



LÓGICA

ALBA MARLENE PAREDES TUYÚ
LAURA ISABEL LEÓN VENTURA
GRICELDA VELÁZQUEZ FÉLIX



Presentación

La diferencia la marca uno mismo. El compromiso y la dedicación son dos cualidades que te permitirán desarrollar tu talento. Nada se logra sin dedicación. Y pocas cosas se alcanzan sin compromiso.

Por esas razones, estos libros de trabajo te permitirán avanzar y lograr consolidar tus conocimientos.

Dedícate tiempo de forma inteligente. Invierte en tus habilidades. Haz tus horarios, organiza tus metas y ten un compromiso verdadero con tu educación. Recuerda, lo que construyes hoy es tu futuro.

Te deseo mucho éxito.

Arq. Nery Celia Rojo Aguilar

Directora General



**CEGy
TEC**



Libro de Texto
Agosto 2021 – Enero 2022

Lógica

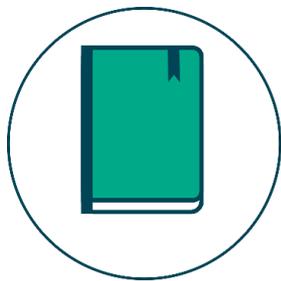
Primer Parcial

Plantel: _____

Nombre del Alumno: _____

Carrera: _____

Semestre: _____ Grupo: _____



Primer Parcial

Eje:

Conocerse, cuidarse y promover el desarrollo propio y de otros.
Expandir las posibilidades de vida.

Componentes:

Argumentar como acto de habla complejo
Pensar y argumentar de manera crítica, creativa y responsable.

Contenido central:

- 1.1) La argumentación como práctica lingüística.
- 1.2) La estructura de los argumentos

Contenido específico:

- 1.1.1 ¿Cuándo necesito argumentar?
- 1.1.2 ¿Qué es lo que hago cuando argumento?
- 1.1.3 ¿Qué puedo buscar y conseguir al argumentar?
- 1.1.4 ¿Cuáles pueden ser los efectos de lo que digo en las otras personas y en mí mismo?
- 1.1.5 ¿Puedo argumentar sin usar palabras, por ejemplo, con gestos e imágenes?
- 1.1.6 La argumentación como acto de habla complejo.
- 1.1.7 Contexto de la argumentación.
- 1.1.8 Actos de habla: Locutivos, ilocutivos y perlocutivos.
- 1.1.9 Diferentes tipos de actos de habla en una argumentación
- 1.1.10 Actos de habla no verbales: Visuales, gestuales
- 1.2.1 ¿Cómo están formados mis argumentos?, ¿qué elementos deben incluir?, ¿cómo los puedo identificar?
- 1.2.2 Problema o pregunta; razones o premisas; respuesta o conclusión; expresiones indicadoras.
- 1.2.3 Garantía, respaldo, reserva y modalizador

Aprendizajes esperados:

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

Producir argumentos con diferentes intenciones de manera creativa y responsable.
Identificar los microactos de habla que se realizan en una argumentación. Articular los componentes de un argumento y explicar cómo se relacionan.

ÍNDICE

	Pag.
1.1 La argumentación como práctica lingüística	6
1.1.1 ¿Cuándo necesito argumentar?	6
1.1.2 ¿Qué es lo que hago cuando argumentar?	8
1.1.3 ¿Qué puedo buscar y conseguir al argumentar?	8
1.1.4 ¿Cuáles pueden ser los efectos de lo que digo en las otras personas y en mí mismo?	8
1.1.5 ¿Puedo argumentar sin usar palabras, por ejemplo, con gestos e imágenes?	9
1.1.6 La argumentación como acto de habla complejo.	11
1.1.7 Contexto de la argumentación.	12
1.1.8 Actos de habla: locutivos, ilocutivos y perlocutivos.	14
1.1.9 Diferentes tipos de actos de habla en una argumentación.	14
1.1.10 Actos de habla no verbales: visuales y gestuales.	18
1.2 La estructura de los argumentos	22
1.2.1 ¿Cómo están formados mis argumentos?, ¿Qué elementos deben incluir?, ¿Cómo los puedo identificar?	22
1.2.2 Problema o pregunta; razones o premisas; respuesta o conclusión; expresiones indicadoras.	23
1.2.3 Garantía, respaldo, reserva y modalizador.	24



Apertura



La asignatura de lógica tiene como propósito aprender a identificar, analizar y elaborar argumentaciones escritas, orales y visuales de manera razonable, crítica, creativa y responsable. Por lo que es importante aclarar qué es la LÓGICA: es aquella que estudia los razonamientos y éstos se expresan mediante el lenguaje y el habla, es decir se expresan por medio de **argumentos**.

¿Y de qué forma podemos argumentar? antes de continuar responde las siguientes preguntas:

- ¿Qué utilidad tiene la lógica en nuestra vida cotidiana?

- ¿Qué es la argumentación?

- ¿Qué efecto o consecuencias puede causar lo que digo en un momento dado?

Hoy en día estamos saturados de información y no siempre es fácil utilizarla de manera correcta al tomar decisiones, resolver problemas o simplemente al dar una opinión; ahí es donde recae la importancia de aprender a argumentar. Entonces se puede decir que la lógica permite estructurar tus pensamientos de la mejor manera para que seas capaz de expresarte correctamente y utilizar adecuadamente tus argumentos. En nuestra vida cotidiana empleamos argumentos en diferentes momentos o situaciones, argumentamos al dar razones para defender o atacar una opinión o punto de vista.



En este primer parcial se estudiará qué son los argumentos y cuál es su utilidad.



Desarrollo

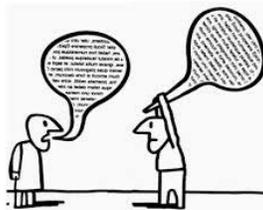


1.1 LA ARGUMENTACIÓN COMO PRÁCTICA LINGÜÍSTICA

1.1.1. ¿Cuándo necesito argumentar?

La argumentación es una práctica diaria y lo hacemos cada vez que defendemos lo que pensamos, nuestra postura o un punto de vista; por ejemplo, cada vez que se toma una decisión y explicamos por qué pensamos así, estamos argumentando. De igual forma argumentamos al justificar o refutar algo, por lo que se puede decir que argumentar es deducir, fundamentar y convencer.

Una argumentación es un acto de habla que se produce en el momento que las personas intercambian información a través del diálogo. En el intercambio de información se busca hacernos entender, defender ideas, justificar opiniones, etc., de esta forma la argumentación está presente en nuestra vida diaria, es común encontrarla en anuncios publicitarios, en discursos políticos, debates, en fin, la argumentación es parte de nuestra vida al defender o atacar opiniones, al expresar lo que se piensa o para convencer a otra persona.



Veamos un ejemplo:

Diálogo maestro y alumno



Pero maestro, ¿por qué no podemos posponer el examen?



Ya habíamos pactado la fecha y necesitamos evaluar.



Le proponemos algo, si nos cambia el examen para el lunes estudiamos más y aprobamos todos; si algunos no pasan, reprueba al grupo.

No puedo hacer eso, el examen evalúa conocimientos y no trato. Deben estudiar y pasar todos, a eso vienen a la escuela.



Pero hoy es el partido de la selección y queremos verlo todos en mi casa, por fa' cámbielo.



Ese no es un buen motivo para posponerlo, se queda para mañana.

En el diálogo anterior se puede observar argumentos para convencer al maestro de cambiar la fecha de examen pero el alumno no logra su objetivo. Analicemos:

¿Cuál es el objetivo de la plática?

¿Cuáles fueron los argumentos más contundentes?

Si el alumno fueras tú, ¿qué le hubieras dicho a tu maestro para que el resultado fuera otro?

De acuerdo al ejemplo y las respuestas que hayas planteado, podemos decir que para sostener un argumento y lograr convencer, primero debe existir una premisa, una verdad, un punto de vista, una posición que vamos a defender. Con un punto de vista establecido debemos tener claro cuál es nuestra premisa, para poder explicarla y justificarla con un buen sustento de tal manera que la otra persona acepte lo que le decimos. Después prever un contraargumento, es la pregunta del otro que busca destruir nuestra premisa, pero que es necesaria para contradecirla y así poder afirmar lo que en un inicio empezamos a defender. Ahora bien, es momento de cuestionarnos: ¿para qué argumentamos? ¿Qué puedo buscar y conseguir al argumentar? ¿Cuáles pueden ser los efectos de lo que digo en las otras personas y en mí mismo?

1.1.2 ¿Qué es lo que hago cuando argumento?

1.1.3 ¿Qué puedo buscar y conseguir al argumentar?

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

Aunque siempre argumentamos, no siempre lo hacemos de la misma manera, en ocasiones nuestra argumentación tiene que ser más formal, otras veces argumentamos para conseguir un permiso de nuestros padres, para decidir con nuestro grupo de amigos si iremos a una fiesta o hacer una tarea y hasta para conseguir un trabajo. Y aunque no lo creas, muchas veces también argumentamos para convencer a nuestra pareja de que somos fieles hasta la muerte. A continuación veremos los momentos en que argumentamos con mayor frecuencia:



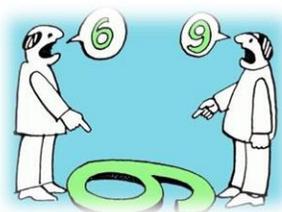
Argumentamos para discutir: la discusión es un diálogo en la que los participantes tiene posiciones contrarias y las exponen, con el fin de demostrar la validez de su postura; el verdadero enriquecimiento de este ejercicio consiste en el intercambio respetuoso de argumentos para que el otro entienda y acepte nuestra postura.



Argumentar para establecer acuerdos: en ocasiones, a partir de un diálogo o propuesta argumentativa se toman decisiones que definen procesos y se llega a un acuerdo. Por ejemplo, para el establecimiento de reglas, las de la casa, las de la oficina y hasta las leyes de la Asamblea.



Argumentar para defender o condenar: el ejercicio que realizan los abogados es meramente argumentativo, cada uno da una premisa: inocente o culpable, y comienzan a brindar todas las pruebas para justificarlo con el fin de que el juez dicte sentencia a su favor.



Argumentar para convencer: el discurso retórico se basa en una premisa que se sostiene y alimenta de razones pero el objetivo es persuadir al otro, convencerlo. Para lograrlo hay que dar muchas razones que justifiquen que lo que se dice es verdadero. Además también sirve para convencer a los papás o a la pareja.

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

Al momento de argumentar hacemos uso de expresiones que dan fuerza a las palabras y por consiguiente a lo que estamos argumentando. Emplear gestos e imágenes en

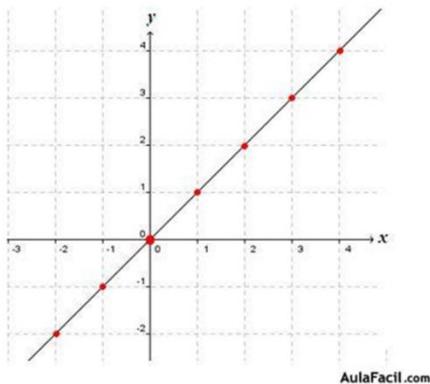
nuestro lenguaje lleva implícito la argumentación gestual y visual, es decir, en algunas ocasiones hacemos uso de la comunicación no verbal, además las argumentaciones gestuales y visuales están asociadas a los razonamientos analógicos y metafóricos.

Austin (1971) afirma que con el lenguaje se pueden “hacer cosas”, son los enunciados performativos, los cuales no brindan información ni describen acciones sino que las realizan directamente –realizativos- si es que están dadas las condiciones adecuadas en cuanto a los interlocutores, lugar y momento.

Algunos ejemplos de la argumentación gestual y visual son:



Resolver problemas matemáticos



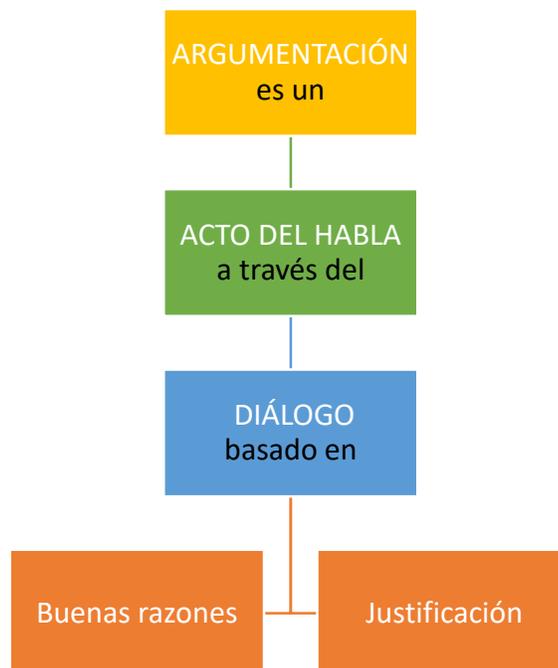
Elaborar e interpretar gráficas



Responder un cuestionario

1.1.6 La argumentación como acto de habla complejo

Como se mencionó con anterioridad, la argumentación es un acto de habla que se produce en el momento que las personas intercambian información a través del diálogo. Todos los días empleamos argumentos y éstos nos permiten expresar y defender nuestras posturas ante distintas situaciones o acontecimientos de la vida cotidiana, de esta manera cada vez que emitimos un argumento estamos llevando a cabo un acto de habla complejo.



1.1.7 Contexto de la argumentación

Después de conocer que argumentamos para deducir, fundamentar y convencer a otras personas, también es importante conocer los diversos escenarios o contextos en donde se dan los argumentos. Es en tu vida cotidiana en donde encuentras esos escenarios dialógicos en los que tienes la oportunidad de descubrir ideas, de exponer las tuyas, de defenderlas, de cambiar de opinión, aunque cabe señalar que no en todos los escenarios se pueden presentar argumentos, todo depende del **contexto** y el **fin** que se tenga en dicho escenario. Los principales contextos y escenarios son los siguientes:

- Charla: es una conversación en la que simplemente se intercambian ideas al interactuar y convivir con otras personas. En este escenario no se dan propiamente procesos argumentativos; es realmente una comunicación informal sin reglas ni propósitos específicos.



- Negociación: tiene como objetivo lograr un consenso o acuerdo que lleve a una toma de decisión razonada. En este escenario se apela a argumentos que lleven a alcanzar acuerdos específicos, mayormente el contexto es laboral aunque en ocasiones lo podemos observar entre familiares y/o amigos, por ejemplo, al llegar a un acuerdo entre hermanos para no delatar al otro frente a los padres y evadir una sanción.



- Disputa personal: los participantes se valen de todo tipo de recursos para atacar y hacer perder al oponente. El proponente puede usar argumentos falaces, ataques personales y actitudes violentas (cabe recalcar que no se llega a agresiones físicas). No hay reglas específicas ni orden y la intención argumentativa es imponer las propias razones a costa de lo que sea.



- **Discusión crítica:** se dan intercambios de ideas o puntos de vista con la finalidad de alcanzar la verdad, resolver un problema, etc. Se presenta una discusión razonada y sistematizada, su característica principal es que se designan replicantes conocedores de la temática que presentan argumentos para demostrar debilidades o fortalezas.



- **Debate:** se organiza en torno a un tema específico sobre el que normalmente se asume una postura determinada, existen reglas a seguir y gana quien presenta argumentos sólidos y hace notar que los argumentos del oponente son débiles o equivocados. La intención argumentativa es convencer, persuadir e imponer razones a favor del tema que se debate.



- **Foro:** son ámbitos de encuentro y debate, son un tipo de diálogo informal que permite debatir y expresar libremente ideas y opiniones sobre cualquier tema de interés común. Lo importante de los foros es que permiten el análisis, la confrontación y la discusión argumentativa; su finalidad es llegar a explicaciones razonadas, a la resolución de dudas y a acuerdos comunes.



1.1.8 Actos de habla

Cada vez que hacemos uso del lenguaje emitimos un mensaje que al final produce cierto efecto en quien lo recibe y, del mismo modo, ya sea directa o indirectamente, también crea una reacción en la realidad. Es así que al expresar un mensaje, estamos dando paso a lo que se conoce como **acto de habla**. Un acto de habla es la unidad básica, mínima y fundamental del acto de comunicación lingüística; esto se refiere a que el lenguaje no solo designa acciones, también las realiza en el momento que se está realizando el diálogo.



El acto de habla tiene tres dimensiones fundamentales: locutivo, ilocutivo y perlocutivo. Cada uno de estos tipos tiene sus especificaciones; también es importante señalar que entre ellos existe una relación por demás estrecha, ya que de alguna manera los tres se encaminan al mismo fin. Ahora bien, ¿por qué es importante que en una materia como **Lógica** se aborden estos actos? La respuesta es más sencilla de lo que parece: la Lógica se encarga del estudio de los razonamientos y éstos suelen ser expresados mediante el lenguaje y el habla, de ahí la necesidad de distinguir entre lo que estamos diciendo, la intención de lo que estamos diciendo y el efecto de aquello que decimos, todo con base en los razonamientos. Por eso los actos de habla resultan relevantes cuando hablamos de Lógica.

1.1.9 Tipos de actos de habla.



En el primer cuadro encontramos un acto de habla locutivo, éste acto es cuando decimos algo (con señas, con dibujos, por escrito, oralmente) y lo que decimos tiene sentido.

En el segundo cuadro se observa un acto de habla ilocutivo, ocurre cuando un acto de habla locutivo se dirige a alguien.

Los actos ilocutivos pueden generar una reacción o efecto en el acto de habla, cuando ese efecto ocurre se produce un acto de habla perlocutivo como se observa en el tercer cuadro.

Reafirmando lo anterior:

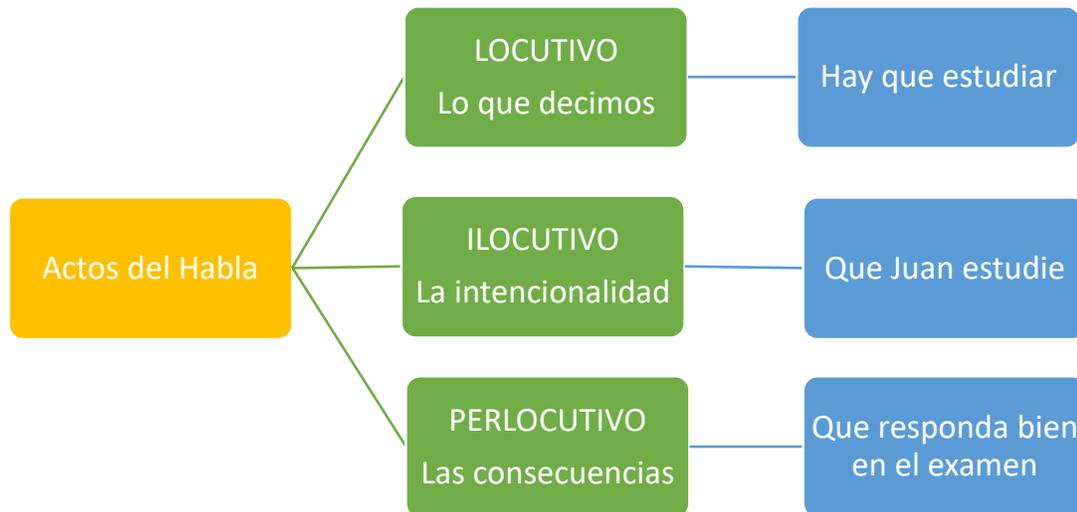
Acto de habla locutivo (locucionario): es la idea o el concepto de la frase en sí, es decir, aquello que se dice.

Acto de habla ilocutivo (ilocucionario): es la intención o la finalidad por la que se dice la frase. Las intenciones de lo que comunicamos suelen ser muy variadas, dependen de a quién estamos transmitiendo el mensaje e incluso el mismo tono o la forma de emitir el mensaje puede darle una intención distinta.

Acto de habla perlocutivo (perlocucionario): es el efecto que produce el enunciado en el receptor. En otras palabras son la consecuencia de los actos ilocutivos.



Veamos el siguiente ejemplo: “Juan tienes que estudiar para el examen de LEOyE”



En el ejemplo anterior podemos observar que se trata de un acto de habla directo ya que se expresa directamente la intención del enunciado; las intenciones van explícitamente. Va dirigido a un interlocutor claramente determinado.

Veamos otro ejemplo:

Locutivo: Profesor, ¿a qué hora se termina la clase?

Ilocutivo: **pregunta.**

Perlocutivo: en 10 minutos terminamos.

Locutivo: Profesor, mejor hay que descansar, por favor.

Ilocutivo: **petición.**

Perlocutivo: descansaremos sólo cinco minutos y después continuamos, ¿de acuerdo?

Los actos de habla también pueden ser clasificados según su intención o finalidad a que se refiera. Estos son:

- ✚ Actos asertivos o expositivos: el hablante niega, asevera o corrige algo, con diferente nivel de certeza.
Ejemplo: “**el teatro estaba lleno**”
- ✚ Actos directivos: el hablante intenta obligar al oyente a ejecutar una acción.
Ejemplo: “**no te olvides de cerrar con llave**”
- ✚ Actos compromisorios: el hablante asume un compromiso, una obligación o un propósito. Ejemplo: “**si tengo tiempo pasaré a saludarte**”
- ✚ Actos declarativos: el hablante pretende cambiar el estado en que se encuentra alguna cosa. Ejemplo: “**queda anulado este contrato**”

✚ Actos expresivos: el hablante expresa su estado anímico. Ejemplo: **“lo siento mucho, no quería molestarte”**



Los actos de habla pueden ser directos e indirectos. Son actos de habla directos aquellos en los que se emplea un verbo performativo o realizativo, Ejemplos:

- Te sugiero que vengas
- Te ruego que te levantes.

Los actos de habla directos son más propios del lenguaje oficial, contractual y escrito, en el que se dice con claridad acuerdan, prometen, renuncian, convienen, etc.

Pero la realidad es que la mayoría de los actos de habla se llevan a cabo de forma indirecta, por medio de lo que se llama actos de habla indirectos. En la conversación o comunicación coloquial entre amigos o colegas se prefieren estos, y la utilización de actos de habla directos; en estos casos habría de interpretarse como énfasis puesto en el mensaje ordinario.



Cada uno de los actos está conectados entre sí, de manera que resulta igual de importante lo que emitimos desde el inicio, siempre teniendo en cuenta el resultado que deseamos obtener.

En conclusión los actos de habla son aquellos que exteriorizamos mediante un mensaje y que tendrá un efecto en quien nos escucha o en nosotros mismos, todo depende del tipo de acto del que se trate.

1.1.10 Actos de habla no verbales: visuales, gestuales.

Los actos de habla no necesariamente tienen que ser verbales, sino que podemos comunicarnos con gestos y símbolos; cuando sostenemos una plática, nos comunicamos verbal y gestualmente, por ejemplo, el mover la cabeza de arriba hacia abajo, sin pronunciar palabra, puede indicar aprobación sobre lo que nos comenta nuestro interlocutor



Los actos de habla visuales son aquellos donde mediante la observación podemos comunicarnos.



Los actos de habla gestuales son los que realizamos a través de las expresiones de nuestro cuerpo, por ejemplo podemos expresar una gran variedad de emociones.





Actividades de aprendizaje

ACTIVIDAD 1

De acuerdo a lo visto hasta el momento, responde el siguiente ejercicio.

En la siguiente tabla, distingue y completa con un ejemplo el acto ilocutivo y el acto locutivo, según sea el planteamiento.

No.	Acto locutivo	Acto ilocutivo
1	El próximo lunes te llevaré	
2		Orden
3		Petición
4	¿Hay clases el próximo lunes?	
5		Necesidad

ACTIVIDAD 2

A) De los enunciados que se presentan a continuación, selecciona uno y transfórmalo en una señal de tránsito (usa colores):

- 1.- No rebase por la derecha.
- 2.- Precaución. Hombres trabajando.
- 3.- Cuidado. Grava suelta.
- 4.- Use el cinturón de seguridad.
- 5.- Prohibido estacionarse.

SEÑAL DE TRÁNSITO

B) Con los siguientes enunciados identifica y escribe en cada caso:

- La intención ilocutiva: si con la señal se pretende que se haga algo o que se crea algo.
- El efecto (acto perlocutivo) que busca generar.

ENUNCIADO	ILOCUTIVO	PERLOCUTIVO
1.- Pendiente prolongada. Frene con motor		

2.- Gasolinera a 3 km.		
3.- Disminuya su velocidad. Poblado próximo.		
4.- Se multará a quien arroje basura con diez salarios mínimos.		
5.- Inicia obra a 500 metros.		

1.2 LA ESTRUCTURA DE LOS ARGUMENTOS

1.2.1 ¿Cómo están formados mis argumentos?, ¿qué elementos deben incluir?, ¿cómo los puedo identificar?

Los argumentos son la expresión de nuestros pensamientos, de forma oral o escrita. Su finalidad es demostrar o defender un razonamiento para convencer de algo o defender una verdad. Para la lógica, un argumento se conforma por una serie de enunciados que se desempeñan, unos como premisas y otros como conclusiones.

La argumentación está presente a lo largo de nuestra vida, es útil y necesaria para explicar las cosas clara y racionalmente, para establecer una mejor comunicación con las personas que nos rodean, así como demostrar lo que queremos. También los encontramos en los anuncios, en cualquier medio de comunicación nos bombardean con argumentos para inducirnos a comprar; los políticos con sus discursos para obtener nuestro voto; cuando tratamos de tener la razón en un debate formal o en situaciones cotidianas, en fin, es parte del ser humano para defender su postura, expresar lo que piensa y lograr algo con ello o buscar la verdad.

El argumento siempre busca persuadir a la otra persona sobre la veracidad de lo que decimos. Por esta razón, para que sea convincente, debemos procurar que nuestro argumento sea coherente, sólido y sin contradicciones que puedan afectar su credibilidad. Por ello es importante conocer la estructura de un argumento ya que tienen una organización que depende de la función que cumplen; los elementos que debemos considerar son:

- 1) Cuestión: es lo que se quiere argumentar.
- 2) Posturas: son los argumentos que pueden ser a favor o en contra, las variables y las razones.
- 3) Razones o premisas: es la cantidad de argumentos que sustentan una postura.
- 4) Conclusión: es el razonamiento final después de la argumentación.

Ejemplo: Miguel, estudiante de bachillerato presentó un examen bimestral de Química, después de entregar el examen, la maestra lo calificó inmediatamente y obtuvo un resultado de 10, para firmar la boleta le pidió que le prestara una pluma, el alumno abrió su lapicera y accidentalmente salió un acordeón que decía “examen de Química”, la profesora le pidió a Miguel que se lo entregara para revisarlo, pero el chico se negó y aseguró no haberlo utilizado, sin embargo, terminó el examen muy rápido.

Cuestión	Se debe o no reprobar al alumno.
Postura	El alumno es culpable o inocente de lo que se le imputa.
Premisas	<ol style="list-style-type: none"> a) Tenía un acordeón que estaba en su lapicera b) Asegura no haberlo sacado durante el examen. c) Rechaza mostrar el acordeón a la profesora.

	d) Es extraño que sacara 10 en el examen en dichas circunstancias.
Conclusión	El alumno es culpable de lo que se le imputa.

1.2.2 Problema o pregunta; razones o premisas; respuesta o conclusión; expresiones indicadoras.

Estructura de un Argumento.

Aprender a estructurar un argumento lógico requiere de la habilidad de identificar las premisas y la conclusión que lo conforman. Además existen marcadores o indicadores que nos permiten reconocer cada elemento del argumento.

- Las **premisas** son proposiciones que nos sirven como punto de partida para los argumentos, en ocasiones se relacionan con otras proposiciones para fundamentar y obtener una conclusión.
- La **conclusión** es el objetivo del razonamiento, se deriva de las premisas y su fundamento depende de ellas.
- Los **marcadores** o **indicadores** son palabras o frases que sirven para introducir la conclusión de un argumento o para señalar las premisas de éste. Los marcadores o indicadores son:

Marcadores de premisas	Marcadores de conclusiones
Puesto que	Por lo tanto
A causa de	De ahí que
Porque	Como resultado
Dado que	Por esta razón
La razón es que	Lo cual implica que
En vista de que	En conclusión
Ya que	En consecuencia
A partir de que	Así pues
Es un hecho que	Luego
	Entonces
	Por eso
	Se sigue que
	Por consiguiente

Por ejemplo:



1.2.3 Garantía, respaldo, reserva y modalizador

Para hacer valer nuestras opiniones, creencias o puntos de vista sobre algún tema en particular, tenemos que hacer uso de buenas razones para darles sustento, respaldo y garantía. Las buenas razones son aquellos datos, hechos e información que apoyan nuestros puntos de vista; el siguiente modelo (Toulmin) esquematiza un modo concreto de darle solidez a nuestros argumentos:

- 1) Tesis: se refiere a la primera opinión, creencia o punto de vista sobre algún tema en particular. También se le conoce como asección, es lo que se va a defender, el asunto a debatir, a demostrar o a sostener en forma oral o escrita.
- 2) Base: constituye el primer argumento para defender la tesis, es la evidencia que está formada por hechos o condiciones que son observables. Puede ser una creencia o una premisa (conclusión) aceptada como verdadera dentro de una comunidad, mas no una opinión. Es el argumento que se ofrece para soportar la asección (premisa o tesis). Es la prueba.
- 3) Garantías: es una explicación razonada de la tesis en la que se presentan todos los datos, hechos o evidencias que respalden el punto de vista. La garantía implica verificar que las bases de la argumentación sean las apropiadas. Brinda la lógica para la transición de la evidencia a la asección. Justifica la importancia de la evidencia.
- 4) Respaldo: son las entidades, las autoridades fidedignas y los datos comprobados que confirman y apoyan las garantías. El respaldo aporta más ejemplos, hechos y datos que ayudan a probar la validez de la cuestión que se defiende. Puede

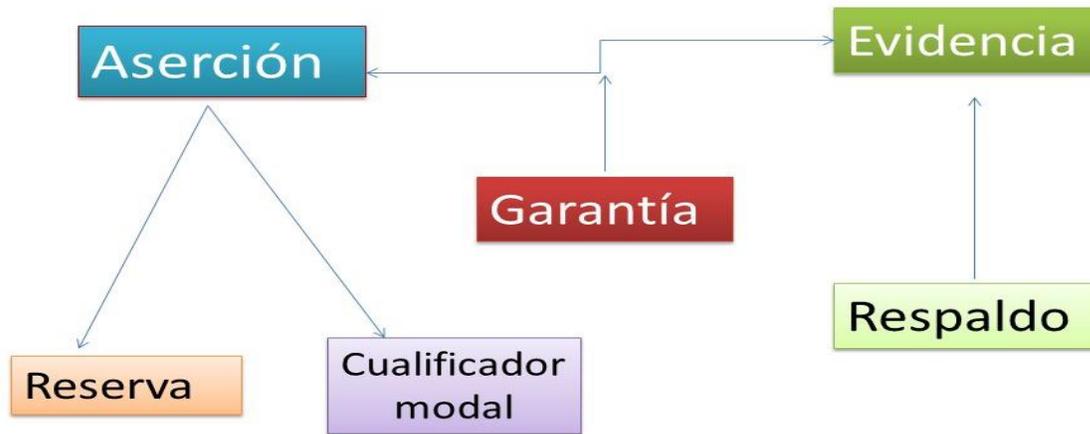
contener apelaciones emocionales, según la audiencia, citas de personas famosas o de expertos. El respaldo autoriza la garantía y brinda motivos para la validez de un argumento.

- 5) Reserva: muestra que argumentar no es propiamente ofrecer razones o justificaciones de un razonamiento, sino exponer o considerar aquellas ideas que se oponen a éste. Las reservas junto con las garantías nos permiten pasar con una mayor claridad de las premisas a la conclusión.
- 6) Modalizador: dirigen o dan claridad a lo que estamos argumentando, también son conocidos como cualificadores. Ellos revelan la fuerza de la tesis. Se expresan generalmente a través de adverbios que modifican al verbo de la aserción que se discute o a través de adjetivos que modifican a los sustantivos claves. Algunos modificadores modales son: *quizá, seguramente, típicamente, usualmente, algunos, pocos, algunas veces, la mayoría, probablemente, tal vez*. El modo del verbo es también un cualificador modal.

Un ejemplo del modelo es el siguiente:

Tesis	Base	Garantía	Respaldo
¿Qué sostengo?	¿Por qué?	¿Qué tiene que ver?	¿En qué me apoyo?
Los jóvenes de hoy son un desastre.	Hacen lo que quieren y no lo que deben.	No han entendido que la libertad tiene límites y que implica responsabilidad.	Los filósofos sostienen que hay dos principios que olvidan los jóvenes: el de realidad, que tiene que ver con las normas y leyes (que no respetan los jóvenes); y el de autoridad, que limita y pone freno a la libertad desenfrenada. (el joven no tiene hoy padre ni madre que le ponga límites)

Veamos otro ejemplo del modelo:



ASERCIÓN O TESIS: “En el aula de clase, las sillas de los estudiantes y el escritorio y silla del docente deberían ser sustituidos por mesas redondas de trabajo grupal”

EVIDENCIA: “Sentados en sillas (pupitres), los alumnos son obligados a trabajar aislados del grupo. El pupitre frena el trabajo colaborativo. El pupitre ayuda a marcar una diferencia entre el espacio del docente y el de los estudiantes”

GARANTÍA: “El rendimiento del trabajo grupal es superior al trabajo individual”

RESPALDO: “El enfoque cooperativo como estrategia metodológica permite la realización de tareas académicas, con mayor facilidad. (Jonhson y Jonhson)”

RESERVA: “A menos que se realice una actividad o tipo de trabajo necesariamente individual”

CUALIFICADOR MODAL: “Debería”



Actividades de aprendizaje

ACTIVIDAD 3

Lee detenidamente los siguientes argumentos y escribe en los espacios lo que se te indica:

<p style="text-align: center;">Argumento</p> <p>"Podemos afirmar que quieres pasar el examen de lógica, debido a que estudiaste todo el parcial"</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Premisa: • Conclusión: • Indicador:
<p style="text-align: center;">Argumento</p> <p>"Los alumnos aprobarán sus materias si es que pusieron atención, entendieron y practicaron lo enseñado"</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Premisa: • Conclusión: • Indicador:
<p style="text-align: center;">Argumento</p> <p>"Si respetas a los demás, trabajas, cuidas tu entorno y eres responsable de tus actos, entonces serás buen ciudadano"</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Premisa: • Conclusión: • Indicador:

ACTIVIDAD 4

Lee cuidadosamente cada argumento e identifica la premisa que hace falta y escríbela.

Premisa 1: O cae águila o cae sol.

Premisa 2:

Conclusión: Por lo tanto, cayó sol.

Premisa 1: Si vas a la escuela, aprendes cosas nuevas.

Premisa 2:

Conclusión: Así que llegamos a la conclusión que si vas a la escuela, te sorprendes.

Premisa 1: La moneda está en la mano derecha o está en la izquierda.

Premisa 2:

Conclusión: Entonces es seguro que la moneda está en la mano izquierda.

Premisa 1: Una de dos: o chiflas o comes pinole.

Premisa 2:

Conclusión: Así que comes pinole.

Premisa 1: Si eso es una obra de arte, yo soy el presidente de la república.

Premisa 2:

Conclusión: Esto no es una obra de arte.



Cierre



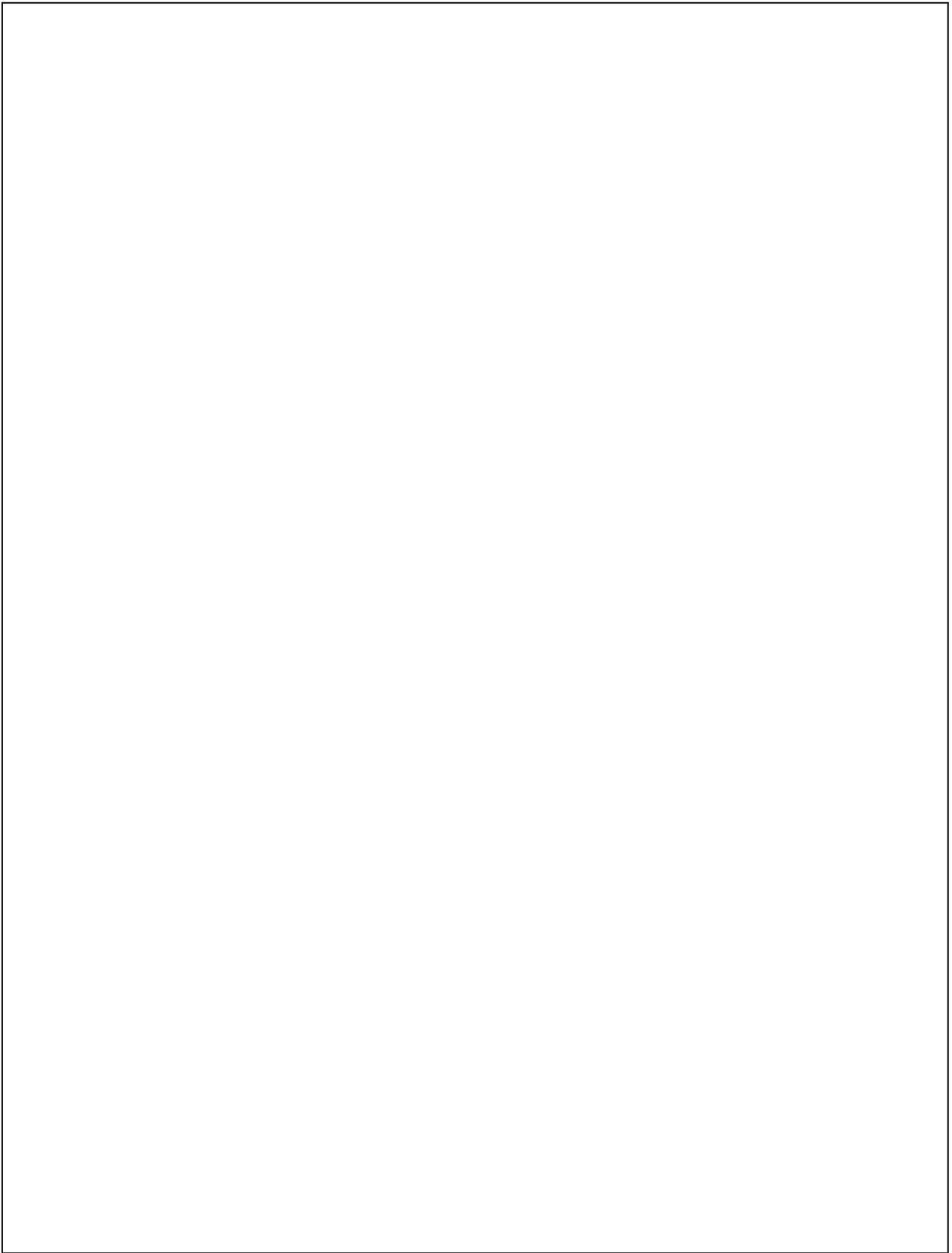
EVIDENCIA 1

Después de haber leído y analizado los temas, ha llegado el momento de poner en práctica lo aprendido. A continuación:

*Elabora una historieta en donde los diálogos contengan los diferentes **tipos de actos de habla**, escribiendo y señalando cada uno de ellos. La historieta debe ser de tu autoría, utiliza tu creatividad e imaginación para crear los personajes y diálogos. Los personajes pueden ser imágenes o dibujados por ti; la historieta también debe tener un título.*

¡MANOS A LA OBRA!

TÍTULO DE LA HISTORIETA:



**INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
LISTA DE COTEJO**

Productos Esperados: Historieta (actos del habla)			
ENTE EVALUADOR: heteroevaluación	TIPO DE EVALUACIÓN: formativa		
FECHA:			
<p>APRENDIZAJE ESPERADO: Producir argumentos con diferentes intenciones de manera creativa y responsable. Identificar los microactos de habla que se realizan en una argumentación.</p> <p>COMPETENCIA GENÉRICA: 4. Escucha, interpreta y emite mensajes pertinentes en distintos contextos mediante la utilización de medios, códigos y herramientas apropiados. 4.2 Aplica distintas estrategias comunicativas según quienes sean sus interlocutores, el contexto en el que se encuentra y los objetivos que persigue. 6. Sustenta una postura personal sobre temas de interés y relevancia general, considerando otros puntos de vista de manera crítica y reflexiva. 6.4 Estructura ideas y argumentos de manera clara, coherente y sintética</p> <p>COMPETENCIA DISCIPLINAR BÁSICA Y/O EXTENDIDA: H5. Construye, evalúa y mejora distintos tipos de argumentos, sobre su vida cotidiana de acuerdo a los principios lógicos.</p>			
CRITERIOS A OBSERVAR (50%)	CUMPLE		RETROALIMENTACIÓN
	SI	NO	
La historieta representa en forma completa las acciones realizadas por los personajes en un espacio y tiempo determinado. (10)			
En los mensajes de la historieta se utilizan los actos del habla adecuadamente (interlocutores, contexto y objetivos). (15)			
Adapta y selecciona los diálogos necesarios para darle forma a la historieta. (6)			
El contenido de los mensajes empleados en la historieta maneja un lenguaje adecuado sin frases despectivas o vulgares. (5)			
La historieta con un título acorde al contenido. (4)			
Escribe en cada diálogo el tipo de acto de habla que representa. (5)			
El trabajo presenta no más de tres errores ortográficos. (5)			

RESULTADO DE EVALUACIÓN:

NOMBRE y FIRMA DEL EVALUADOR

EVIDENCIA 2 ARGUMENTO

Después de haber analizado los temas de Argumento, estructura del argumento y el modelo de Toulmin, elabora un argumento desarrollando el esquema de Toulmin. Para ello realiza lo siguiente:

- a) Lee y analiza el texto que aparece a continuación.
- b) Después de analizar el texto elabora un argumento acerca de ese tema.
- c) Con el argumento elaborado desarrolla el modelo de Toulmin. El esquema es libre y debe contener cada uno de los elementos del modelo, los elementos son: tesis, base, garantías, respaldo, reserva y modalizador.
- d) Al término del esquema, explica cómo se relacionan los componentes del argumento dentro del modelo de Toulmin.

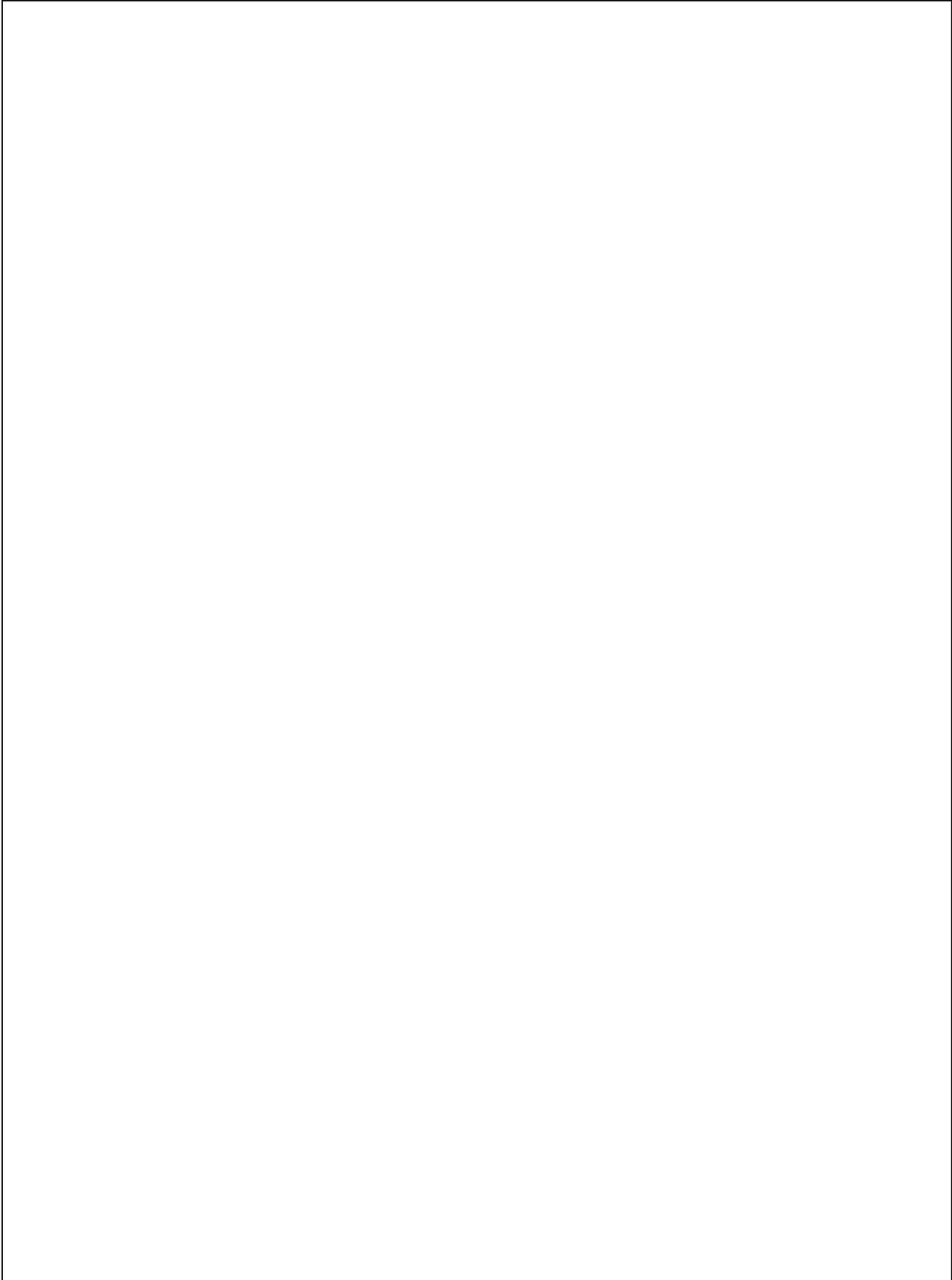
TEXTO: “LA MARIHUANA”

El asunto sobre la legalización de la marihuana ha sido discutido desde diversos ámbitos, no obstante, aún no se ha llegado a un acuerdo, por lo que ahora me dispongo a mostrar los pros y contras relacionados con esta iniciativa.

Si bien, la marihuana es considerada una droga nociva para la salud, también está comprobado científicamente que su uso moderado permite el tratamiento y la mejora de síntomas de importantes enfermedades como el cáncer y el autismo, sólo por mencionar algunos. Además, en dosis controladas permite una mayor creatividad. En general, si se utiliza de manera moderada y controlada, esta planta puede tener beneficios importantes para los enfermos y sus familiares.

Por otra parte, la marihuana ha sido catalogada como una de las drogas de mayor consumo entre los adolescentes y con altos riesgos de pérdida del sentido, pues sus efectos crean alucinaciones, provocan la pérdida del sentido del tiempo y el espacio, por lo que se piensa que puede ser empleada para dañar a las personas de manera drástica. Algunos expertos mencionan que si la marihuana se legaliza, empezaremos a ver en las calles a personas drogadas y consumiendo el producto como si fuera un cigarrillo normal, aunque con efectos nocivos más perjudiciales.

ESQUEMA



INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

GUIA DE OBSERVACIÓN			
Productos Esperados: Esquema de un argumento.	ENTE EVALUADOR: Heteroevaluación.		
FECHA:			
	TIPO DE EVALUACIÓN: Sumativa		
<p>APRENDIZAJE ESPERADO: Articular los componentes de un argumento y explicar cómo se relacionan.</p> <p>COMPETENCIA GENÉRICA:</p> <p>4. Escucha, interpreta y emite mensajes pertinentes en distintos contextos mediante la utilización de medios, códigos y herramientas apropiados.</p> <p>4.2 Aplica distintas estrategias comunicativas según quienes sean sus interlocutores, el contexto en el que se encuentra y los objetivos que persigue.</p> <p>6. Sustenta una postura personal sobre temas de interés y relevancia general, considerando otros puntos de vista de manera crítica y reflexiva.</p> <p>6.4 Estructura ideas y argumentos de manera clara, coherente y sintética</p> <p>COMPETENCIA DISCIPLINAR BÁSICA Y/O EXTENDIDA:</p> <p>H5. Construye, evalúa y mejora distintos tipos de argumentos, sobre su vida cotidiana de acuerdo a los principios lógicos.</p>			
CRITERIOS A OBSERVAR (50%)	CUMPLE		RETROALIMENTACIÓN
	SI	NO	
El esquema presenta los componentes del argumento que se presentan a continuación:	■	■	
Tesis, problema o pregunta (5)	■	■	
Razones o premisas (5)	■	■	
Conclusión, respuesta o solución (5)	■	■	
Respalda y sustenta su argumento con información objetiva (citas a expertos, estudios estadísticos, informes científicos, etc.). (8)	■	■	
Identificó claramente la garantía explicando la relación que existe entre la tesis y los fundamentos (hechos o datos aducidos para justificar la validez de la postura que se defiende). (8)	■	■	
Se anticipó a la reserva o refutaciones (objeciones) que los demás le puedan formular. (5)	■	■	
Mediante el cualificador modal indica el grado de fuerza con la cual sostiene los argumentos para que se hable de conclusiones probables, posibles o presumibles. (4)	■	■	
Explica cómo se relacionan entre sí los componentes del esquema. (10)	■	■	

RESULTADO DE EVALUACIÓN:

BIBLIOGRAFÍA

Arredondo Campos, José, Escobar Valenzuela, G. (2015). *Lógica, temas básicos*. México: Grupo Editorial Patria.

Bohórquez Maldonado, Claudia Yenyfer; Soriano Ramírez, María de la Luz. (2017). *Lógica, Bajo el enfoque por competencias en estricto apego a la RIEMS*. México: GAFRA Editores.

Puerto Góngora, Alfredo Javier, Villanueva Couoh, F.J, Escalante Pérez, L. (2013). *Lógica con enfoque en competencias*. México: Book Mart.

Referencias electrónicas:

Carrillo Guerrero, L. (2007). Argumentación y Argumento. UNED. Revista Signa16. Pp. 289-320. Recuperado de <http://revistas.uned.es/index.php/signa/article/view/6159/5892>

Fernández López, J. compilador. Actos de habla o Actos verbales. Recuperado de https://www.ecured.cu/Acto_de_habla

Leal Carretero, Fernando. (2016). Pragmadialéctica y Argumentación. Estudios en honor a Franz Van Eemeren. *Revista Iberoamericana de Argumentación*, número 13, pp.1-7. Recuperado de <http://e-spacio.uned.es/ojs/index.php/RIA> Editada por el Departamento de Lógica, Historia y Filosofía de la Ciencia.

Lozano Bachioqui, E. (2010). La interpretación y los actos de habla. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es>

Marimón-Llorca, C. (2007). *La Teoría de los Actos del Habla*. Recuperado de <https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/2939/6/LA%20TEOR%C3%8DA%20DE%20LOS%20ACTOS%20DE%20HABLA.pdf>

Searle, JR. Acto de habla. (2020). Recuperado de <http://www.upv.es/sma/teoria/sma/speech/Que%20es%20un%20acto%20de%20habla.pdf>.

Videos:

Prof. Bermejo-Luque, Lilian. Argumentación y Actos del Habla. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=l8c_NjpBJqk.

Actos del habla según John Searle. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=pidyeffxd0>

Actos del Habla verbales y no verbales. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=YKfYSAqIDLo&t=294s>

COSDAC. La Estructura del Argumento. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=iEyYJjKGdvo>

Modelo de Toulmin en la Argumentación. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=VS3c13kMwgl>

La Argumentación: Concepto y estructura. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=DDnmTF0DDYg>