a alguna persona que pueda gritar así de fuerte? Sin embargo, Aristóteles advirtió que la comunicación animal está limitada a lo inmediato. Los animales se comunican sentimientos de placer y de dolor, necesidades corporales inmediatas. El pájaro recién nacido pía cuando tiene hambre y la madre lo entiende. La leona en celo ruge para conseguir pareja y aparearse. El macho alfa de una manada de lobos aúlla para ahuyentar a los competidores. Los animales sí que pueden comunicarse entre su misma especie e, incluso, con otras. Los animales domésticos son el mejor ejemplo.

No obstante, observó Aristóteles, esta capacidad animal de emitir voces está limitada a unas circunstancias muy concretas. Los animales no son capaces de diseñar un estilo de vida a largo plazo, ni de transmitirse conocimientos muy elaborados, ni de contar historias. La ciencia, el arte, la literatura, la medicina solo son posibles porque los seres humanos poseemos *logos*.

Para saber más

La lógica es una disciplina de la filosofía que estudia el pensamiento con el fin de analizarlo y descubrir sus formas y correcciones. Se considera al filósofo griego Aristóteles (s. IV a. de C.) como el primero en sistematizar esta disciplina y utilizarla como herramienta filosófica para conocer el mundo.



Aristóteles (384-322 a. de C), padre de la lógica.

Conexiones

Para conocer más sobre las características de la comunicación entre diferentes especies animales pide a tu profesor de Lectura, Expresión Oral y Escrita bibliografía para obtener más información.

Sabías que

¿Cuando una abeja obrera encuentra una buena fuente de alimento regresa al panal y comunica su descubrimiento a las otras abejas ejecutando una danza en forma de ocho?

¿Tienes hermanos pequeños? Fíjate cómo, gracias al lenguaje, podemos transmitirle en unas semanas miles de años de experiencia acumulada. ¿No te maravilla que un niño de 5 o 6 años ya sepa manejar la pantalla táctil de una computadora o de un teléfono celular?

Las abejas construyen panales maravillosos, pero acumulan muy poco conocimiento. Nosotros, en cambio, aprovechamos el conocimiento de muchas generaciones.

Ahora mismo, mientras lees este texto, estás aprovechando los descubrimientos e inventos de cientos y cientos de personas. Date cuenta, por ejemplo, de la tecnología del papel, de la imprenta y, para no ir más lejos, de la escritura alfabética. ¿Crees que podrías haber inventado tú solo la escritura? ¿Y los números arábigos? Todo esto es posible porque los seres humanos somos capaces de pensar y de hablar. Nuestro lenguaje va más allá de la mera transmisión de estados de ánimo; somos capaces de comunicar realidades abstractas. Y cuando hablamos de realidades abstractas no pienses en ecuaciones o fórmulas químicas, piensa en cosas tan sencillas, en apariencia, como el dinero. ¿Qué significa un billete de 100 pesos? ¿Cómo funciona? ¿Qué representa? ¿Verdad que es algo abstracto e incomprensible para un animal?

En realidad, hablar y pensar son dos caras de una misma realidad. No hay pensamiento sin lenguaje, ni lenguaje sin pensamiento. Por eso en griego la misma palabra, *logos*, significa “palabra” y “pensamiento”.

Precisamente porque el lenguaje es nuestra característica competitiva en el mundo, es tan importante que aprendamos a usarlo de modo correcto. Nuestro desarrollo personal y comunitario depende de que aprendamos a usar el lenguaje y el pensamiento.

Para saber más

La palabra griega *logos* es fascinante. Fíjate como aparece una y otra vez en nuestra cultura. ¿No has oído una y otra vez la palabra “diálogo”? Se habla del diálogo en la familia, en la política, en la escuela. “Diálogo” significa literalmente “a través de la palabra (*logos*)”.

La palabra *logos* aparece también en la ciencia: biología, geología, psicología. Para los griegos antiguos, la palabra *logos* significaba muchas cosas: la cuentas que debían rendir los gobernantes a los ciudadanos, los argumentos utilizados por los políticos, las explicaciones que daban los científicos, la armonía del carácter, las leyes de una comunidad, la trama de una narración. Te sorprendería saber que incluso para los cristianos, la palabra *logos* es clave, pues se dice que Jesús es el *logos* de Dios.

¿Qué tienen en común todos estos usos? El afán de hallar una explicación racional. Por ello, se ha dicho que lo que definió a los antiguos griegos era el afán por encontrar el *logos* del mundo natural, de la vida humana, de la política. De alguna manera todos somos griegos, porque queremos encontrar la explicación racional de lo que somos, de lo que tenemos y de lo que hacemos.



El dinero no es solo un objeto físico, sino que tiene un significado abstracto.

Busca en un diccionario el significado de las siguientes palabras y anótalo:

Palabra: _____

Pensamiento: _____

Para reforzar

Algo así sucede con el pensamiento. Cualquier ser humano piensa, pero no es lo mismo ser un profesional del pensamiento y del lenguaje que ser un mero aficionado. Durante este curso, te irás entrenando en “la cancha del pensamiento”, poco a poco te convertirás en experto del lenguaje. Este es el propósito principal de la lógica: perfeccionar nuestra capacidad de pensar y de hablar.

Hablar con lógica es muy importante por muchos motivos. ¿Te has puesto a pensar en la cantidad de problemas provocados por “malos entendidos”? Los amigos, las parejas, las familias a menudo pelean porque no saben expresarse con claridad.

Las diferencias entre los seres humanos son algo normal y bueno. Pero con frecuencia estas diferencias generan roces con los demás. Es el momento de hablar. Si no resolvemos nuestros problemas hablando, solo nos queda la violencia. Cuántas guerras, conflictos y enemistades se podrían haber evitado si la gente supiera hablar.

Aprender a hablar y pensar con rigor te permitirá, además, desarrollarte profesionalmente. ¿Con quién prefieres trabajar, con alguien que sepa dar instrucciones con claridad o con un jefe que da instrucciones confusas? Y si te a ti toca dirigir una actividad, ¿te conviene saber explicar la tarea que se va a llevar a cabo? ¿Crees que se puede trabajar en equipo si no aprendemos a intercambiar nuestros puntos de vista y nuestras experiencias?

Espacio TIC

¿Has oído hablar del gorila hembra Koko? Así se llamaba un gorila hembra adiestrado por la doctora Francine 'Penny' Patterson y otros especialistas de la Universidad de Stanford. Tras un arduo adiestramiento, el gorila hembra aprendió 1 000 signos basados en el lenguaje de señas americano. Este lenguaje es el que utilizan las personas con discapacidad auditiva. Visita el **enlace 1**, donde encontrarás un video muy interesante sobre este hecho.

Glosario

Locución: Acto de habla, acto de decir algo. Locución viene del latín, *locutio*, y quiere decir “expresión, frase, discurso”. Por eso, en español llamamos “locutor” a la persona que habla profesionalmente ante un micrófono, “un locutor de radio”, “un locutor de fútbol”.

Actos de habla

¿Qué haces cuando recibes un nuevo celular? Lo exploras, te familiarizas con sus funciones, aprendes a usarlo, revisas el menú, lo tocas, aprietas sus botones y tocas su pantalla. Hagamos esto con el habla.

Un acto de habla tiene tres niveles. El **primer nivel** se llama **acto locucionario**. ¿Te suena extraña la palabra? No debes asustarte, es una palabra técnica con la que poco a poco te irás familiarizando, como cuando te entregan un equipo telefónico nuevo. El secreto está en aprender a conocer las funciones.

Hablar es emitir una frase con sentido. Cuando suena la alarma para despertarnos en la mañana, muchos emitimos un gruñido de disgusto. ¿Tú no? Este gruñido expresa una emoción, pero no es una frase. El gruñido comunica un sentimiento —la somnolencia, el cansancio— pero no expresa un pensamiento. Tampoco una carcajada, el llanto o un gesto de enojo son actos de habla en sentido propio. El acto de habla debe ser, ante todo, **locucionario**, esto es debe tener una estructura gramatical mínima; son palabras que se articulan y ordenan en forma de una frase. A veces, incluso, basta una palabra, para expresar una idea, por ejemplo, cuando alguien te invita a dar un paseo y tú respondes simplemente con un “no”.

En este primer nivel lo importante es que el otro pueda entender lo que se dice. El emisor habla y el oyente escucha y entiende. Esto es interesante porque, si te fijas, los gruñidos, el llanto, las risas, los sonidos humanos no son fáciles de entender. Ese gruñido que emites cuando suena el despertador, ¿quiere decir que no te levantarás?, ¿qué te da pereza la escuela?, ¿qué te duele el estómago? Tú sí lo entiendes, pero los demás no. No es un acto de habla, sino un sonido. Los oyentes solo pueden entenderte cuando hablas y dices: “¡Que flojera”, “¡Hace frío!” o “Tengo gripe”.



Shutterstock/Axel Bueckert



Escribe cinco ejemplos de comunicación que sean actos locucionarios y tres ejemplos de actos no locucionarios. En cada ejemplo explica qué expresa cada uno.

Para argumentar

Acto locucionario	¿Qué expresa?
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

Acto no locucionario	¿Qué expresa?
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	



El proceso lingüístico está compuesto por un emisor, un mensaje que se transmite y un receptor.



Para saber más

La palabra gramática proviene del griego, *grammatiké*. El gramático era el maestro de enseñanza elemental; esta consistía en aprender a leer y escribir. Los griegos advirtieron que las reglas son fundamentales para la comunicación escrita. Sin duda, escribir de manera correcta exige esfuerzo, pero a la larga da resultados. Imagina lo que sucedería si jugáramos un deporte sin reglas. ¿Podríamos interactuar? En el mejor de los casos, el juego se acabaría. Con el lenguaje sucede lo mismo. La falta de reglas disuelve el lenguaje, dificulta la comunicación. Escribir con corrección ayuda a pensar con claridad.

Espacio TIC

¿Sabías que en México se organiza una Olimpiada Nacional de Lógica y que tú puedes participar? En el **enlace 2** puedes consultar las bases y todos los detalles referentes a ella.

Para saber más

Nuestra escritura, que proviene del griego y del latín, es alfabética. Cada letra hace las veces de un sonido. La escritura alfabética ha sido uno de los grandes inventos de la humanidad. En otras culturas, por el contrario, se usaban jeroglíficos para representar palabras. Los jeroglíficos son figuras o símbolos que hacen las veces de las palabras. Con una escritura jeroglífica, como la que usaban los antiguos egipcios, es muy difícil desarrollar la ciencia de la lógica.

Hablar es decir algo: el mensaje

El primer aspecto de un acto de habla es que pueda ser entendido por un hablante distinto del emisor. Recuerda, este nivel del acto de habla se llama **acto locucionario**. En este nivel, la corrección gramatical es fundamental.

Cuando hablamos de corrección gramatical nos referimos a un nivel básico, no se trata de las reglas más complejas de la Academia de la Lengua. Se refiere a las reglas mínimas que usamos para que una frase sea comprendida por otros.

Pongamos algunos ejemplos de frases que pueden ser entendidas por un hablante distinto del emisor:

- 1) Me gusta.
- 2) Sí.
- 3) Ayer comí una torta de jamón.
- 4) Tal vez.
- 5) ¿Cómo te llamas?

Como advertirás, si alguien te dice alguna de estas cinco frases tú podrás entenderlas. Ciertamente, pueden estar incompletas, te puede faltar información, pero las palabras están “bien acomodadas”. Son frases que comunican correctamente un mensaje, incluso las más pequeñas (2) y (4). “Sí” comunica una afirmación, asentimiento; y “Tal vez” comunica probabilidad. Sin el contexto, el mensaje que transmiten es incompleto, pero a pesar de que estén aisladas las puedes entender.

Ahora fíjate en los siguientes ejemplos:

- 1) Yo proponemos.
- 2) Lecturita médico por.
- 3) ¿carro Detective ellos?
- 4) Mañana nosotros salí

No entendemos el caso (1), porque la estructura requiere de algo más. ¿Qué propones? El verbo proponer, en español, requiere que se proponga algo: “Propongo que vayamos al cine”. Además, no hay concordancia entre el sujeto y el verbo (yo/proponemos).

Tampoco podemos entender el caso (2). Son palabras juntas, pero que no pueden ser entendidas. En español la palabra “por” exige una palabra que la acompañe. Y los sustantivos “lecturita” y “médico” así acomodados no dicen nada.

En el caso (3) a pesar de los signos de interrogación, no se está preguntando algo. Para que (3) pueda ser entendida por un hablante es necesario completar la pregunta, algo que hacemos de manera instintiva. Quizá, habrás arreglado mentalmente la frase para que dijera: “¿El carro del detective es de ellos? Pero eres tú quien está añadiendo palabras para conseguir una frase con sentido.

Por último, en el caso (4) tenemos una incongruencia entre “salí”, en pasado, y el “mañana” que sugiere una acción futura: “Saldré mañana”. También resulta extraño la incongruencia entre el “salí” y el “nosotros”.

1. Observa la imagen a continuación, reflexiona y contesta las siguientes preguntas



- ¿Cuál es el significado de este símbolo?
- ¿Es el único significado que tiene?

Para reforzar

- Ahora, dibuja en tu cuaderno cinco emoticonos que utilices con frecuencia y escribe al lado de cada uno su significado con palabras.
- Compara con tus compañeros el significado que cada uno de ustedes le da a esos símbolos. En equipos discutan las siguientes preguntas y contesten:
 - ¿Todos están de acuerdo en el significado de cada uno de los símbolos?
 - ¿Cuál es la diferencia entre decir algo con un dibujo y decir algo con palabras escritas u orales?
 - Ambos son modos de transmitir mensajes y resultan de mucha utilidad pero, ¿cuándo creen que debemos utilizar un emoticono y cuándo una frase?
- Guarda las respuestas a las preguntas en tu portafolio de evidencias.

1. Lee las siguientes frases y marca aquellas que **no** son actos locucionarios y justifica tu respuesta en la columna "Razón".

	Razón
Tío	
correr Ello ni	
$85 + 3 = 88$	
¿Qué harás este domingo?	
Sin duda	
nevando Yo	
Verde oscuro	
Me gusta la música de banda	
Mexicali es muy caliente	

Para argumentar

- En parejas discutan las frases y por qué cada uno contestó como lo hizo.
- En parejas piensen en una forma en la que podrían modificar las frases que no son actos locucionarios. Anoten sus propuestas en sus cuadernos. En grupo discutan las diferentes propuestas que escribieron para convertir estas frases en actos locucionarios. Reflexionen con el docente, ¿en qué se parecen y en qué difieren estas propuestas? ¿Cambian los mensajes que emiten las diferentes propuestas? ¿Por qué?
- Guarda tu conclusión grupal en el portafolio de evidencias.

Conexiones

Para conocer más ejemplos sobre palabras y oraciones homónimas, consulta tu libro de Lectura, Expresión oral y escrita. También puedes consultar al profesor de esta materia y pedirle bibliografía para buscar más ejemplos que te ayuden a realizar el ejercicio.

¿Para qué hablamos? La intención de las palabras

El **segundo nivel** del acto de habla es el nivel **ilocucionario**. Las palabras no solo tienen una estructura, un esquema, un orden. Las palabras también pueden ser utilizadas con una intención, con un propósito determinado. El emisor habla con una intención.

Si te fijas, la intención del hablante es fundamental en el habla. No basta con acomodar las palabras de manera correcta, el lenguaje es mucho más que eso. Piensa en un caso sencillo. Las frases “guapo” o “hermosa” se entienden por sí solas. Cualquier persona que hable español las comprende en un nivel del acto locucionario. Pero, ¿qué sucede si una chica de tu salón te dice “guapo” cuando sales de clase? ¿Qué sucede si un muchacho te dice “hermosa” después de darte un beso? La intención de la locución es fundamental. No es lo mismo que en una clase de español, el profesor pronuncie las palabras “guapo”, “hermosa” como ejemplos de adjetivos, a que estas palabras provengan de una persona a quien amas.

En el español escrito hay algunos pequeños signos que indican la intención de quien utiliza una palabra. Fíjate en las diferencias de estas locuciones:

- 1) ¿Salimos? 2) ¡Salimos! 3) Salimos.

Para reforzar

1. Piensa en otros cuatro ejemplos de frases u oraciones que tengan las mismas palabras pero que cambien la intención de lo que expresan si se utilizan con diferentes signos de puntuación. Escríbelos a continuación.
 - _____
 - _____
 - _____
 - _____
2. Comparte tus frases con tus compañeros y reflexionen sobre la intención de las mismas.
3. Guarda una copia de tus frases y la conclusión grupal en el portafolio de evidencias.

¿Verdad que la intención es importante? Seguro que tú intentas que tus mensajes de texto en el celular reflejen la intención de tus locuciones. No es lo mismo recibir un mensaje que diga “¿Salimos?” que “Salimos”.

Pero los signos escritos son insuficientes para captar la intención de una locución. Las intenciones de un hablante no pueden reducirse a unos signos. Piensa en todas las intenciones que tienen nuestros actos de habla: ordenar, preguntar, constatar un hecho, advertir, prometer, acordar.



Shutterstock/ podkgallery

¿El letrero expresa un acto ilocucionario?
¿Por qué?

Los actos de habla ilocutivos se suelen clasificar de la siguiente manera:

- I) **Actos asertivos o representativos:** El hablante niega, afirma o corrige algo. Ejemplos de negación: “No tengo hambre”, “No tenemos el día libre”. Ejemplos de afirmación “El profesor de lógica deja tareas muy difíciles”, “Ayer fui al cine”. Recuerda que en esta clasificación lo decisivo es la intención del hablante: negar, aseverar o corregir.
- II) **Actos directivos:** La intención del hablante es mover al oyente a ejecutar una acción. El emisor de la locución dirige la acción del oyente. Un ejemplo que conoces bien: llega el profesor al salón y ordena “Saquen una hoja”. Otro ejemplo, acudes al médico y después revisarte, el doctor escribe la receta y te la entrega diciendo: “Tome dos pastillas en el desayuno”.



Procesofoto/ Christian Gama

Los sellos de clausura colocados por la autoridad son un acto ilocucionario.
¿De qué tipo?

Thinkstock/Fuse



Jurar y protestar decir la verdad es un compromiso, un acto ilocucionario que nos compromete a decir la verdad.

III) Actos compromisorios: El hablante asume un compromiso, una obligación o hace propósito. Ejemplos: “Prometo serte fiel”, “Prometo amarte”, “Prometo estudiar para el examen”, “Prometo hacer mi mejor esfuerzo”.

Fíjate las cantidad de cosas que podemos hacer con el lenguaje. Con este acto de habla estamos haciendo algo: prometer. Las palabras no solo sirven para decirnos si tenemos examen hoy. Las palabras también sirven para crear una obligación, un compromiso, para adelantarse al futuro. Las promesas no son falsas ni verdaderas; las promesas son o no sinceras.

IV) Actos expresivos: La intención del hablante es expresar su estado anímico, sus emociones, sus sentimientos subjetivos. Ejemplos: “Hoy amanecí triste”, “Esa canción me gusta”. Cuando usas las palabras con estas intenciones no estás pretendiendo afirmar algo objetivo: “Esa canción es objetivamente triste”. Solo quieres expresar una emoción subjetiva: “Esa canción a mi me provoca tristeza”.

Saber distinguir entre actos expresivos (IV) y actos asertivos (I) es muy importante para la convivencia diaria. Muchos conflictos se generan porque pensamos que estamos afirmando un hecho, cuando en realidad solo estamos expresando una emoción.

V) Actos declarativos: La intención del hablante es cambiar el estado en que se encuentra alguna cosa. Un ejemplo muy importante es el matrimonio. Cuando dos personas acuden al registro civil para casarse, las palabras del juez cambian las cosas. El juez los declara unidos en matrimonio. Sin esas palabras, sin ese acto de habla, no hay matrimonio.

VI) Actos interrogativos: La intención del hablante es solicitar más información, otro mensaje. Por ejemplo: “¿Cuándo es el examen de matemáticas?” “¿Cuándo salimos de vacaciones?”. Recuerda que lo importante no son los signos de interrogación, sino la intención del hablante.

Sabías que

En las monarquías, la ceremonia de coronación es un acto declarativo. Cuando se corona al rey, la persona que pronuncia las palabras que convierten en rey al príncipe realiza un acto ilocucionario.

1. Lee las siguientes frases e indica qué tipo de acto ilocucionario expresa cada una de ellas y la intención del emisor. Si consideras que alguna de las frases tiene más de una intención, explica por qué. Recuerda que siempre hay un margen de error, porque las intenciones del emisor no se expresan por completo en una frase escrita.

a) El helado de mamey es muy rico.

Acto: _____ Intención _____

b) El América es el mejor equipo del mundo.

Acto: _____ Intención _____

c) El Guadalajara perdió el partido contra los Rayados.

Acto: _____ Intención _____

d) Al finalizar el proceso, el juez dice: "El ciudadano es inocente".

Acto: _____ Intención _____

e) ¿Qué día es hoy?

Acto: _____ Intención _____

f) No beberé refrescos.

Acto: _____ Intención _____

g) Te equivocas cuando dices que Suiza tiene salida al mar.

Acto: _____ Intención _____

2. En equipo de cinco personas revisen sus respuestas, discutan las intenciones que cada uno de ustedes identificó en el texto.
3. Elabora una lista de los diferentes actos de habla, explica cada uno de ellos con tus palabras y escribe un ejemplo. Ilustra estos ejemplos con dibujos, imágenes o recortes. De nuevo en equipo, intercambien cuadernos y lean las explicaciones y ejemplos.
4. Guarda tu lista y explicación en el portafolio de evidencias.

¿Podemos lastimar con las palabras? Los efectos del habla

Por último, hay un **tercer aspecto** o nivel de los actos de habla: el nivel **perlocucionario**. Vamos a explicarlo con un ejemplo.

Quieres ganarte la amistad de una vecina. Te armas de valor, la invitás a tomar un café y le dices: “Me gustan tus ojos”. La locución es correcta; las palabras están ordenadas en forma adecuada. La frase puede ser entendida por los oyentes. El acto de habla tiene la forma expresiva. Con esas palabras, tu intención es decir que cuando miras sus ojos, te emocionas, te sientes alegre (acto ilocucionario).

¿Todo parece ir bien? Ella se queda callada unos segundos, se pone de pie, sonrío y te da un beso. Tuviste éxito. Acto perlocutivo es el efecto que produce en el interlocutor el acto ilocucionario. La intención de tu acto de habla (“Me gustan tus ojos”) produjo el efecto deseado: lograste emocionarla.

Los actos de habla producen efectos en los interlocutores. Advierte que estos efectos van más allá de la comprensión del mensaje. Con ciertas palabras (actos de habla) se puede convencer, persuadir, obligar, atemorizar, alegrar, insultar. En ocasiones, producimos esos efectos (actos perlocutorios) con toda intención (acto ilocucionario), como en el caso de “Me gustan tus ojos”, pero en otras ocasiones no.

Veamos unos ejemplos:

- 1) **Insultar.** El acto de habla daña y provoca un malestar en el interlocutor. Las palabras producen un efecto: lastimar: “¡Tonto!” “¡Eres un inútil!” son algunos ejemplos.
- 2) **Persuadir.** El acto de habla produce un cambio de creencias. Los anuncios publicitarios, por ejemplo, son actos de habla que intentan persuadirnos para consumir y comprar.
- 3) **Alegrear.** El acto de habla provoca una emoción satisfactoria en nosotros. A veces un simple “gracias” o un “buenos días” puede producir estos estados de ánimo.



Thinkstock/Stockphoto

Cuando se le lleva serenata a una persona, el efecto de las palabras que se cantan [acto perlocucionario] suele ser la alegría.

El acto perlocucionario no depende solo de la locución (la frase, las palabras), ni de la intención del emisor (acto ilocucionario), sino también de las condiciones de quien recibe el mensaje y de algunos factores externos.

1. Lee con atención cada una de las situaciones que se presentan a continuación y explica qué efectos pueden ocasionar estos actos en las personas.

- a) Dar una orden fuerte (acto directivo) a una persona que acaba de perder a su familia en un accidente de tráfico.

Efecto: _____

- b) Confrontar a alguien y decirle "Llegaste tarde" (acto asertivo) en un día con 45 °C de temperatura.

Efecto: _____

2. Reflexiona y contesta:

¿Por qué son importantes las condiciones en las que se recibe un mensaje?

3. Busca en el periódico un ejemplo de cada uno de los actos de habla e identifica algunos de los factores externos y condiciones que afecten el mensaje. Guarda estos ejemplos en el portafolio de evidencias, te servirán como apoyo para el producto final de esta unidad.

Para argumentar

Espacio TIC

Da clic en [el enlace 3](#), para consultar la biografía de Xavier Villaurrutia y conocer más sobre sus poemas.

Aprender a pensar, aprender a hablar

Vale la pena saber todo lo que podemos hacer cuando hablamos. Como te diste cuenta, los actos de habla nos permiten comunicar y transmitir mensajes, pero también nos permiten comprometernos, provocar alegrías, consolar, persuadir.

Para reforzar

1. Busca en Internet el poema *Amor condusse noi ad una morte* del mexicano Xavier Villaurrutia (1903-1950). El poema describe el acto y los efectos del amor.

2. Con base en el poema, reflexiona y contesta las siguientes preguntas:

a) ¿Los versos están compuestos de actos de habla locucionarios, es decir, son frases que se pueden entender? Argumenta tu respuesta.

b) ¿Qué intención parece que tiene el poeta con ellas? ¿Describir qué es el amor como un hecho biológico? ¿Definir el amor? ¿Expresar sus sentimientos? Argumenta tu respuesta.

c) ¿Qué efecto produjeron en ti estos versos?

3. Guarda una copia de tus respuestas en el portafolio de evidencias.

Logros

1. Lee el siguiente texto y contesta las preguntas.

El hombre que aprendió a ladrar

Lo cierto es que fueron años de arduo y pragmático aprendizaje, con lapsos de desalineamiento en los que estuvo a punto de desistir. Pero al fin triunfó la perseverancia y Raimundo aprendió a ladrar. No a imitar ladridos, como suelen hacer algunos chistosos o que se creen tales, sino verdaderamente a ladrar. ¿Qué lo había impulsado a ese adiestramiento? Ante sus amigos se autoflagelaba con humor: “La verdad es que ladro por no llorar”. Sin embargo, la razón más valedera era su amor casi franciscano hacia sus hermanos perros. Amor es comunicación.

¿Cómo amar entonces sin comunicarse?

Para Raimundo representó un día de gloria cuando su ladrido fue por fin comprendido por Leo, su hermano perro, y (algo más extraordinario aún) él comprendió el ladrido de Leo. A partir de ese día Raimundo y Leo se tendían, por lo general en los atardeceres, bajo la glorietta y dialogaban sobre temas generales. A pesar de su amor por los hermanos perros, Raimundo nunca había imaginado que Leo tuviera una tan sagaz visión del mundo.

Mario Benedetti. [Fuente: www.ciudadseva.com/textos/cuentos/esp/benedett/mb.htm]

2. Identifica y escribe en tu cuaderno los siguientes actos de habla. Si en el texto no hay alguno de los actos, explica las razones por las cuales ninguna frase corresponde a ese acto.

Acto de habla	Ejemplo 1 en el texto	Ejemplo 2 en el texto
Asertivo		
Directivo		
Compromiso		
Expresivo		
Declarativo		
Interrogativos		

Producto final

Elabora un **cuadro comparativo** en el que consideres: el nivel al que corresponde cada acto, las características de cada acto, un ejemplo literario que ilustre cada uno de los actos y la intención que persigue el ejemplo. Para ello, tendrás que tomar en cuenta la lista que elaboraste sobre los actos de habla, las definiciones y los ejemplos que encontraste en el periódico para cada uno de los actos.

Distingue los diferentes niveles y tipos de actos de habla. Redacta una definición para cada uno de ellos y sus características principales. Busca los ejemplos literarios en libros, revistas o páginas de Internet, pueden ser de secciones de cuentos, poemas, ensayos o novelas. Organiza la información para exponerla a tus compañeros. Guíate en la siguiente estructura:

PARA EMPEZAR

Al estudiar este tema, desarrollarás las siguientes **competencias disciplinares**:

- ♦ Defender con razones coherentes tus juicios sobre aspectos de tu entorno.
- ♦ Evaluar la solidez de la evidencia para llegar a una conclusión argumentativa a través del diálogo.
- ♦ Argumentar un punto de vista en público de manera precisa, coherente y creativa.

Para ello realizarás **actividades** con las que:

- ♦ Distinguirás los elementos dentro de un argumento.
- ♦ Identificarás la relación entre premisas y conclusiones.
- ♦ Determinarás la estructura de un argumento, al considerar sus elementos.

Los **productos** que obtendrás para demostrar que lograste las competencias y enriqueciste tus saberes acerca de la unidad serán:

- ♦ Un esquema en el que redactes tus razones para afirmar o negar una expresión.
- ♦ Un cuadro analítico en el que identifiques argumentos que hayas dado hace poco y reflexiones sobre los resultados de los mismos.
- ♦ Un cuadro analítico en el que redactes justificaciones válidas e inválidas para una conclusión.
- ♦ Identificar en textos indicadores de premisas, premisas, indicadores de conclusión y conclusiones.

Como **producto final** de esta secuencia didáctica realizarás un **esquema** de un argumento en el que muestres sus diferentes partes y cómo se relacionan entre sí.

Reactivación

1. Antes de iniciar el estudio de la secuencia, reflexiona y contesta las siguientes preguntas:

a) ¿En qué consiste argumentar?

b) ¿En qué ocasiones en tu vida cotidiana debes argumentar?

c) ¿Crees que eres un buen argumentador? ¿Por qué?

El arte de argumentar

En el tema anterior hemos visto que hay distintos actos de habla, los cuales admiten tres niveles: el locutorio, el ilocucionario y el perlocucionario. Vimos que este último no depende solo de la locución (la frase o las palabras), ni de la intención del emisor (el acto ilocucionario), sino también de las condiciones de quien recibe el mensaje y de algunos factores externos. Cada uno de los actos de habla involucrados en estos niveles nos permiten comunicar y transmitir mensajes y, al mismo tiempo, nos permiten comprometernos, provocar alegrías, consolar o persuadir. A lo largo del libro exploraremos los distintos usos del lenguaje con el fin de mejorar tus habilidades comunicativas. Así, podrás expresarte con más rigor, sentido del humor y amabilidad.

En el presente tema nos centraremos en el ámbito argumentativo. Argumentar es una práctica cotidiana y todos los días somos testigos de esta actividad. Todos la realizamos, de manera consciente o inconsciente, en la casa, en la escuela y en cualquier sitio en el que interactuemos con otra persona para ponernos de acuerdo sobre un tema en específico y para ello ofrecemos justificaciones de nuestro punto de vista.

Espacio TIC

En la Universidad de Duke realizaron este video acerca de cómo razonar y cómo argumentar. Consulta el [enlace 4](#) y busca más videos que tratan de responder estas mismas preguntas. Te sorprenderás de todas las opciones que encontrarás.

Busca en un diccionario la definición de las siguientes palabras y anótalo:

Argumentar: _____

Comunicar: _____

Interactuar: _____

Para reforzar

ProcesoFoto/Especial



Argumentar es una práctica cotidiana en la que todos participamos.

Los ejemplos de estas prácticas en tu vida diaria sobran. Tienes a los comentaristas de fútbol que discuten acerca de cuál es el equipo con más posibilidades de ganar un partido o a los reporteros de espectáculos que discuten acerca de quién es la mejor actriz del momento. También tienes a los analistas políticos que debaten sobre cuál es la mejor propuesta para un determinado problema de interés común. Todo mundo argumenta algo y para alguien. Todos tenemos una capacidad natural para hablar y argumentar, pero estas pueden ser desarrolladas hasta el punto de dominar dichas prácticas.

A veces no somos conscientes de la gran cantidad de ocasiones en las que estamos involucrados en prácticas argumentativas, en ejercicios de lógica. Imagina, por ejemplo, que estás reunido con un grupo de amigas y amigos para comer juntos. Al momento de tomar el postre, aparecen recipientes de helado de distintos sabores. Una de las asistentes, llamémosle Julia, elige el de chocolate y justifica su decisión diciendo con una gran sonrisa “el chocolate es causa de la felicidad”. Unos podrían estar de acuerdo con ella y otros no, así que los comensales podrían pedirle que dé razón de su afirmación.

Shutterstock/Petrenko Andriy

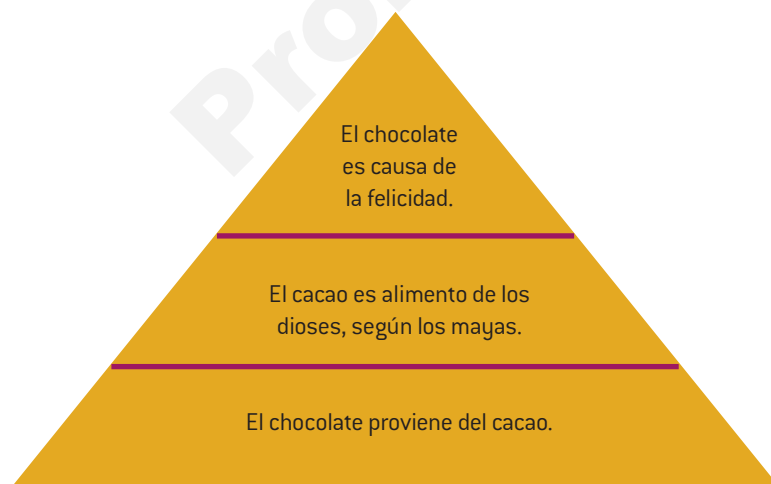


En ese momento, Julia podría exponer los argumentos por los que sostiene esa creencia. Uno de ellos sería, por ejemplo, que el chocolate proviene del cacao, el cual es un alimento altamente nutritivo y energético que contiene sustancias estimulantes como la cafeína, la *teobromina* y la *feniletilamina*. De ahí que, produzca felicidad al que lo consume. De esta forma, la proposición inicial (“el chocolate produce felicidad”) vendría acompañada de esta justificación que ofrece, en principio, bases científicas.

Podríamos ilustrarlo así:



A partir de lo anterior, algunos de tus amigos podrían quedar convencidos con la respuesta, pero aún así otros podrían seguir en desacuerdo con ella, así que la conversación continuaría. Otro de tus amigos, Ricardo, podría complementar lo que dijo Julia diciendo que los mayas consideraban precisamente al cacao “alimento de los dioses”, por los efectos que producía. Entonces, quizás alguien más que no sea muy sensible a los argumentos científicos, pero sí a este tipo de referencias, se convencería de lo que Julia había sostenido. Hay gente para la cual este tipo de referencias podrían ser más vinculantes que las científicas. De manera que casi habría un acuerdo generalizado.



Conexiones

La teobromina y feniletilamina son compuestos químicos con estructuras particulares. Investiga con el docente de Química, cuál es la estructura de estos alcaloides.

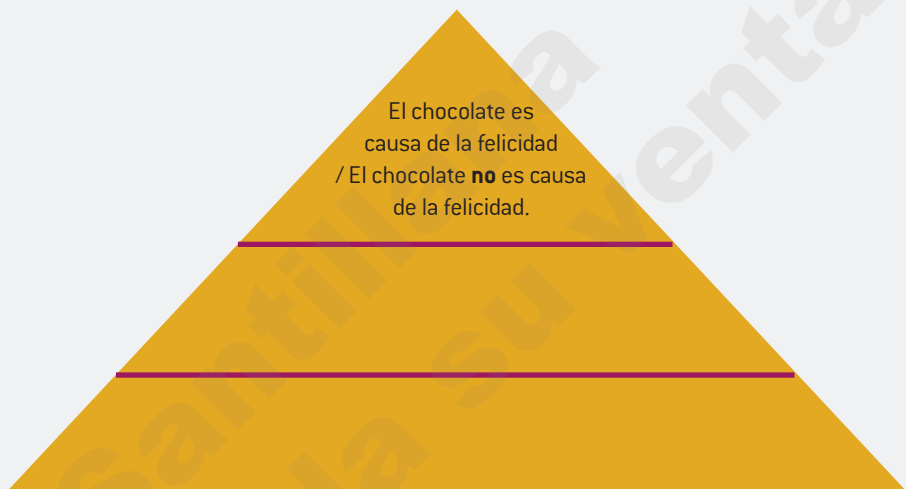
Espacio TIC

Si te interesa saber más sobre el chocolate, puedes estudiar su historia en el libro de María Elena Costaguta “Chocolate”, disponible en formato electrónico en el [enlace 5](#).

Sin embargo, algunos más de los ahí presentes podrían seguir mostrando en desacuerdo con la afirmación de Julia. Una persona más, tú por ejemplo, podría decir que está completamente de acuerdo con la afirmación de que el chocolate está hecho de cacao, que el cacao tiene las propiedades mencionadas y que los mayas se referían a él en esos términos. Sin embargo, también podría decir que piensa que la felicidad no debe ser un estado de ánimo pasajero y que, por tanto, es algo distinto a esa sensación que produce el cacao y que los mayas apreciaban tanto.

Para reforzar

1. ¿Y tú qué piensas? Piensa en las razones que darías para afirmar o negar la expresión de Julia “el chocolate es la causa de la felicidad”. Subraya la conclusión que prefieras y escribe tus razones en el siguiente esquema:



2. Integra una copia de tu esquema con tus razones en el portafolio de evidencias.

En este punto de la discusión, se abrirían nuevas preguntas como qué es la felicidad y quizás terminarían hablando del sentido que tiene la vida y de otros temas parecidos. Lo que empezó por una conversación sobre el postre puede devenir una conversación sobre temas más profundos, justo por el hilo argumentativo que va tomando la plática.

De un comentario sencillo sobre la relación entre el consumo del chocolate y la felicidad, terminamos discuriendo sobre el sentido de la vida humana. Si eso sucede con un tema tan sencillo, imagínate lo que sucederá con temas más difíciles e, incluso, de interés común. Una de las complejidades que presenta la vida política es que ella implica el acuerdo entre personas de distintas creencias que vienen acompañadas de argumentos y justificaciones, los cuales se someten a discusión en el espacio público. Por ello es importante saber argumentar, no solo para convencer a alguien o ganar una discusión, sino para tener mejores justificaciones para nuestras creencias. Esto no solo afecta la vida privada de una persona, sino también la pública.

1. Piensa en tres ejemplos en los que hayas tenido que dar argumentos en días recientes, escribe el argumento que diste en cada ocasión y si obtuviste o no los resultados que esperabas.

Ejemplo	Argumento	Resultados

2. En parejas discutan sus respectivos ejemplos. Pongan a prueba los argumentos que utilizaron, pidiendo a su compañero que completen las siguientes preguntas para cada uno.

Argumento	¿Te convence el argumento? ¿Por qué?	¿Cómo podrías replicarlo?

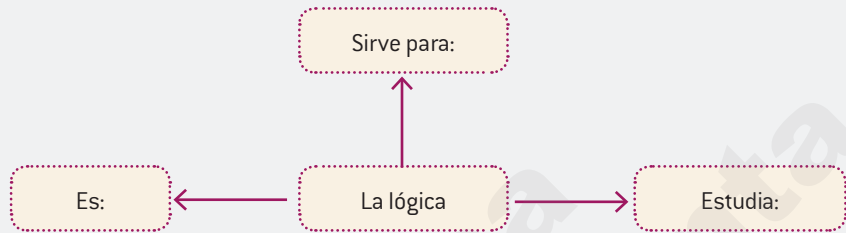
3. Reflexiona en los comentarios de tu pareja de trabajo y da una propuesta que hubiera podido mejorar los resultados que obtuviste con tus argumentos. Guarda tu respuesta en tu portafolio de evidencias.

Como podrás ver, todos los días estás involucrado en diálogos que implican el uso de argumentos, ya sea en conversaciones como la anterior o sobre toda clase de temas. Desde luego, el hecho de que argumentar sea una actividad cotidiana, no implica que todo mundo tenga, en sentido estricto, el arte de hacerlo de manera correcta. De la misma manera que saber correr no te hace en forma automática un corredor profesional, ni saber beber líquidos te hace un catador experto. Argumentar es un arte que se adquiere con la práctica y se va perfeccionando con tiempo y preparación.

La lógica es, precisamente, el arte de razonar de forma correcta y, como todas las artes, es un “saber hacer”. Mediante ella, podemos distinguir los razonamientos correctos de los incorrectos, ya sea en un discurso propio o en uno ajeno. Como dijimos antes, no es lo mismo ser un jugador de fútbol amateur, que un jugador profesional. En el segundo hay un dominio de las técnicas propias de ese deporte que no hay en el primero.

Para reforzar

1. Investiga y completa el siguiente esquema en tu cuaderno.



2. Compara tu esquema con el de tus compañeros y complementa la información si es el caso. Integra tu esquema en el portafolio de evidencias.



Muchas personas pueden correr, pero no todas dominan la técnica de los corredores. Lo mismo sucede con la capacidad de argumentar.

El que posea el arte de la lógica sabrá con exactitud si una conclusión se sigue de las premisas o justificaciones que se han ofrecido de ella. Esto no es un asunto menor. ¿Has escuchado un alegato que te deja insatisfecho por su contenido o por su modo de proceder? Puede ser que estés en desacuerdo con la conclusión a la que llega un discurso, por más bonito que hable quien lo pronuncia. Ese puede ser el caso, por ejemplo, de un discurso elaborado por un dictador con muchas habilidades retóricas, que intenta justificar un genocidio. La sola conclusión te puede causar repulsión y buscarás el error en su argumentación.



La lógica nos pone alerta contra los discursos de un tirano.

Sin embargo, hay situaciones más complejas que la anterior, en las que puede darse el caso de que estés de acuerdo con el resultado del discurso, pero que disientas del modo en el que se procedió para llegar a la conclusión. Piensa por ejemplo, en alguien que quiera justificar una causa legítima como el consumo de frutas y verduras, porque son saludables. Esta conclusión suena bien, pero si para llegar a ella se afirma que el consumo de cualquier alimento de origen animal (carne, pollo o pescado) es nocivo para la salud, ya no estamos tan seguros de que eso sea cierto. Puede ser que estemos de acuerdo con la conclusión y parte de la justificación (“hay que comer verduras” y “comer frutas y verduras es saludable”), pero no con todas las razones que se ofrecen para ello.

1. Piensa en la siguiente conclusión que se presenta respecto a la prohibición de comida chatarra dentro de las escuelas. Piensa en dos justificaciones para llegar a esta conclusión, una válida y una inválida. Completa el cuadro:

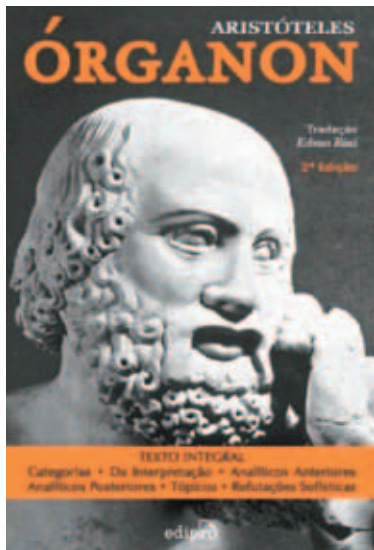
Conclusión: Prohibir alimentos chatarra en la escuela disminuirá la obesidad infantil.

Justificación válida	Justificación inválida

Para argumentar

2. Formen equipos de cinco personas y cada uno proponga una conclusión que esté relacionada con algún asunto de su vida escolar. Por ejemplo: La mejor opción para separar la basura en la escuela es tener botes para recolectar por separado la basura orgánica y la inorgánica.
3. Una vez que tengan todas las conclusiones, desarrolla una justificación válida e inválida para cada uno de ellos anotándolas en tu cuaderno.
4. Discutan sus diferentes justificaciones para cada una de las conclusiones. Identifiquen las justificaciones más sólidas y analicen qué es lo que las hace consistentes.
5. Integra las conclusiones y justificaciones grupales en tu portafolio de evidencias.

El elemento clave de la lógica, como puedes ver, es el “argumento”. Por ello, vale la pena detenernos unos momentos en la explicación de qué es un argumento, cuáles son sus partes y cómo identificar cada una de ellas.



Órganon, de Aristóteles, es una de las primeras obras de lógica que se escribieron en la Antigüedad.

¿Qué es un argumento?

En el ámbito de la lógica, la competencia básica es saber argumentar, por tanto el elemento fundamental es el argumento. Lo podemos definir como el razonamiento que se emplea para probar o demostrar una proposición determinada o bien para convencer a alguien de aquello que se afirma o se niega. A partir de una o más proposiciones aceptadas como punto de partida del razonamiento, llegamos a una nueva proposición como conclusión.

Los argumentos se componen, en general, de proposiciones que pueden servir de premisas o conclusiones. Se trata, en general, de afirmaciones o negaciones con la forma “S es P” o “S no es P”. No son preguntas, no son órdenes, ni exclamaciones.

Algunos ejemplos de proposiciones, tanto afirmativas como negativas, son los siguientes:

1. El chocolate es causa de la felicidad.
2. La felicidad no es un postre.
3. El cacao es alimento de los dioses.
4. El chocolate proviene del cacao.
5. La fenitalanina es un aminoácido.
6. El chocolate se prepara con cacao.

Todos estos son ejemplos de proposiciones es decir de juicios en los que afirmamos o negamos algo acerca de un tema. Afirmar y negar es componer y dividir palabras y conceptos. Más adelante ahondaremos en las características generales de estos y sus distintos tipos.

En los ejemplos antes citados, puedes ver que unimos al chocolate con las fuentes de energía y lo separamos de los relajantes. Unimos la fenitalanina con los aminoácidos y separamos la felicidad de los postres. A partir de estas composiciones y divisiones de conceptos formamos proposiciones y, a partir de ellas, argumentos. Veremos a continuación cómo estas proposiciones pueden servir para ello y generar a su vez nuevos enunciados.

Las partes de un argumento

Las proposiciones se pueden relacionar de distintas maneras entre sí para dar lugar a nuevas proposiciones. A ese ensamble, lo llamamos argumento. Se trata de un conjunto de proposiciones de las cuales se dice que una se sigue de las otras. Desde luego, no se trata de una simple **yuxtaposición** de ellas que por arte de magia produce unas nuevas, sino que hay reglas para saber cómo pueden ser estructuradas y así poder derivarse unas de otras.

En un argumento nos referimos a las proposiciones como premisas o como conclusión. Fuera de ese contexto no pueden recibir tales denominaciones. Solo se llaman premisas a las proposiciones que están dentro de un argumento.

Glosario

yuxtaposición. Acción de sobreponer una cosa sobre otra. Asociación entre individuos, sustancias y cosas.

1. Reflexiona y explica ¿por qué toda premisa es una proposición pero no toda proposición es una premisa?

Para reforzar

2. Integra una copia de tu reflexión en el portafolio de evidencias.

Las premisas, pues, son proposiciones que sirven de apoyo o base para obtener una conclusión. En el ejemplo anterior la conclusión era que “el chocolate es causa de la felicidad” y una de las premisas era que “el chocolate proviene del cacao.” Veamos a continuación algunos ejemplos más de argumentos. En el libro de Antoine de Saint-Exupéry, *El principito*, hay una conversación entre el protagonista y un hombre de negocios en los siguientes términos:

—¿Cómo se puede poseer estrellas? (dice el principito).
 —¿De quién son? —replicó, hosco, el hombre de negocios.
 —No sé. De nadie.
 —Entonces son mías, pues soy el primero en haberlo pensado.
 —¿Es suficiente?
 —Seguramente. Cuando encuentras un diamante que no es de nadie, es tuyo. Cuando encuentras una isla que no es de nadie, es tuya. Cuando eres el primero en tener una idea, la haces patentar: es tuya. Yo poseo las estrellas porque jamás, nadie antes que yo, soñó con poseerlas.
 —Es verdad —dijo el principito—. ¿Y qué haces tú con las estrellas?
 —Las administro. Las cuento y las recuento —dijo el hombre de negocios—. Es difícil. ¡Pero soy un hombre serio!”

Antoine de Saint-Exupéry, *El principito*.

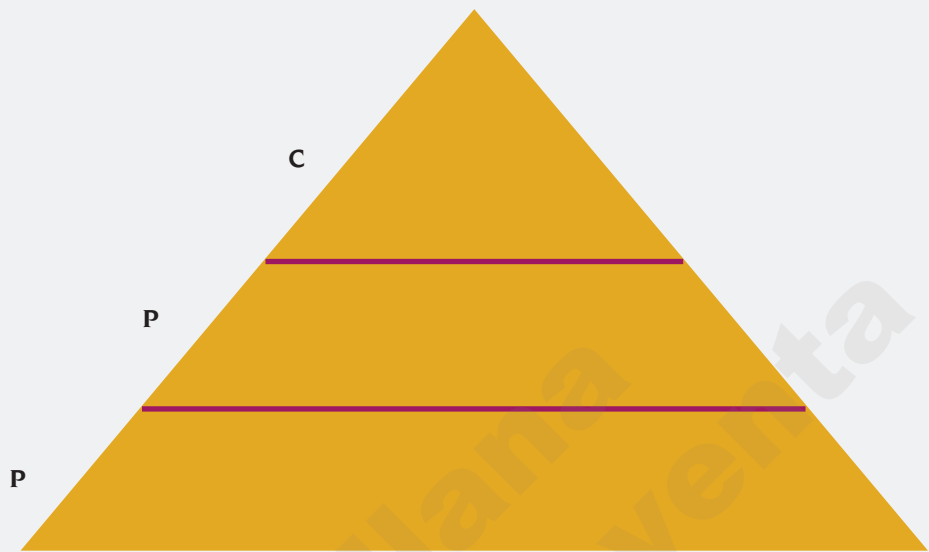
En este pasaje, nos enfrentamos a una interacción argumentativa entre dos personas (el principito y el hombre de negocios). El segundo ofrece razones para demostrar que él es el dueño de las estrellas. ¿Cuál es su argumento? Él afirma que así como el primero que encuentra un diamante es su dueño, el que encuentra una isla también y lo mismo con una idea, otro tanto pasará con las estrellas. Él no es el primero en verlas, pero sí el primero que soñó con tenerlas.



El principito fue escrito por Antoine de Saint-Exupéry y publicado en 1943.

Para reforzar

Ilustra el argumento del hombre de negocios en el siguiente esquema, de manera que en la base establezcas las premisas que presenta y en la cúspide la conclusión a la que él llega.

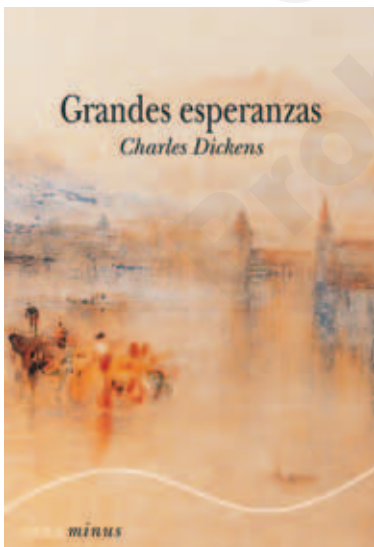


De esta forma, tenemos un argumento, con el que podemos estar de acuerdo o no, pero primero tenemos que distinguir qué es lo que quiere demostrar y a partir de qué elementos lo hace.

Otro ejemplo de argumento, podemos tomarlo del siguiente pasaje de la obra *Grandes esperanzas* de Charles Dickens:

“Nunca debemos avergonzarnos de nuestras lágrimas, porque son la lluvia que limpia el polvo cegador de la tierra que a veces cubre y mancilla nuestro endurecido corazón. Después de haber llorado me sentí mejor, aunque más apenado y consciente de mi ingratitud.”

Charles Dickens, *Grandes esperanzas*.



En este caso, podemos distinguir con facilidad la intención y la justificación. La conclusión es que “nunca debemos avergonzarnos de nuestras lágrimas”. ¿En qué nos apoyamos para ello? Es decir, ¿cuáles son las premisas a partir de las que se justifica esa conclusión? Que “las lágrimas son la lluvia que limpia el polvo cegador de la tierra que a veces cubre y mancilla nuestro endurecido corazón.”

Las partes de los argumentos que aparecen en un texto siempre se pueden reordenar para distinguir con claridad la conclusión y su justificación. Desde luego, no siempre aparecen todos los elementos de la justificación de un argumento en el cuerpo de un discurso e, incluso, en algunos casos la misma conclusión aparece apenas implícita, porque al autor le interesa solo sugerirla.

Grandes esperanzas fue escrita por Charles Dickens y publicada en 1861.

Thinkstock/Stockphoto



Hay que buscar los indicadores dentro de un texto para identificar así las premisas que se exponen.

Algunos de los indicadores de premisa más comunes son:

Porque...	A causa de...
Puesto que...	Signo de ello es que...
Dado que...	Esto se deriva de...
Ya que...	Esto se deduce de...
Se sigue de que...	Como lo muestra...
En vista de que...	Por las siguientes razones...
La razón de esto es que...	

Desde luego, solo se trata de indicadores, que si bien son de uso frecuente, no necesariamente aparecen en todos los discursos. Veamos a continuación algunos ejemplos en los que resaltaremos el uso de estos indicadores.

1. "No hay nada más peligroso que la interrupción del trabajo, porque es una costumbre que se pierde. Costumbre fácil de perder y difícil de volver a adquirir." (Víctor Hugo, *Los Miserables*.)

2. "Claudio: Bienvenido, Guillermo, y tú también querido Ricardo. Además de lo mucho que se me dilataba el veros, la necesidad que tengo de vosotros me ha determinado a solicitar vuestra venida. Algo habéis oído ya de la transformación de Hamlet. Así puedo llamarla, puesto que ni en lo interior, ni en lo exterior se parece nada al que antes era; ni llego a imaginar que otra causa haya podido privarle así de la razón, si ya no es la muerte de su padre". (Shakespeare, *Hamlet*.)

3. "Por otra parte, cada uno juzga bien aquello que conoce, y de estas cosas es un buen juez; pues, [mientras en una materia especial] juzga bien el instruido en ella, [en general juzga bien el instruido en general]. [Por eso] cuando se trata de la política, el joven no es un discípulo apropiado, ya que no tiene experiencia de las acciones de la vida, y los razonamientos parten de ellas y versan sobre ellas" (Aristóteles, *Ética Nicomaquea*.)

4. "Con respecto a la propia obligación natural no cabe error alguno, dado que las leyes morales naturales, al residir en la razón, no pueden resultar desconocidas para nadie; de suerte que no existe disculpa alguna para el error". (Kant, *Lecciones de ética*.)

Como podrás advertir en estos textos, no todo lo que aparece en los discursos es una premisa o una conclusión. Un pasaje puede incluir información que no sea relevante para la estructura del argumento, pero que juega un papel determinado en el discurso. Hay que tener esto presente siempre que queramos reconstruir un argumento.

Conexiones

Los indicadores de premisas también son importantes para nuestro lenguaje. Consulta con el docente de la materia Lectura, Expresión Oral y Escrita sobre el papel de estos indicadores en los diferentes tipos de oraciones.

Subraya con rojo los indicadores de premisas de cada uno de los ejemplos de arriba y con azul las premisas mismas.

Para reforzar

Veamos ahora cómo identificar la conclusión.

Las conclusiones

Como has visto en los ejemplos, la conclusión puede aparecer en distintas partes dentro de un discurso. Puede encontrarse al principio, al final o en medio de varias premisas. De manera que no hay un lugar en el que siempre podamos encontrarla. Lo más importante es buscar siempre qué es lo que quiere sostener el autor de un discurso y cuál es la base que ofrece para tal cosa. Sin embargo, podemos recurrir también a algunos “indicadores de la conclusión”, que si bien tampoco son definitivos, pueden ser de gran ayuda.

Algunos de los indicadores de conclusión más utilizados son los siguientes:

por lo tanto / por tanto...	por esta razón...
por lo que...	por eso decimos que...
por lo cual, concluyo que...	lo cual da lugar a que...
en consecuencia...	lo cual prueba que...
podemos inferir que...	lo cual da como resultado que...
consecuentemente...	lo cual muestra que...
así pues...	lo cual demuestra que...
se infiere que...	lo cual significa que...
de ahí que...	lo cual implica que...
de lo que se sigue que...	lo cual nos permite inferir que...

Como puedes ver, son muchas las formas en las que se puede introducir la conclusión en un argumento, pero aún así no es una lista exhaustiva. Con seguridad encontrarás otros, con frecuencia. De hecho, los mismos indicadores de las premisas, podrían servirte de referencia indirecta. Veamos a continuación algunos ejemplos, en los que resaltaremos los indicadores directos de la conclusión:

1. “Y toda la fuerza del argumento que he empleado para probar la existencia de Dios consiste en que reconozco que sería imposible que mi naturaleza fuera tal cual es, o sea, que yo tuviese la idea de Dios, si Dios no existiera realmente: ese mismo Dios, digo, cuya idea está en mí, es decir, que posee todas esas altas perfecciones, de las que nuestro espíritu puede alcanzar alguna noción, aunque no las comprenda por entero, y que no tiene ningún defecto ni nada que sea señal de imperfección. Por lo que es evidente que no puede ser engañador, puesto que la luz natural nos enseña que el engaño depende de algún defecto”. (Descartes, *Meditaciones metafísicas*.)

2. “Además, mientras existe una excelencia del arte, no la hay de la prudencia, y en el arte el que yerra voluntariamente es preferible, pero tratándose de la prudencia no, como tampoco tratándose de las virtudes. Es claro, por tanto, que la prudencia es una virtud y no un arte. Y siendo dos las partes racionales del alma, será la virtud de una de ellas, de la que forma opiniones, pues tanto la opinión como la prudencia tienen por objeto lo que puede ser de otra manera. Pero no es exclusivamente una disposición racional, y señal de ello es que una disposición así puede olvidarse, y la prudencia, no”. (Tomás de Aquino, *Cuestión disputada sobre las virtudes cardinales*.)

Espacio TIC

Puedes consultar en video las *Meditaciones metafísicas* de Descartes. En el [enlace 6](#) encontrarás la primera de ellas.

Shutterstock/Georgios Kollidas



El contrato social es una de las obras más importantes de Rousseau, escrita en 1762.

3. “El vivir, por tanto, pertenece a los vivientes en virtud de este principio, mientras que el animal lo es primariamente en virtud de la sensación: de ahí que a aquellos seres que ni se mueven ni cambian de lugar, pero poseen sensación, los llamemos animales y no simplemente vivientes”. (Aristóteles, *Acerca del Alma*.)

4. “En un mal gobierno, esta igualdad solo es aparente e ilusoria. Sirve tan solo para mantener al pobre en la miseria, y al rico en la usurpación. De hecho, la leyes siempre son útiles a los que poseen y perjudiciales a los que nada tienen. De lo que se sigue que el Estado social solo es ventajoso para los hombres cuando todos tienen algo y cuando ninguno de ellos tiene demasiado”. (Rousseau, *El contrato social*.)

Para reforzar

Subraya con verde las conclusiones que se presenta en cada uno de los ejemplos. Encierra en un círculo el indicador de conclusión.

Como puedes ver, las conclusiones pueden ser presentadas de distintas maneras, pero el denominador común es que siempre son introducidas como resultado de un grupo de proposiciones más básicas, es decir, de las premisas.

En resumen, podemos decir que hasta este momento hemos estudiado que la lógica es un arte: el de pensar de manera correcta. Ello implica muchas competencias, y una de las más básicas es argumentar en forma adecuada, lo cual implica también saber reconstruir y evaluar los argumentos propios y ajenos. Por este motivo, nos hemos detenido a evaluar qué es un argumento.

Hemos visto que un argumento es un conjunto de proposiciones de las cuales se deriva una que llamamos conclusión, a partir de otras que llamamos premisas. También revisamos de qué manera se pueden encontrar los elementos básicos de los argumentos y la importancia del marco en el cual se encuentra un argumento, es decir, su contexto. De ahí que siempre sea importante reconocer no solo las partes de una argumentación, sino también las presunciones e intenciones que se dan en una interacción argumentativa.

Shutterstock/Shvaigert Ekaterina



En una conversación es bueno exponer nuestros propios argumentos pero también escuchar y analizar los de la otra persona.

Logros

1. Completa los elementos que hacen falta en los siguientes argumentos a partir de la premisa o conclusión que se presentan:

P1. No ahorré lo suficiente.	P1. Me gusta mucho Ana.	P1. Quiero ser médico.
P2. _____	P2. _____	P2. _____
C. _____	C. _____	C. _____
P1. _____	P1. _____	P1. _____
P2. El rojo es un color llamativo.	P2. La Tierra tiene atmósfera.	P2. Reprobé álgebra.
C. _____	C. _____	C. _____
P1. _____	P1. _____	P1. _____
P2. _____	P2. _____	P2. _____
C. La película es muy buena.	C. Ningún perro es amarillo.	C. El cobre es un metal.

2. A partir de los ejemplos anteriores, construye tú los siguientes argumentos:

P1. _____	P1. _____	P1. _____
P2. _____	P2. _____	P2. _____
C. _____	C. _____	C. _____
P1. _____	P1. _____	P1. _____
P2. _____	P2. _____	P2. _____
C. _____	C. _____	C. _____

Producto final

Para la elaboración de tu producto, debes elegir un argumento, el cual analizarás para identificar y esquematizar sus premisas y conclusiones. El argumento que vas a utilizar puede ser tomado de algún texto o puedes redactarlo.

Realiza la actividad en tu cuaderno, una vez que tengas tu argumento, léelo y subraya con rojo las premisas y con verde las conclusiones. Al terminar de identificar los elementos diseña y completa un **esquema** en el que tomes en cuenta lo siguiente:

- a) El argumento elegido.
- b) La premisa 1 y la premisa 2.
- c) En qué se relaciona cada premisa. Argumenta tu respuesta.
- d) Conclusión.

PARA EMPEZAR

Al estudiar este tema, desarrollarás las siguientes **competencias disciplinares**:

- ♦ Producir textos con base en el uso normativo de la lengua, considerando la intención y situación comunicativa.
- ♦ Proponer soluciones a problemas del entorno social y natural mediante procesos argumentativos, de diálogo, deliberación y consenso.
- ♦ Defender con razones coherentes tus juicios sobre aspectos de tu entorno.

Para ello realizarás **actividades** con las que:

- ♦ Reconocerás las presunciones implícitas o explícitas en un argumento.
- ♦ Contrastarás las diferentes intenciones que existen al argumentar.
- ♦ Diferenciarás los factores externos que influyen en el ejercicio argumentativo.

Los **productos** que obtendrás para demostrar que lograste las competencias y enriqueciste tus saberes acerca de la unidad serán:

- ♦ Una tabla en la que expongas diversos argumentos y expliques para qué te sirvieron en su momento y con qué otros objetivos se pueden utilizar.
- ♦ Una búsqueda en el periódico de noticias con los distintos tipos de interacciones argumentativas.

Como **producto final** de esta secuencia didáctica realizarás discurso en el que pongas en práctica todos los elementos estudiados.

Reactivación

Antes de iniciar el estudio de la secuencia, recupera la información anterior y contesta las siguientes preguntas:

- Explica de manera breve los siguientes conceptos.

Actos de habla: _____

Argumentos: _____

Premisa: _____

Conclusión _____

El contexto de la argumentación

En una interacción argumentativa las presunciones y las intenciones son muy importantes, de manera que conviene identificarlas. No somos simples máquinas que presenten argumentos con frialdad y respondan a otros de la misma forma. Siempre hay muchos elementos más involucrados. Hay intenciones que nos mueven a argumentar y nos embarcamos en ello con una serie de presunciones sin las cuales no podríamos comenzar nuestra tarea.

Piensa por ejemplo que estás en un tribunal y eres un abogado que defiende a un condenado a muerte. Desde luego, cada una de las partes involucradas en el juicio ofrecerá sus puntos de vista y sus argumentos sobre un asunto en particular. Pero la forma de comprometerse con la argumentación es distinta a la que podríamos encontrarnos en unos comentaristas de fútbol que discuten sobre quién debería ser nombrado entrenador de la selección nacional. En el primer caso se argumenta para defender la libertad y la vida de una persona. En el otro, solo se argumenta para sugerir el mejor candidato para un puesto determinado. De ahí que saber para qué se argumenta y cuáles son las presunciones desde las cuales se hace son datos fundamentales para quienes se involucran en una interacción argumentativa de cualquier tipo. Nos detendremos a continuación en ello.



Archivodigital/Todd Bigelow

El contexto de una interacción argumentativa es importante para definir el tipo de argumentos que conviene ofrecer.

Intenciones en la interacción argumentativa

Las intenciones que se tienen al argumentar pueden ser tan variadas por como las personas que las emiten. Los agentes argumentativos, es decir, las personas que argumentan pueden tener diferentes intenciones en diferentes momentos, incluso tener varias intenciones a la vez.

Para argumentar

1. Piensa en tres ejemplos de argumentos. Escribe el argumento que has dado en cada ocasión y para qué argumentaste de esa manera.

Argumento	¿Para qué argumentaste?

2. ¿Crees que estos mismos argumentos podrían utilizarse para algún otro objetivo? ¿Cuál?

Argumento	¿Con qué otro objetivo podría utilizarse?

3. Reflexiona los ejemplos y contesta: qué tan importante es la intención al argumentar? Explica tu respuesta e intégrala en el portafolio de evidencias.

Existen muchos tipos de discusiones en función de su finalidad y, por tanto, de su contexto. Si sabemos diferenciarlas, podremos ubicarlas en su marco propio y detectar sus peculiaridades. Una lista de los distintos tipos de interacciones argumentativas que pueden tener lugar con base en distintas intenciones, podría ser la siguiente:

1. Debates y discusión crítica sobre temas de interés común o general (ejemplo, un debate entre candidatos presidenciales).
2. Justificación y defensa de temas de interés personal (ejemplo, un proceso judicial en una corte).
3. Negociación entre dos partes (ejemplo, en la venta de un auto).
4. Explicación y educación (ejemplo, una clase).
5. Deliberación para la acción propia o ajena (ejemplo, al aconsejar a alguien sobre qué debe o no hacer).

Son solo cinco casos de argumentación que persiguen finalidades distintas. La pertinencia del tipo de argumentos que se vaya utilizar viene precisamente por el contexto en el que se da. Si quieres aconsejar a alguien sobre temas sentimentales, tal vez no será conveniente buscar argumentos científicos, pero si estás en el caso de un debate sobre el calentamiento global, esas son justo el tipo de pruebas que se espera que ofrezcas.

1. Busca en el periódico una noticia que ejemplifique cada una de las distintas intenciones antes mencionadas. Pégalas en una hoja en blanco y guárdalas en el portafolio de evidencias.
2. Comenta con tus compañeros tus noticias y determinen entre todos la intención de cada una. Integra tus intenciones con sus justificaciones en el portafolio de evidencias.

Para argumentar



El tipo de argumentos que son pertinentes en un contexto pueden ser impertinentes en otro.

No obstante la diversidad de intenciones que persigue una investigación, un denominador común a cualquier tipo de interacción argumentativa, para que no se convierta en un acto de manipulación, es la existencia de un acuerdo básico al inicio.

Busca en un diccionario las definiciones de los siguientes conceptos:

Dialogar: _____

Discutir: _____

Discernir: _____

Para reforzar



Platón era un experto en el arte de argumentar y escribió varios diálogos que retratan a la perfección lo que es una interacción argumentativa.

De esta forma, la orientación compartida hacia la verdad constituiría una condición imprescindible para la existencia del diálogo genuino y una interacción argumentativa realmente valiosa para las dos partes. Cuando ella no está presente, nos enfrentamos al caso de un juego de suma cero entre dos partes enfrentadas, cada una de las cuales defiende a toda costa una posición asumida de antemano. Por tanto, una interacción en verdad fecunda es la que hace coincidir, de entrada, la voluntad de ambos partidos. Para comunicarse, lo primero que se necesita es querer hacerlo y para ello no solo hace falta dominar el arte de hablar, sino también el de escuchar con atención. De manera que de nada serviría utilizar métodos muy sofisticados de comunicación, si la otra no quiere escuchar.

Las presunciones en la interacción argumentativa

Además de identificar las intenciones que persigue una argumentación, es importante detectar cuáles son las presunciones. No solo de los argumentos ajenos, sino también de los propios. Es imposible dialogar sin ningún tipo de presunción, pero es importante estar consciente de ellas en la medida de lo posible. Si quisiéramos eliminar todo tipo de presunciones, nunca podríamos afirmar algo o negar algo con justicia. El hecho de que todo argumento parte de premisas implica que todo argumento tiene presunciones, pues dichas proposiciones se enuncian como ya aceptadas. La razón por la que se asume esto es o bien porque son evidentes para todos o porque se consideran ya demostradas por otro argumento.

Para reforzar

Busca el significado de los siguientes conceptos en un diccionario y da un ejemplo de cada uno:

Presunción: _____

Ejemplo: _____

Intención: _____

Ejemplo: _____



Archivodigital/Craig Lovell

La discriminación que sufren los indígenas por algunas personas es producto de preconcepciones equivocadas o prejuicios que tienen a partir de presunciones falsas.

A veces un argumento, puede ser válido por su estructura, pero el hecho de partir de presunciones falsas lo hace fracasar. Ejemplo de ello podría ser el siguiente argumento, que contiene una preconcepción equivocada:

“Después del nacimiento todo llega antes en las hembras que en los machos, por ejemplo la pubertad, la madurez y la vejez. Y es que las hembras son más débiles y frías por naturaleza y hay que considerar al sexo femenino como una malformación natural”. (Aristóteles, *Generación de los animales*.)

En este caso el hecho de partir de preconcepciones equivocadas, los argumentos fallan. Si partimos de las premisas equivocadas, se puede seguir cualquier cosa en las conclusiones. Sin embargo, siempre que un argumento funciona de manera adecuada se debe, en parte, a que las preconcepciones son las correctas.

Es importante destacar que muchas veces se confunden estas preconcepciones con los “prejuicios” tomados en sentido negativo. Es un problema de lenguaje. En nuestra cultura, los prejuicios son todas aquellas creencias erróneas que contribuyen a formarnos una opinión equivocada sobre un tema en particular. Si bien los prejuicios tomados de este modo son preconcepciones, no todas las preconcepciones deben tener esta carga negativa. Por ejemplo, cuando decides ayudar a una persona que necesita tu apoyo, tú partes de la preconcepción de que a dicha persona le falta algo y que tú se lo puedes proporcionar. Sin esa preconcepción, no habría manera de ayudar a nadie.

En los argumentos pasa lo mismo. Para todo argumento hay una preconcepción, sin la cual no podría construirse, pues no tendríamos de donde extraer las premisas. De ahí que sea importante reconocer cuáles son las preconcepciones propias y ajenas que rodean a un argumento para tenerlas a la vista en una interacción argumentativa de cualquier tipo.

Conexiones

Las preconcepciones que tenemos pueden afectar diferentes áreas de nuestro conocimiento. Comenta con los profesores de las materias de Álgebra, Inglés y Lectura, Expresión Oral y Escrita el tipo de preconcepciones o prejuicios que pueden afectar tu aprendizaje en cada una de estas materias. ¿Tú tienes algunos de estos prejuicios?

Para argumentar

1. Lee la siguiente lista e indica si se trata de una presunción o una intención en la argumentación y explica por qué.

	¿Presunción o intención?	¿Por qué?
Investigar		
Explicar		
Justificar		
Construir acuerdos		
Convencer		
Persuadir		

2. Piensa en una situación en la que tengas que utilizar o hayas utilizado cada una de las siguientes intenciones al argumentar.

	Situación
Investigar	
Explicar	
Justificar	
Construir acuerdos	
Convencer	
Persuadir	

3. Reflexiona y contesta:

- ¿Se puede utilizar el mismo argumento con diferentes intenciones? Ejemplifica. Guarda tu respuesta en el portafolio de evidencias.

Logros

1. Con el fin de analizar las diferentes intenciones y presunciones en argumentos, debes elegir tres películas de géneros diferentes; por ejemplo un documental, una comedia y una película de suspenso.
2. Identifica el argumento principal de cada una y las conclusiones a las que llega.
3. Distingue cuál es la intención de cada una de las películas y discute si esta intención está relacionada con el género de la película.
4. Determina qué factores externos pueden modificar el efecto que ocasionan las películas en el espectador y si estos impactan de manera directa al argumento principal.
5. Escribe las respuestas en tu cuaderno y en equipos de tres personas intercambien sus impresiones sobre los argumentos que transmiten las películas analizadas.

Producto final

Durante esta unidad has estudiado como distinguir argumentos, identificar sus premisas y conclusiones así como reconocer sus presunciones e intenciones. Para consolidar tu aprendizaje de estos temas elaborarás un **discurso** en el que pongas en práctica todos estos elementos. Para hacerlo sigue las indicaciones:

1. Elige el tema de tu discurso a partir de las siguientes opciones:
 - a) Convencer a tu profesor de matemáticas de posponer la fecha de examen.
 - b) Defender a un amigo que está siendo acusado con falsedad.
 - c) Persuadir a tus amigos para ir a una fiesta que queda muy lejos.
2. Escribe tu discurso dando razones convincentes para lograr tu propósito.
3. Una vez que hayas terminado de redactarlo vuelve a leerlo con calma, identifica y explica los siguientes elementos:
 - Intención
 - Proposición
 - Premisas
 - Conclusión
4. Reflexiona y responde las siguientes preguntas:

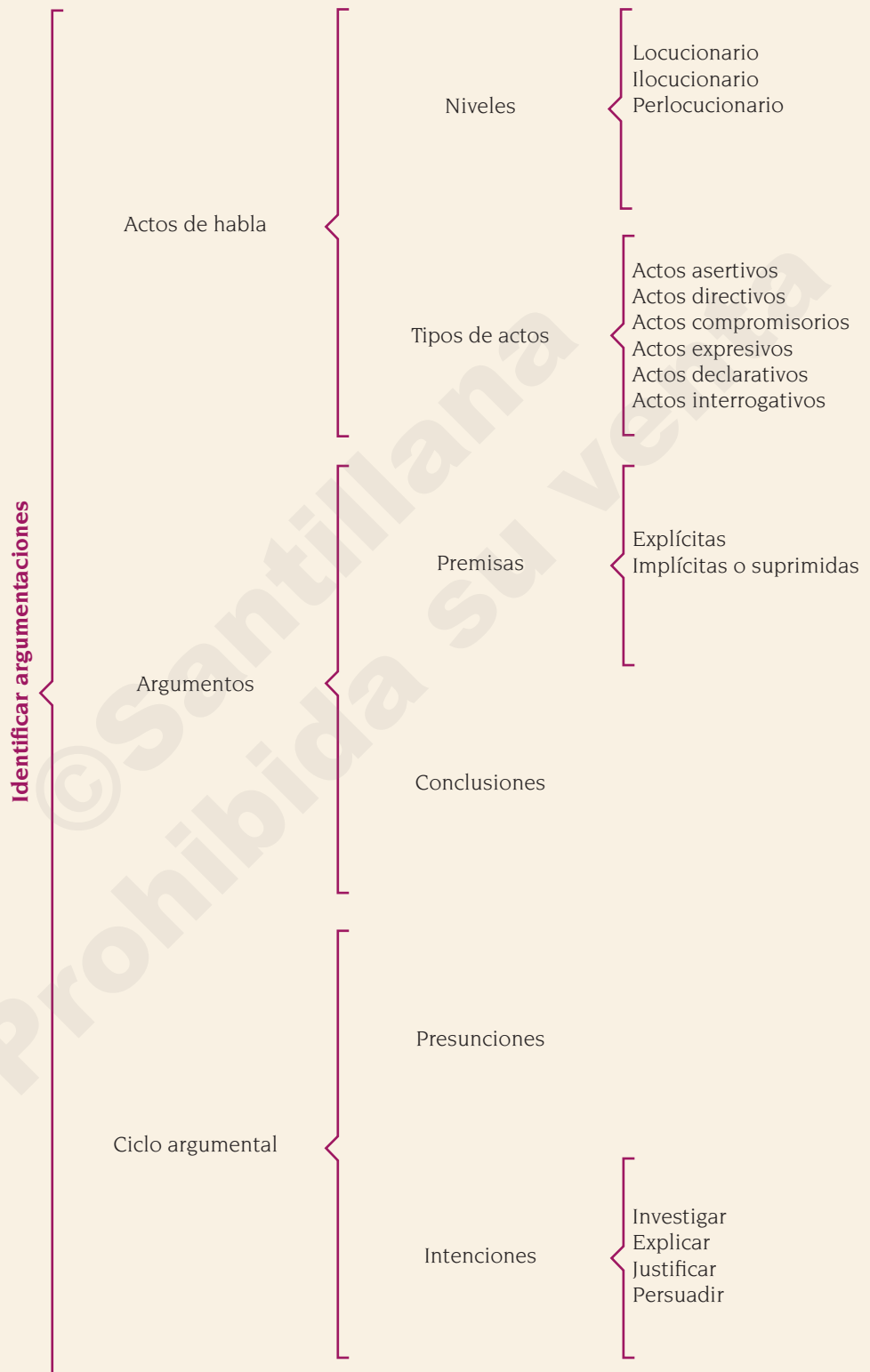
- a) ¿Crees que tu discurso es convincente? ¿Por qué?

- b) ¿Crees que tu discurso es coherente? ¿Por qué?

Integración de la unidad 1

Recapitulación

Para recapitular lo que aprendiste durante esta unidad, en el siguiente cuadro sinóptico encontrarás los conceptos principales, ¡repásalos!



Rúbricas de evaluación

Reflexiona acerca de las competencias específicas que pusiste en práctica en esta primera unidad y evalúa tu desempeño. Anota una paloma en la columna en el nivel de desempeño que consideres haber cumplido.

Logros de desempeño	Nivel de desempeño			
Valorar qué tanto aprendiste acerca de...				
Saber	Excelente	Satisfactorio	Mejorable	Deficiente
Conceptos centrales	Entiendo todos los conceptos que se trataron en los temas.	Entiendo la mayoría de los conceptos que se trataron en los temas, aunque algunos me son difíciles.	Entiendo algunos de los conceptos tratados en los temas y otros no me quedan del todo claros.	No entiendo la mayoría de los conceptos que trabajé durante los temas.
Ejemplos de los conceptos	Explico con ejemplos de situaciones concretas todos los conceptos estudiados en los temas.	Asocio ejemplos que se relacionan con los conceptos centrales de cada uno de los temas, aunque no todos los proponga yo.	Identifico algunos ejemplos relacionados con todos los conceptos centrales de los temas sin proponerlos yo.	Leo ejemplos e identifico algunos de los conceptos centrales de los temas de la unidad.

Valorar los procedimientos que aplicaste en esta unidad:

Saber hacer	Excelente	Satisfactorio	Mejorable	Deficiente
Obtener información	Busco información en los medios adecuados para resolver los problemas y ejercicios de cada tema.	Conozco algunas fuentes de información para obtener la información necesaria.	Conozco pocas fuentes de información, por lo que tengo que recurrir a mis amigos para obtener la adecuada.	Desconozco en que fuentes de información consultar para resolver ejercicios y tareas.
Evaluar argumentos	Identifico con regularidad las debilidades y fortalezas de un argumento, ya sea mío o dado por alguien más.	Identifico algunas veces las debilidades y fortalezas que tiene un argumento mío o de alguien más.	Identifico pocas veces las debilidades y fortalezas en los argumentos que me presentan o que yo doy.	Identifico poco las debilidades y fortalezas de los argumentos que me presentan o que yo doy.

Valora las actitudes que mostraste en esta unidad:

Saber ser	Excelente	Satisfactorio	Mejorable	Deficiente
Espíritu crítico	Reflexiono siempre sobre el trabajo que realicé y las maneras en que podría mejorarlo.	Reflexiono algunas veces sobre mi desempeño pero con dificultad pienso en opciones para mejorar.	Reflexiono pocas veces sobre mis trabajos en clase y las tareas que realizo. No estoy seguro de tener algo que mejorar.	Nunca reflexiono sobre mi desempeño en los trabajos y tareas, pero no creo que tenga nada que mejorar en ellos.

Lee el siguiente texto que es parte del diálogo *La apología de Sócrates*.

—Ven aquí, Meleto, y dime: ¿No es cierto que consideras de la mayor importancia que los jóvenes sean lo mejor posible?

—Yo sí.

—Ea, di entonces a estos quién los hace mejores. Pues es evidente que lo sabes, puesto que te preocupa. En efecto, has descubierto al que los corrompe, a mí, según dices, y me traes ante estos jueces y me acusas.

—Vamos, di y revela quién es él que los hace mejores. ¿Estás viendo, Meleto, que callas y no puedes decirlo? Sin embargo, ¿no te parece que esto es vergonzoso y testimonio suficiente de lo que yo digo, de que este asunto no ha sido en nada objeto de tu preocupación? Pero dilo, amigo, ¿quién los hace mejores?

—Las leyes.

—Pero no te pregunto eso, excelente Meleto, sino qué hombre, el cuál ante todo debe conocer esto mismo, las leyes.

—Estos, Sócrates, los jueces.

—¿Qué dices, Meleto, estos son capaces de educar a los jóvenes y de hacerlos mejores?

—Sí, especialmente.

—¿Todos, o unos sí y otros no?

—Todos.

—Hablas bien, por Hera, y presentas una gran abundancia de bienhechores. ¿Qué, pues? ¿Los que nos escuchan los hacen también mejores, o no?

—También estos.

—¿Y los miembros del Consejo?

—También los miembros del Consejo.

—Pero, entonces, Meleto, ¿acaso los que asisten a la Asamblea, los asambleístas corrompen a los jóvenes? ¿O también aquellos, en su totalidad, los hacen mejores?

—También aquellos.

—Luego, según parece, todos los atenienses los hacen buenos y honrados excepto yo, y solo yo los corrompo. ¿Es eso lo que dices?

—Muy firmemente digo eso.

—Me atribuyes, sin duda, un gran desacierto.

Contéstame. ¿Te parece a ti que es también así respecto a los caballos? ¿Son todos los hombres los que los hacen mejores y uno solo el que los resabia? ¿O, todo lo contrario, alguien solo o muy pocos, los cuidadores de caballos, son capaces de hacerlos mejores, y la mayoría, si tratan con los caballos y los utilizan, los echan a perder? ¿No es así, Meleto, con respecto a los caballos y a todos los otros animales?

Sin ninguna duda, digáis que sí o digáis que no tú y Ánito. Sería, en efecto, una gran suerte para los jóvenes si uno solo los corrompe y los demás les ayudan. Pues bien, Meleto, has mostrado suficientemente que jamás te has interesado por los jóvenes y has descubierto de modo claro tu despreocupación, esto es, que no te has cuidado de nada de esto por lo que tú me traes aquí.

Dinos aún, Meleto, por Zeus, si es mejor vivir entre ciudadanos honrados o malvados. Contesta, amigo. No te pregunto nada difícil. ¿No es cierto que los malvados hacen daño a los que están siempre a su lado, y que los buenos hacen bien?

—Sin duda.

—¿Hay alguien que prefiera recibir daño de los que están con él a recibir ayuda? Contesta, amigo. Pues la ley ordena responder. ¿Hay alguien que quiera recibir daño?

—No, sin duda.

—Ea, pues. ¿Me traes aquí en la idea de que corrompo a los jóvenes y los hago peores voluntaria o involuntariamente?

—Voluntariamente, sin duda.

—¿Qué sucede entonces, Meleto? ¿Eres tú hasta tal punto más sabio que yo, siendo yo de esta edad y tú tan joven, que tú conoces que los malos hacen siempre algún mal a los más próximos a ellos, y los buenos bien; en cambio yo, por lo visto, he llegado a tal grado de ignorancia, que desconozco, incluso, que si llego a hacer malvado a alguien de los que están a mi lado corro peligro de recibir daño de él y este mal tan grande lo hago voluntariamente, según tú dices? Esto no te lo creo yo, Meleto, y pienso que ningún otro hombre. En efecto, o no los corrompo, o si los corrompo, lo hago involuntariamente, de manera que tú en uno u otro caso mientes. Y si los corrompo involuntariamente, por esta clase de faltas la ley no ordena hacer comparecer a uno aquí, sino tomarle privadamente y enseñarle y reprenderle. Pues es evidente que, si aprendo, cesaré de hacer lo que hago involuntariamente. Tú has evitado y no has querido tratar conmigo ni enseñarme; en cambio, me traes aquí, donde es ley traer a los que necesitan castigo y no enseñanza. Pues bien, atenienses, ya es evidente lo que yo decía, que Meleto no se ha preocupado jamás por estas cosas, ni poco ni mucho.

Contesta las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es la principal preocupación de Meleto?

- a) Demostrar que Sócrates es culpable.
- b) Convencer a los jueces de su inocencia.
- c) Proteger el bienestar de los jóvenes atenienses.
- d) Señalar sus habilidades como orador.

2. ¿Por qué le pregunta Sócrates a Meleto quién hace mejores a los jóvenes?

- a) Para explicar quién sería el ejemplo opuesto a Sócrates.
- b) Para que sirva como contra-ejemplo de quién es un corruptor.
- c) Para que sirva como aclaración sobre quién es un benefactor.
- d) Para explicar quién sería el ejemplo análogo a Sócrates.

3. Cuando Sócrates hace referencia a los caballos, lo hace porque...

- a) Los animales ayudan a justificar su inocencia
- b) Los animales no se corrompen los a pesar de sus cuidadores
- c) Los animales también se corrompen debido a sus cuidadores
- d) Los animales ayudan a ejemplificar su inocencia

4. La cercanía entre culpables e inocentes introduce la idea de:

- a) Lo involuntario que fueron las acciones de Sócrates.
- b) La falta de interés de Meleto por los jóvenes atenienses.
- c) Lo voluntario de la reacción que tuvo Sócrates ante el juicio.
- d) La indecisión de Meleto frente a los cargos que enfrenta Sócrates.

5. La frase de Sócrates “En efecto, o no los corrompo, o si los corrompo, lo hago involuntariamente, de manera que tú en uno u otro caso mientes. Y si los corrompo involuntariamente, por esta clase de faltas la ley no ordena hacer comparecer a uno aquí, sino tomarle privadamente y enseñarle y reprenderle.” es...

- A) Una proposición
- B) Una premisa
- C) Una conclusión
- D) Un acto declarativo

Elige las dos opciones correctas:

- a) A y B
- b) B y C
- c) B y D
- d) C y D