



Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos  
del Estado de Guanajuato.

# LÓGICA

CUADERNO DE TRABAJO  
PRIMER SEMESTRE

- ÁLGEBRA
- LECTURA, EXPRESIÓN-  
ORAL Y ESCRITA I
- QUÍMICA I
- INGLÉS I
- LÓGICA



Secretaría  
de Educación  
de Guanajuato



Número de registro:  
03-2021-121413234600-01

# EDUCACIÓN

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



## Mensaje de la Directora General



### Joven Estudiante:

En todo este proceso de incorporación al mundo profesional, el español, así como una lengua adicional tienen una importancia decisiva, por lo que su aprendizaje en la preparatoria es de la mayor importancia. Veamos por qué.

La comprensión de lectura, la capacidad de escuchar; la expresión oral clara y la redacción lógica de una lengua que no sea la materna, nos permiten incorporar información nueva y transmitirla en cualquier situación, sea escolar o laboral. Estas habilidades son, por lo tanto, la puerta de entrada para conocer todo lo que nos rodea (incluso las demás disciplinas) y para darnos a conocer a quienes nos rodean. Sin estas habilidades básicas no podemos tener éxito en la vida social adulta.

La reflexión sobre nuestra lengua y su mejor conocimiento conducen a un pensamiento más ordenado, por lo que el aprendizaje de lógica en la preparatoria permite a los alumnos tener un instrumento para clasificar mejor sus ideas.

En todo acto de comunicación, ya sea oral o escrito, intervienen una serie de elementos necesarios para que dicho acto sea eficaz. O lo que es lo mismo, sin estos componentes el proceso comunicativo no sería posible.



## Directorio

Dra. Virginia Aguilera Santoyo  
Directora General

Ing. Miguel Espartaco Hernández García  
Encargado de la Dirección Académica

C.P. Vicenta Martínez Torres  
Directora Financiera y Administrativa

Lic. Sara Cecilia Casillas Martínez  
Directora de Planeación y Desarrollo

Lic. Carlos Alberto Gorostieta Romero  
Director de Vinculación

C.P. Alfredo García Flores  
Director de Desarrollo Humano

Lic. Jaime Díaz Zavala  
Director de Asuntos Jurídicos

LIA. Reynaldo Nava Garnica  
Subdirector de Sistemas e informática Educativa

C.P. y M.A. Carlos Enrique Mendoza Santibáñez  
Titular del Órgano Interno de Control



## ► **Comité Editorial**

Dra. Virginia Aguilera Santoyo  
Directora General

Ing. Miguel Espartaco Hernández García  
Encargado de la Dirección Académica

Lic. Carlos Alberto Gorostieta Flores  
Director de Vinculación

Lic. Jaime Díaz Zavala  
Director de Asuntos Jurídicos

Dr. Hugo Rosales Bravo  
Jefatura de Investigación

Ing. Diego Armando Villegas Ramírez  
Jefatura de Programas Institucionales y Educación a Distancia

Mtra. Mayra Concepción Urrutia Zavala  
Jefatura de Docencia

Lic. María Concepción Barrientos Hernández/Plantel Tarandacuao  
Presidente Estatal de la Academia de Comunicación



## ► Comisión Revisora

**Cecilia Lara Rodríguez** - Directora del Plantad León San Juan Bosco.

**Silvia Anahí Jiménez** - Directora del Plantel Silao.

**Diana Rubio Zarazúa** - Directora del Plantel San José Iturbide.

**Arelí Mendiola Gómez** - Subdirectora Académica del Plantel Purísima del Rincón.

**Silvia Yadira Ramírez Mota** - Subdirectora Académica del Plantel Celaya II.

**Ma. Concepción Barrientos** - Presidente de la Academia Estatal de Comunicación.

Zenzilt Anahí Herrerías Guerrero - Academia Estatal de Comunicación.

Ma Trinidad Rodríguez Muñoz - Academia Estatal de Comunicación.

Juan José Aviña Hernández - Academia Estatal de Comunicación.

Adriana Frías Ramírez Academia Estatal de Comunicación.

**Pedro Arredondo González** - Presidente de la Academia Estatal de Ciencias Experimentales.

Carla Renata Villagómez Balcázar - Secretaria de la Academia Estatal de Ciencias Experimentales.

**Gerardo Medina Jiménez** - Presidente de la Academia Estatal de Matemáticas.

José de Jesús Leos Mireles - Academia Estatal de Matemáticas.

Néstor José Guevara Ordoñez - Academia Estatal de Matemáticas.

**Martha Margarita Martínez Rangel** - Presidente de la Academia Estatal de inglés.

María del Carmen Martínez Ávila - Academia Estatal de inglés.

Ma. Elena Campos Campos - Academia Estatal de inglés.

María Leticia Núñez Pascual - Academia Estatal de inglés.

Lilia López Aguado - Academia Estatal de inglés.

Francisco Javier Alcacio González - Academia Estatal de inglés.

**Celina Michelle Martínez Felipe** - Academia Estatal de Humanidades.

Adela Tierrablanca Estrada - Academia Estatal de Humanidades.

Ma. Inés Rosas Bravo - Academia Estatal de Humanidades.

### Colaboración Especial

Mtra. Celia Margarita García Esparza - Coordinadora de Cuerpos Colegiados.

Ing. Julio Cesar Vargas Manríquez — Analista especializado para el área de Docencia.



## ► Docentes Participantes

### **Cuaderno de Trabajo de Lógica**

Celina Michelle Martínez Felipe - Plantel Purísima Rincón.

María Inés Rosas Bravo - Plantel Cuerámaro.

Adela Tierrablanca Estrada - Plantel Comonfort

Juan Antonio Vega González - Plantel Acámbaro.

Lorena Martínez Vázquez - Plantel Apaseo el Alto.

María Martha Elena García Sánchez - Plantel Ocampo.



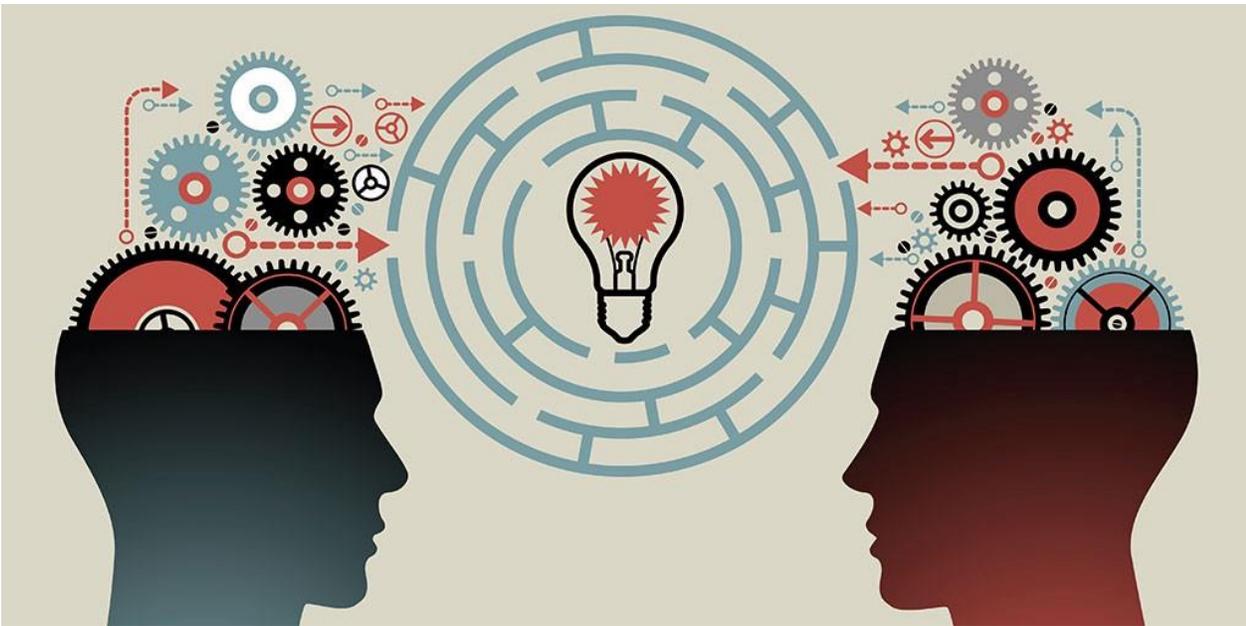
## CONTENIDO

UNIDAD 1.....	9
CONTENIDOS DEL PROGRAMA DE LÓGICA.....	10
CONOCERSE, CUIDARSE Y PROMOVER EL PROPIO DESARROLLO Y DE OTROS. ....	10
ARGUMENTAR COMO ACTO DE HABLA DE COMPLEJO.....	10
LA ARGUMENTACIÓN COMO PRÁCTICA LINGÜÍSTICA.....	10
QUÉ ES LA LÓGICA:.....	11
LA ARGUMENTACIÓN COMO ACTO DE HABLA COMPLEJO.....	12
ACTOS DE HABLA .....	17
CLASIFICACIÓN DE LOS ACTOS DE HABLA .....	18
CONTENIDO: LA ESTRUCTURA DE LOS ARGUMENTOS .....	25
EL ARGUMENTO.....	25
LA ARGUMENTACIÓN COMO PRÁCTICA CONTEXTUALIZADA. ....	38
EVALUAR LA MANERA EN QUE SE FUNDAMENTAN LOS ARGUMENTOS, FORMULAR POSIBLES OBJECIONES FRENTE A UN ARGUMENTO Y A FORMULAR RESPUESTAS EN CONTRA DE ESAS OBJECIONES. ....	53
LA ARGUMENTACIÓN COMO PRÁCTICA SOMETIDA A REGLAS .....	57

## COMPETENCIAS DE LÓGICA

1. Escucha, interpreta y emite mensajes pertinentes en distintos contextos mediante la utilización de medios, códigos y herramientas apropiadas.
2. Propone maneras de solucionar un problema o desarrollar un proyecto en equipo definiendo un curso de acción con pasos específicos.

Fuente: imagen de pixabay julio 2020





**UNIDAD I**

## UNIDAD I

### Contenidos del programa de Lógica.

EJE	COMPONENTE	CONTENIDO CENTRAL	CONTENIDOS ESPECÍFICOS
Conocerse, cuidarse y promover el propio desarrollo y de otros.	Argumentar como acto de habla de complejo.	La argumentación como práctica lingüística.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La argumentación como acto de habla complejo.</li> <li>• Contexto de la argumentación.</li> <li>• Actos de habla: Locutivos, ilocutivos y perlocutivos.</li> <li>• Diferentes tipos de actos de habla en una argumentación.</li> <li>• Actos de habla no verbales: Visuales, gestuales</li> </ul>
Expandir las posibilidades de vida	Pensar y argumentar de manera crítica, creativa y responsable.	La estructura de los argumentos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Problema o pregunta; razones o premisas; respuesta, solución o conclusión; expresiones indicadoras.</li> </ul> <p>Garantía, respaldo, reserva y modalizador.</p>

### CONTENIDO CENTRAL: LA ARGUMENTACIÓN COMO PRÁCTICA LINGÜÍSTICA.

#### 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.



## Qué es la Lógica:

**Lógica** es una ciencia formal que estudia la estructura o formas del pensamiento humano (como proposiciones, conceptos y razonamientos) para establecer leyes y principios válidos para obtener criterios de verdad.

Como adjetivo, 'lógico' o 'lógica' significa que algo sigue las reglas de la lógica y de la razón. Indica también una consecuencia esperable natural o normal.

Se utiliza también para referirse al llamado 'sentido común'. Procede del latín *logica*, y a su vez del griego *λογική* (*logike*, 'que posee razón', 'intelectual', 'dialéctico', 'argumentativo'), que a su vez deriva de la palabra *λόγος* (*logos*, 'palabra', 'pensamiento', 'razón', 'idea', 'argumento').



### **Actividad** **Evaluación diagnóstica**

¿Escribe tres cosas que hayas realizado en la secundaria con respecto a la materia

- 1.
- 2.
- 3.



**Rescatando mis Aprendizaje.**

## **La argumentación como acto de habla complejo.**



**Para aprender más**

La interacción entre las personas propicia la conversación, que es una forma de comunicación que implica el contacto personal entre los integrantes de un grupo o comunidad que manejan un lenguaje común y que los identifica como una comunidad lingüística. La argumentación surge en las conversaciones entre los interlocutores por medio de los actos del habla, los cuales se definen como un acto lingüístico complejo o *“un acto voluntario e inteligente realizado por el hombre”* (Mayorga, 2014. p.24).

### **El contexto de la argumentación**

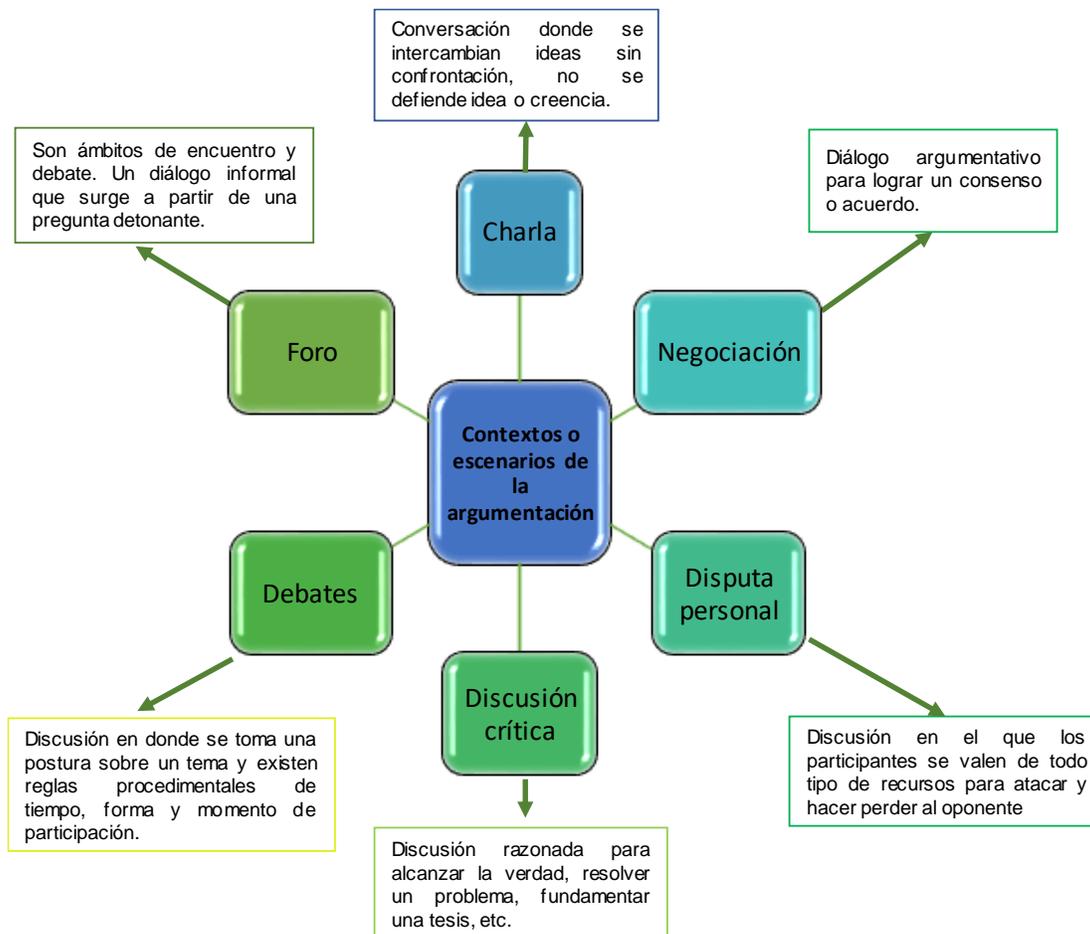
La argumentación. Es la base de la lógica, mediante la argumentación se sustenta o se justifica las conclusiones o ideas y para que sean correctas y verdaderas, la lógica proporciona herramientas o elementos. Es así que la finalidad de la lógica no es sólo estudiar el razonamiento para distinguir el correcto del incorrecto, sino nos ayuda a tomar las mejores decisiones y contribuir a alcanzar una mejor sociedad, con base a ideas razonadas y bien sustentadas.

### **¿Cuándo necesito argumentar?**

La argumentación como práctica social y comunicativa tiene lugar en diferentes contextos y con diferentes propósitos. Los contextos pueden ser académicos, científicos, políticos, religiosos o publicitarios.

“El contexto de la argumentación se refiere al momento, lugar, ambiente, audiencia y finalidad de quien dice algo.” (Romero. 2009. p. 20) y se clasifican en dos campos:

formales e informales. A continuación, se enuncian los siguientes escenarios donde se dan las intenciones de la argumentación:



Fuente: Elaboración propia julio del 2020



Fuente: Imagen recuperada de pixabay.com julio del 2020



**Ejercitando mi habilidad.**

**Actividad.**

**Instrucciones.** En equipo de tres a cuatro integrantes, realizar una representación con cada uno de los escenarios.

El acto de habla como acción en palabras del filósofo británico J. L. Austin, implica tres dimensiones o ámbitos. A continuación, se describen en la siguiente tabla.

Niveles o dimensiones	Tipos	Descripción	Ejemplos
<b>Primer nivel LOCUTIVOS</b>  Responden a la acción física y mental de emitir o enunciar un acto de habla.	Acto fónico	Se emite el sonido	Un gruñido
	Acto fáctico	Son las palabras que presentan una secuencia gramatical estructurada.	Las matemáticas
	Acto rético	Se refiere a la emisión de secuencias gramaticales dándose un sentido determinado; un significado.	Los niños son alegres
<b>Segundo nivel ILOCUTIVOS</b>  Implican la intención o finalidad del lenguaje y del proceso de comunicación	Asertivos o representativos	El hablante niega, afirma o corrige algo	Hoy no es domingo Messi será castigado con una multa de 50 mil dólares por hablar de corrupción en la copa América. Te equivocas cuando dices que León es la capital de Guanajuato.
	Directivos	La intención del hablante es mover al oyente a ejecutar una acción.	Saquen su libro de texto Cierra la puerta Intégrense en equipos de 5  No robarás (normas) Debes lavarte las manos antes de comer y después de ir al baño. (norma)
	Compromisorios	El hablante asume un compromiso, una obligación o hace un propósito.	Te juro que voy a bajar de peso Prometo ser te fiel hasta que la muerte nos separe. Para el otro parcial le voy a echar más ganas.
	Expresivos	La intención del hablante es expresar su estado anímico, sus emociones, sus sentimientos subjetivos.	¡Qué asco! Una mosca en mi sopa. ¡Magnífico partido de la selección mexicana! ¡Qué brillante atardecer!
	Declarativos	La intención del hablante es cambiar el estado en que se encuentra alguna cosa. Acto solemne	Declaro inaugurada la sesión de consejo Los declaro marido y mujer Declaro inocente a Pedro. Desde hoy, se declara Rey de España a Felipe I
	Interrogativos	La intención del hablante es solicitar información.	¿Qué podrá hacer mi corazón? ¿Sólo así he de irme como las flores que perecieron? ¿Nada quedará de mi nombre?
	<b>Tercer nivel PERLOCUTIVOS</b>  Causan un efecto en los receptores.	Insultar	El acto provoca un malestar en el interlocutor. Produce un efecto: lastimar
Convencer o Persuadir		El acto de habla provoca un cambio de creencias. Los anuncios publicitarios son ejemplos.	Deberías estudiar más para que pases el examen de lógica y así obtengas la beca que necesitas
Alegrar		El acto de habla provoca una emoción satisfactoria en el oyente.	¡Muchas felicidades! ¡Gracias! ¡Buenos días!



El convencimiento y la persuasión de los actos perlocutivos son claves en la argumentación, es por ello, que un argumento es un acto de habla complejo.

**Actos de habla no verbales: visuales y gestuales.**

Los actos de habla no verbales son los que prescinden del lenguaje oral o escrito, no obstante, en la comunicación cotidiana tienen un gran peso comunicativo.

**Los actos de habla visuales**, incluye los anuncios publicitarios, ilustraciones, animaciones, recursos electrónicos, etc. Un texto acompañado de una imagen tiene mayor impacto en los que la perciben. Sin embargo, la lógica exige la expresión lingüística de los argumentos.

**Actos de habla gestuales.** Son las realizadas a través de expresiones faciales y de nuestro cuerpo, un saludo, un abrazo o un beso en la mejilla representan aceptación o confianza entre las personas. Por medio de los gestos se puede deducir el estado de ánimo de la persona, por ejemplo, si está triste, alegre, nervioso, enojado, etc.



## Actos de Habla

Los seres humanos somos los únicos que al comunicarnos adoptamos una postura expresiva, la que está cargada de elementos emocionales y éstos implican grados de subjetividad.

Es así, que cuando interactuamos nuestras palabras tienen una serie de componentes afectivos y ello nos permite desenvolvemos dentro del mundo y la sociedad, participar en ellos y no sólo describirles desde afuera.

Actos de habla es cuando utilizamos el lenguaje para dialogar, para opinar de hechos o realizar cualquier tipo de intervención – oral o escrita – en la vida diaria, ahí estamos enunciando y esa enunciación tiene una connotación lingüística. Posee un sentido, un para qué y un por qué se dice.

El enunciado en sí es una unidad de la lengua que posee una intención comunicativa, pues contiene una idea de parte del hablante, sea ésta un reclamo, una petición, una pregunta u otros.

En los actos de habla se deben considerar:

El decir: acto LOCUTIVO

La intención de ese decir: acto ILOCUTIVO

El efecto que ese decir tiene en el receptor: acto PERLOCUTIVO

Desde ese punto se distinguen los siguientes actos de habla (orales o escritos):

### **DIRECTOS**

Es cuando la intención del emisor es completamente comprendida por el destinatario, pues está clara y no necesita mayor explicación.

#### **Levántate, tienes que ir al colegio**

En este caso, la oración refleja nítidamente lo que quiere decir el emisor y es por ello que es un acto de habla directo.



### **INDIRECTOS**

Es cuando el mensaje no queda totalmente expreso, sino que éste se presta para confusiones u otras interpretaciones por parte del receptor.

#### **Mañana te despertaré temprano**

En la oración anterior no queda clarificado el para qué se efectuará esa acción, con qué fin el receptor será despertado al día siguiente a una hora temprana. Si bien, tomando el primer ejemplo, podemos inferir que será para ir al colegio, esa intención no está tácita en la secuencia de palabras.

## **CLASIFICACIÓN DE LOS ACTOS DE HABLA**

### **ASERTIVOS O REPRESENTATIVOS**

El emisor AFIRMA O NIEGA algo con mucha convicción, con la idea de aclarar lo que desea decir o informar.

- Estoy en desacuerdo contigo
- El lunes es una fecha especial, estoy de aniversario de matrimonio

### **EXPRESIVOS**

Quien habla transmite su interioridad, su estado afectivo o emocional.

Lo siento mucho, no supe antes      Te voy a partir tu m.....  
Eres tan tierno conmigo...      Eres tan cul.....conmigo. Pégame, márame,  
pero no me dejes

### **DIRECTIVOS O APELATIVOS**

El hablante busca persuadir al oyente o lector y lograr que realice una acción determinada, puede ser una orden en forma de pregunta, solicitud o simplemente utilizando el imperativo.

¿Has visto a mi padre?

Dame un par de minutos, ya regreso



## **COMPROMISORIOS**

El emisor adquiere un fin, asume un compromiso, independiente si lo cumple o no.

Te prometo que el viernes será inolvidable  
Juro amarte y respetarte hasta que la muerte nos separe

## **DECLARATIVOS**

El hablante busca modificar alguna situación, para ello posee un grado de autoridad al enunciar ciertas palabras, pudiendo enmarcarse en contextos solemnes.

Se subentiende que quien pronuncie esos enunciados cuenta con un reconocimiento oficial o público, que les da valor y peso a sus palabras en ciertos momentos (sea juez, religioso, policía, jefe, etc.).

Los declaro marido y mujer  
Se condena a prisión por el delito de homicidio simple

Fuente: Escolares.Net, 2014. Visible en  
<http://www.escolares.net/lenguaje-y-comunicacion/actos-de-habla/>,  
26 de agosto de 2015, 18:33.



**Ejercitando mi habilidad.**

**Actividad**

**Instrucciones.** De las siguientes frases escribe sobre la línea si se trata de actos locutivos, ilocutivos o perlocutivos.

Frases	Tipo de acto
1. Hoy fui a la escuela	
2. Las matemáticas no son difíciles de entender	
3. ¡Prometo ser el mejor estudiante!	
4. Se declara inaugurada la sesión	
5. ¡Es usted un excelente profesor!	
6. Eres un egoísta y prepotente	
7. ¡Gracias por invitarme!	
8. Te equivocas cuando dices que la lógica no sirve para nada; te ayuda a argumentar y resolver problemas.	
9. No todo lo que brilla es oro.	
10. Quien termina la prepa con buen promedio puede obtener una beca en la escuela de su preferencia, así que ponte a estudiar, no vaya ser que sea demasiado tarde.	



**Actividad**

**Instrucciones.** De las siguientes imágenes que se presentan, escribe sobre la línea el tipo de habla implícito.

<p>1</p>  <p>_____</p>	<p>2</p>  <p>_____</p>	<p>3</p>  <p>_____</p>
<p>4</p>  <p>_____</p>	<p>5</p>  <p>_____</p>	<p>6</p>  <p>_____</p>
<p>7</p>  <p>_____</p>	<p>8</p>  <p>_____</p>	<p>9</p>  <p>_____</p>



## Rescatando mis Aprendizaje

### Producto esperado

Instrucciones. Elaborar de forma individual un informe escrito y oral de la observación sobre intenciones, actos de habla, efectos, responsabilidad y elementos no verbales que se presentan en las argumentaciones que ha observado durante el proceso de aprendizaje.



## ¿Qué Aprendí?

### Autoevaluación

Lee los siguientes ejercicios y responde lo que se te pide correctamente.

#### A).- LA MOTO

1.- ¿Alguna vez te has levantado con la impresión de que algo iba mal? Así fue el día para mí. Me senté en la cama. Poco después descorrí las cortinas. El tiempo era horrible; estaba lloviendo a cántaros. Entonces, bajé la vista al patio. ¡Claro! Allí estaba la moto. Tan destrozada como la noche anterior. Y empezaba a dolerme la pierna.

Algo le ocurrió al personaje de la historia la noche anterior. ¿Qué fue lo que pasó?

- El mal tiempo había impedido salir al personaje.
- El personaje había comprado una moto nueva.
- El mal tiempo había estropeado la moto.
- El personaje había tenido un accidente de moto.

2.- “Así fue el día para mí”

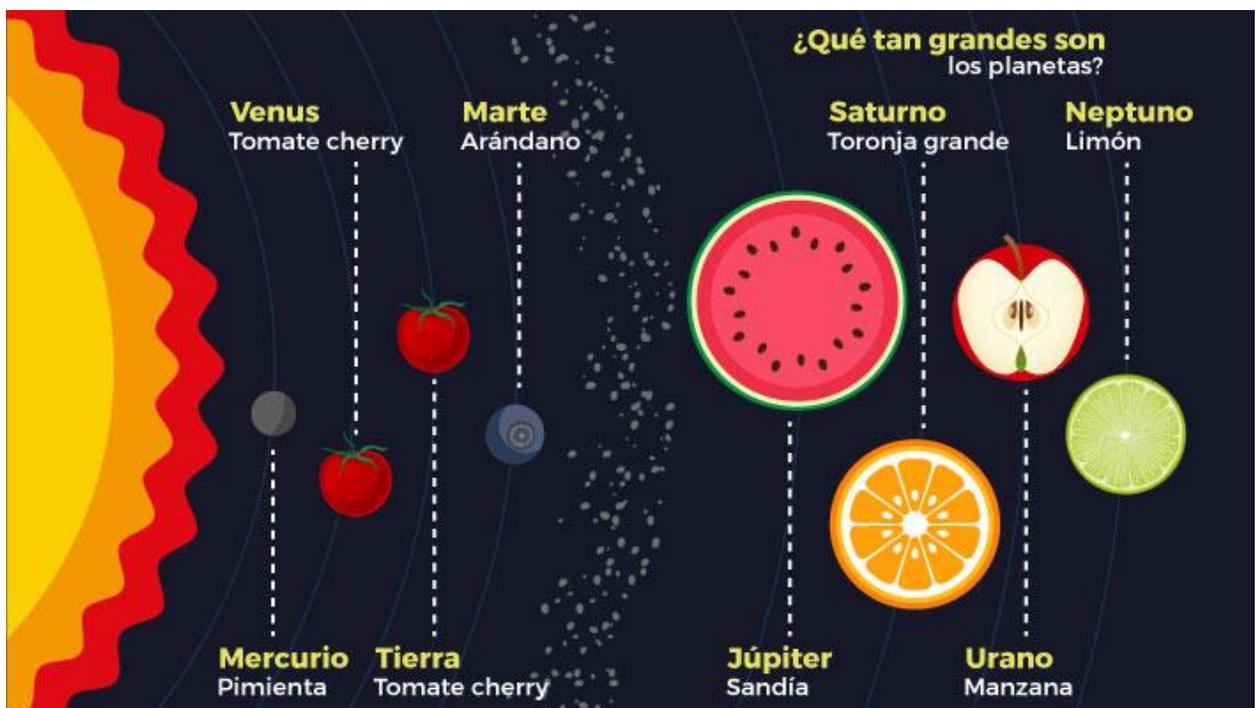
¿Qué tipo de día resultó ser ese?

- Un día emocionante
- Un buen día
- Un mal día

3.- ¿Por qué el escritor comienza la historia con una pregunta?

- Para recordarle al lector que este tipo de experiencias son poco frecuentes.
- Para involucrar al lector en la historia
- Porque el escritor quiere saber la respuesta
- Porque la pregunta es difícil de responder

B) La siguiente es una imagen que representa los planetas de nuestro Sistema Solar, a una escala aproximada, utilizando como referencia ciertas frutas. Observe cómo son los tamaños entre cada uno y el lugar que ocupan respecto al Sol para completar y contestar las preguntas.





Instrucciones: complete con la opción correcta en cada caso

 Venus está más \_\_\_\_\_ del sol que Marte

-LEJOS

-CERCA

 Jupiter es el planeta \_\_\_\_\_

-Más lejano al sol

- Mas grande

 Se puede intuir que Neptuno es más \_\_\_\_\_ que la Tierra dada la distancia de cada uno respecto al Sol

-Caliente

-Frio

 El tamaño de Neptuno es similar al de \_\_\_\_\_

- Urano

-Marte



## CONTENIDO: LA ESTRUCTURA DE LOS ARGUMENTOS

### APRENDIZAJES ESPERADOS

Articular los componentes de un argumento y explicar cómo se relacionan

Problema o pregunta; razones o premisas; respuesta, solución o conclusión; expresiones indicadoras.



**Rescatando mis Aprendizaje.**

**Evaluación diagnóstica**



**Para aprender más**

## EL ARGUMENTO

El argumento es un conjunto de proposiciones, de las cuales unas son la base del razonamiento (premisas) para inferir otra (conclusión). Es la expresión de un razonamiento de manera oral o escrita.

Es un conjunto de proposiciones relacionadas entre sí para afirmar o apoyar la verdad de una conclusión (Mayorga, 2014, p. 58).

También el mismo autor afirma que el argumento sólo se deduce para demostrar o dar un nuevo juicio válido; en cambio la argumentación es un conjunto de argumentos que se relacionan entre sí para obtener la aceptación del receptor o del auditorio a quien va dirigido, ésta debe cumplir con una estructura determinada y algunas características:



## Estructura de la argumentación

- Debe de contener el tema principal
- La tesis, postura u opinión del argumentador
- El cuerpo, contiene los argumentos ordenados para dar mayor claridad y objetividad a la tesis y la intención de los mismos.
- La conclusión, es donde el emisor replantea, refuta o acepta las ideas que fundamentaron la tesis propuesta.

## Características de la argumentación

- Coherencia y orden en los argumentos
- Fortalecer las relaciones lógicas entre los argumentos.
- Claridad, uso de un lenguaje apropiado para el receptor.
- Uso de tecnicismos de manera mesurada
- Determinación del nivel de influencia del receptor
- El nivel de impacto, ya sea impersonal, en primera o tercera persona.
- La relación causa-efecto, condición o consecuencias o alguna otra forma.

## Modelo de argumentación

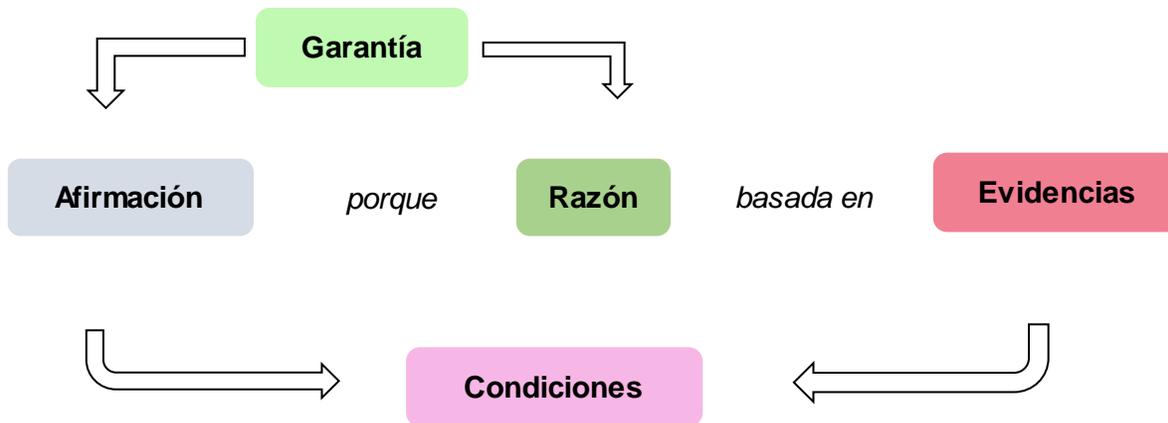
Gloria A. Romero Villegas, Lorenzo Escalante, Roberto Atocha y Luis Alfonso Zazueta (2019) afirman que:

*La estructura de la argumentación puede llegar a ser muy compleja, pero en términos simples, se compone de enunciados y argumentos.*

*La argumentación simple se integra por las relaciones entre un enunciado que se afirma como conclusión y otros que se ofrecen como razones o premisas para que aquél sea aceptado. En una argumentación compleja, por el contrario, es posible observar relaciones entre enunciados, entre argumentos, entre argumentos o entre argumentos y enunciados.*

Fuente: Metodología argumentativa propuesta por Wayne C. Booth, Gregory G. Colomb y Joseph M. Williams (Citado en Romero, et, al, 2019).

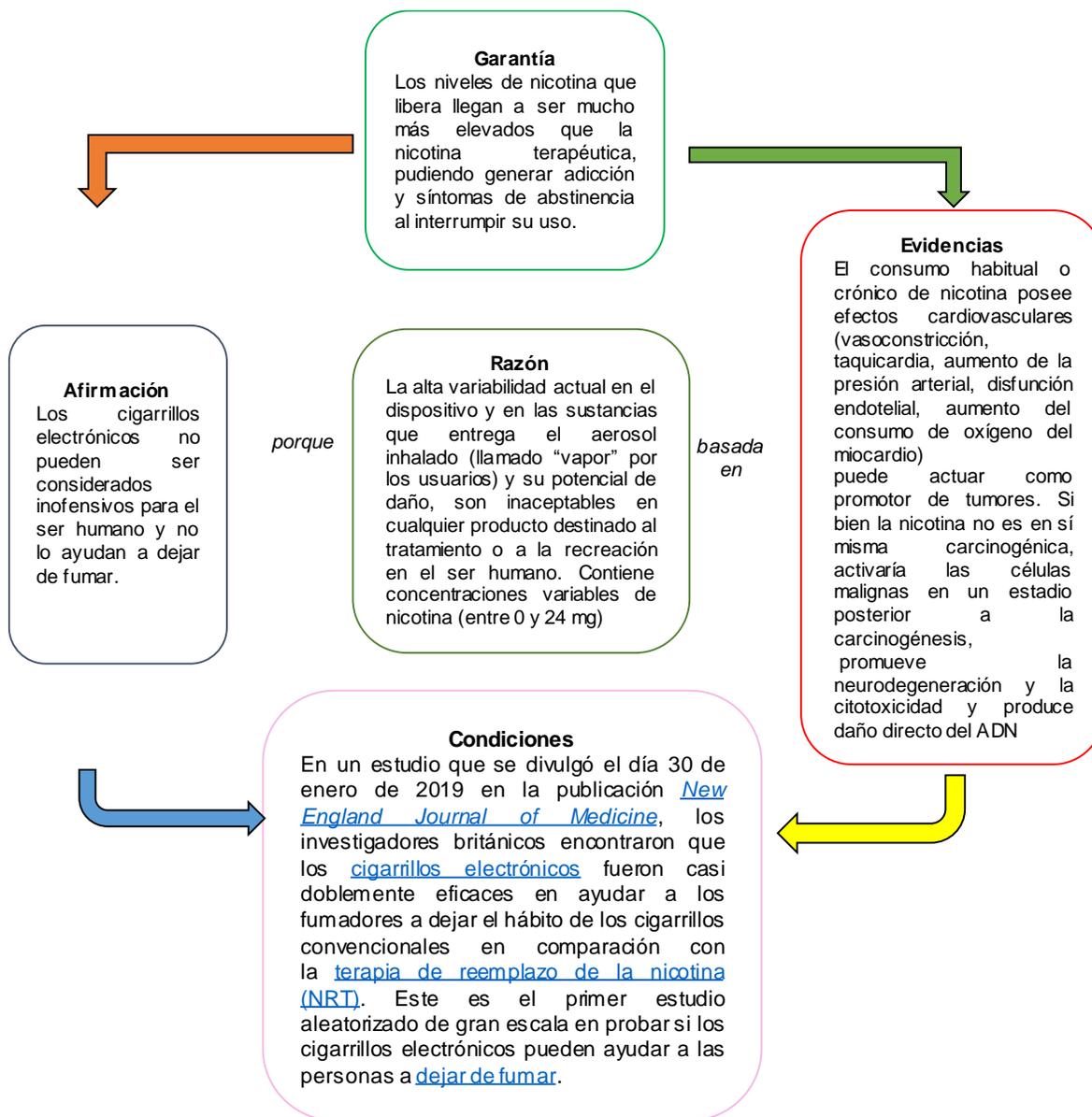
### Esquema Modelo de argumentación



Fuente: Elaboración propia, julio del 2020

1. **Afirmación y razón (o respaldo):** enunciado en que se asevera algo (verdadero o falso), puede ser el argumento principal o la tesis.
2. **Evidencias (datos):** son similares a las razones, en virtud de que sirven de apoyo a la afirmación, pero la diferencia radica en que las evidencias no se infieren o deducen, sino, se buscan o investigan; son percibidas por los sentidos o son aceptadas de modo general como hechos.
3. **Garantías:** es un principio, premisa o ley general que conecta una afirmación con su razón. Cuando es obvia se omite.
4. **Condiciones de refutación y excepciones:** son contraargumentos para refutar u oponerse a la tesis propia, es adelantarse un poco a posibles posturas adversas para que los receptores no tengan oportunidad de objetarla.

**Ejemplo:**



Fuente: [http://www.msal.gob.ar/images/stories/bes/graficos/000000973cnt-2018-01-22\\_guia-rapida-cigarrillo-electronico.pdf](http://www.msal.gob.ar/images/stories/bes/graficos/000000973cnt-2018-01-22_guia-rapida-cigarrillo-electronico.pdf)  
<https://www.cancer.org/es/noticias-recientes/dos-estudios-resaltan-los-argumentos-a-favor-y-en-contra-de-los-cigarrillos-electronicos.html>



Para aprender más

### Modelo argumentativo de Stephen Toulmin

Stephen Toulmin propone en la estructura de la argumentación seis elementos importantes, los cuales se explican en el siguiente organizador gráfico. (2007).

El modelo de Toulmin (1958), profundizado en Toulmin, Rieke, and Janik (1984), se relaciona con las reglas de una argumentación en pasos que pueden ser precisados en cualquier tipo de disciplina o espacio abierto a la disertación, al debate. Mediante este modelo, los docentes pueden motivar a los estudiantes a encontrar la evidencia que fundamenta una aseercción. Se aprende que la excelencia de una argumentación depende de un conjunto de relaciones que pueden ser precisadas y examinadas y que el lenguaje de la razón está presente en todo tipo de discurso.

Toulmin (1958) cree que las argumentaciones cotidianas no siguen el clásico modelo riguroso del silogismo y crea uno adecuado para analizar cualquier tipo de argumentación en el marco de los discursos sociales: conversación, periódico, televisión, radio, prensa escrita, entrevista, interacción docente alumno, médico-paciente, abogado-cliente. Considera que un “argumento” es una estructura compleja de datos que involucra un movimiento que parte de una evidencia y llega al establecimiento de una aseercción (tesis, causa). El movimiento de la evidencia a la aseercción es la mayor prueba de que la línea argumental se ha realizado con efectividad. La garantía permite la conexión.

- **Aseercción:** *los resultados de las elecciones, posiblemente, no serán confiables.*
- **Datos:** *Los partidos políticos tradicionales han hecho trampa en todas las elecciones.*
- **Garantía:** *Si antes han actuado con trampa, probablemente siempre la volverán a cometer. (Creencia común)*

Los otros tres pasos del modelo son respaldo, cualificador modal y reserva. Así la garantía anterior tiene un respaldo en estudios realizados por expertos sobre el



comportamiento de los políticos en las elecciones con base en datos estadísticos, en testimonios orales, historias de vida, entre otros. El cualificador modal indica el grado de fuerza o de probabilidad de la aserción. La reserva habla de las posibles objeciones que se le puedan formular.

- **Respaldo:** *Portillo (un experto) concluye que los países acostumbrados al fraude electoral, tratan siempre de perpetuar sus prácticas.*
- **Cualificador modal:** *posiblemente.*
- **Reserva:** *“A menos que (a) todos y cada uno de los partidos políticos tengan una representación en los escrutinios y que, además, (b) una comisión de ética vigile que los grupos minoritarios no vendan sus votos”.*

El modelo contiene seis pasos los cuales se denominan aquí categorías, debido a que no siempre se explicitan todas en el texto argumentativo: muchas están implícitas. Éstas han sido traducidas al español de diversas maneras. Aquí se seguirá la propuesta terminológica de Gutiérrez (s/f) para algunos vocablos. Para otros, se utilizará la más cercana a la tradición retórico-argumentativa que parte de Aristóteles.

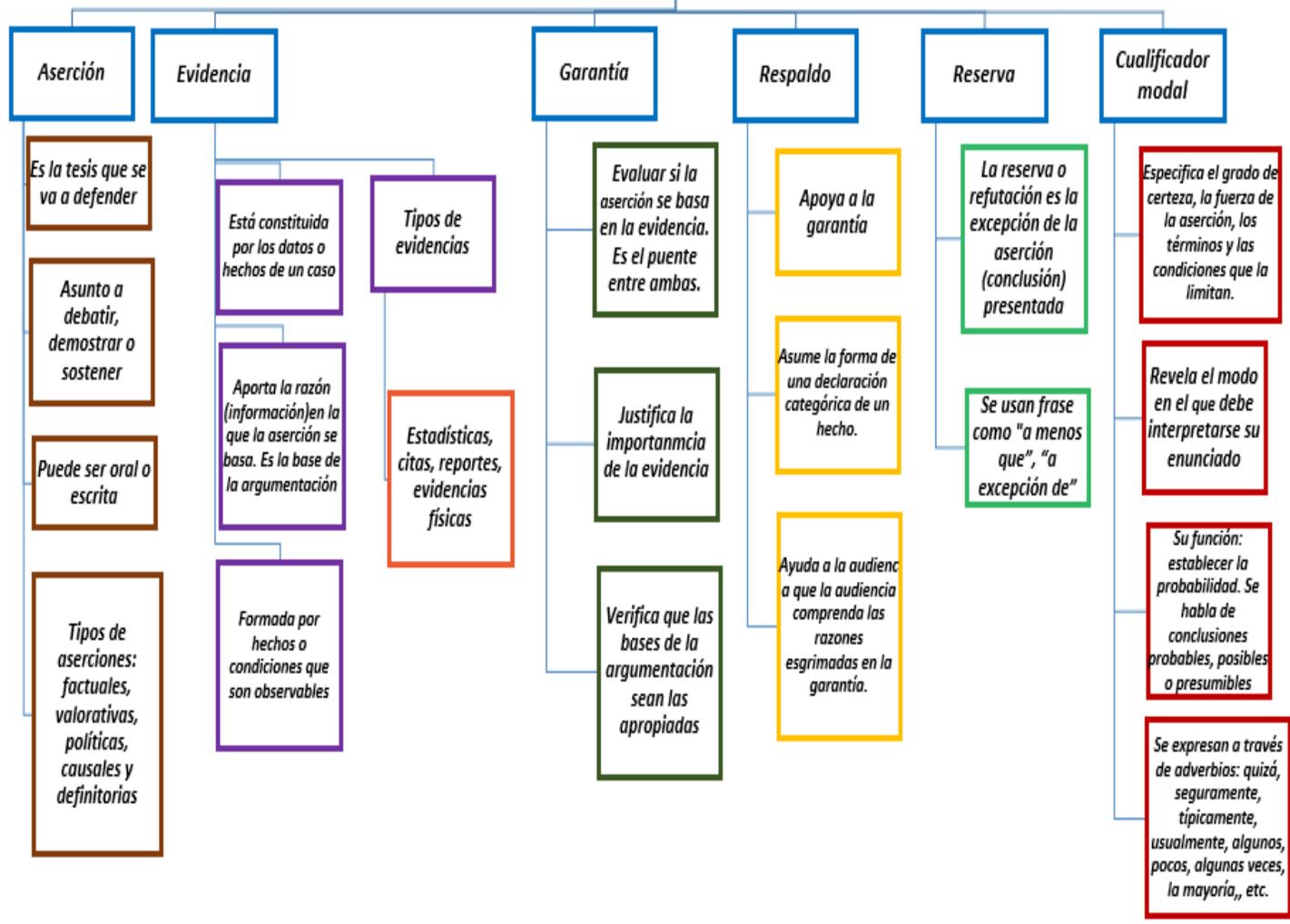
En el siguiente cuadro se presentan los términos de Toulmin (1958) y de Toulmin, Rieke, and Janik (1984), en inglés, junto con la traducción de Gutiérrez y la que se propone en este trabajo. En la última columna se presentan términos afines:

Toulmin	Traducción de Gutiérrez	Traducción de Rodríguez Bello	Términos afines
<i>Claim</i>	Pretensión	Aserción	Conclusión Tesis Aseveración Proposición Asunto Causa Demanda Hipótesis
<i>Data (Toulmin, 1958). Grounds (Toulmin, Rieke &amp; Janik, 1984)</i>	Bases	Datos	Fundamento Argumento Evidencia Soporte Base
<i>Warrants</i>	Justificación	Garantía	
<i>Backing</i>	Respaldo	Respaldo	Apoyo
<i>Modal qualifiers</i>	Modalidad	Cualificadores Modales	Modalidad Matización
<i>Rebuttals</i>	Posibles Refutaciones	Reserva	Refutaciones Reserva Objeciones Excepciones Salvedad Limitaciones

Cuadro 1. Traducción al español de los términos del modelo argumentativo de Toulmin (Luisa Rodríguez Bello).

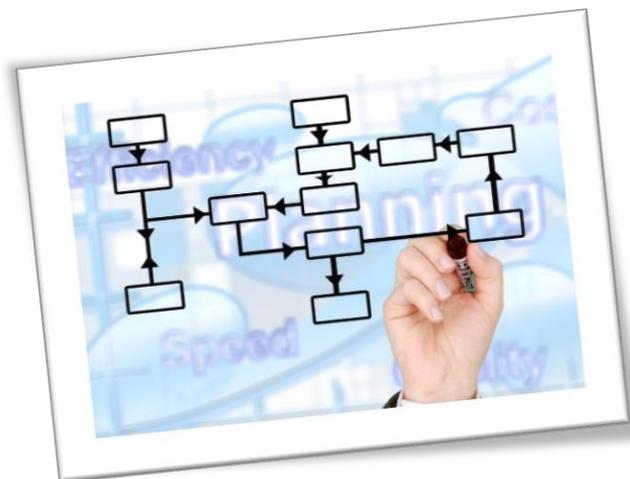
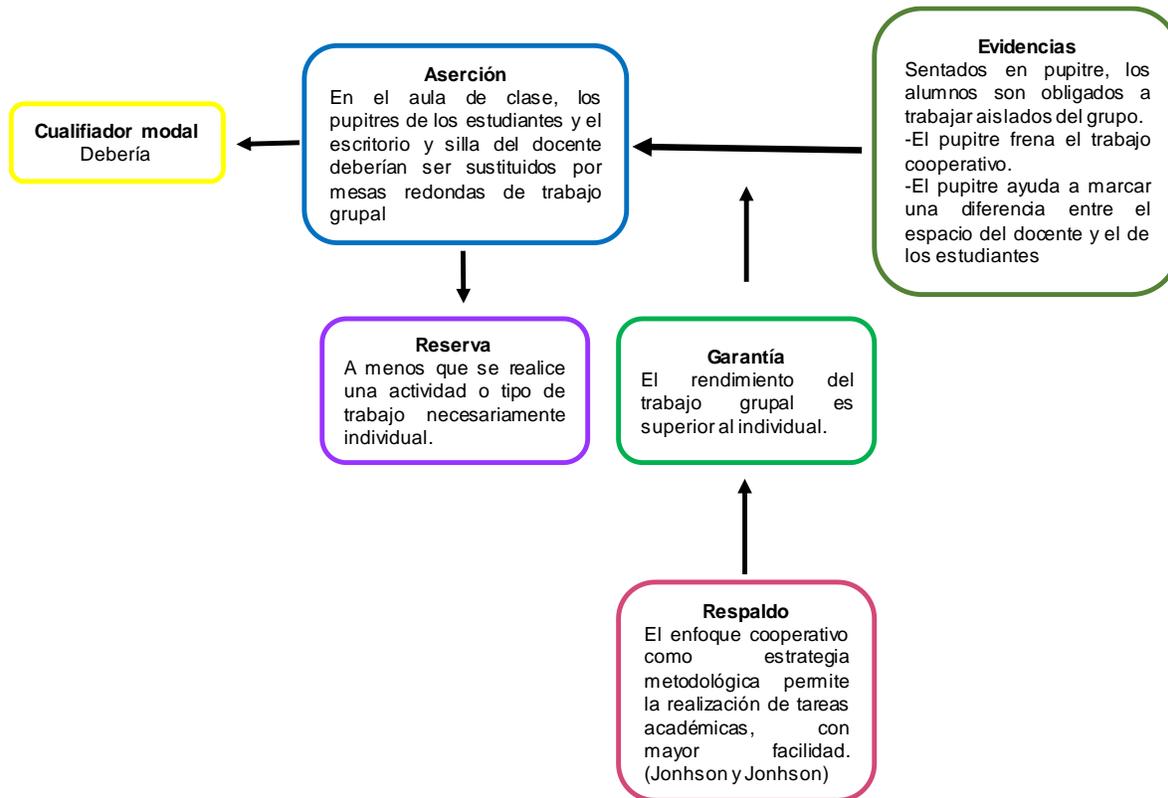
En resumen, el esquema opera de la siguiente manera: a partir de una **evidencia** (datos) se formula una **aserción** (proposición). Una **garantía** conecta los datos con la aserción y se ofrece su cimiento teórico, práctico o experimental: el **respaldo**. Los **cualificador modal** (ciertamente, sin duda) indican el modo en que se interpreta la aserción como verdadera, contingente o probable. Finalmente, se consideran sus posibles **reserva** u objeciones. A continuación, se describirán y ejemplificarán cada una de estas categorías.

**El Modelo Argumentativo de Toulmin**



Fuente: Organizador gráfico de elaboración propia, julio del 2020

**Ejemplo**



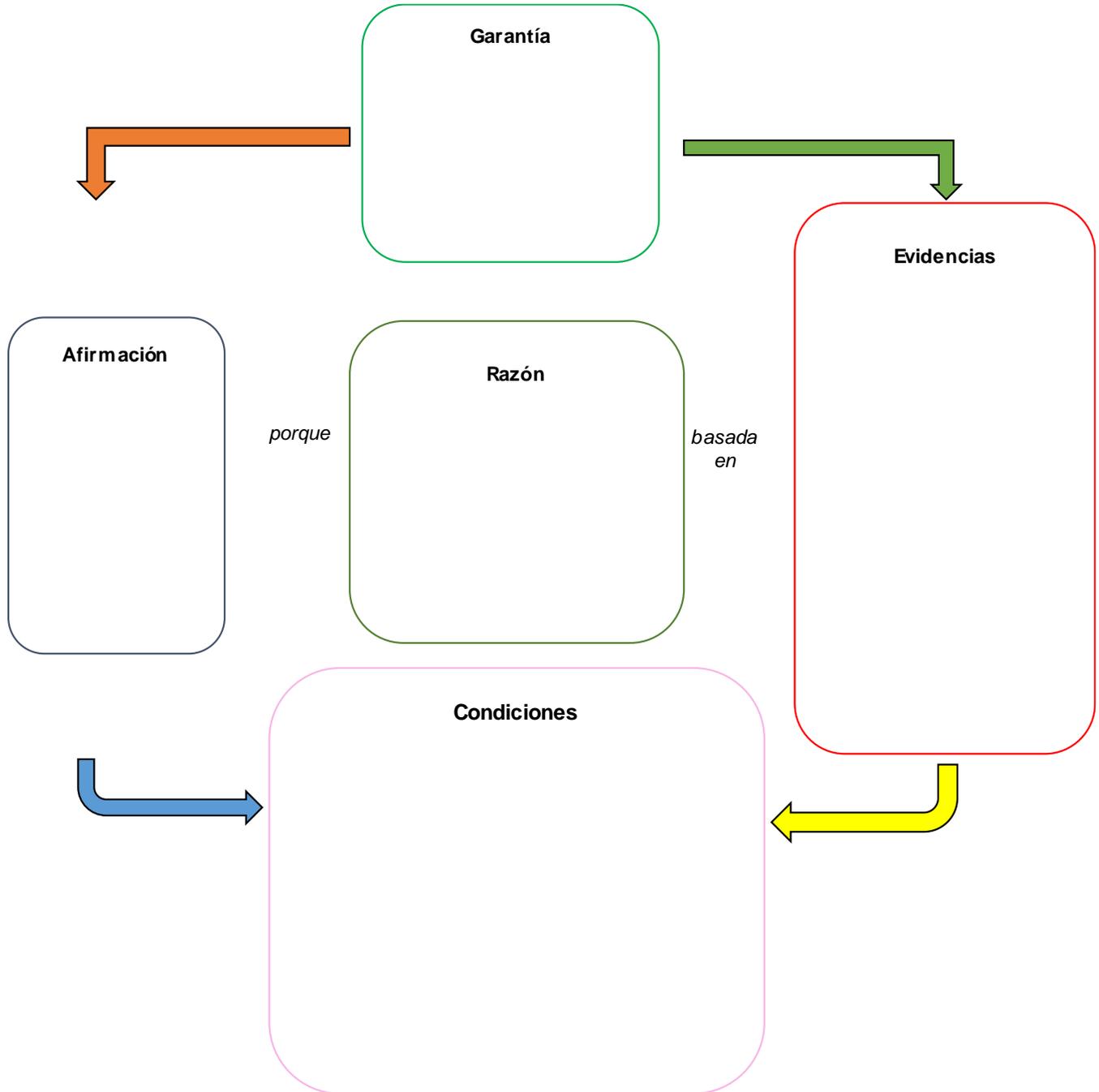
Fuente: Recuperado en pixabay julio 202



**Rescatando mis Aprendizaje.**

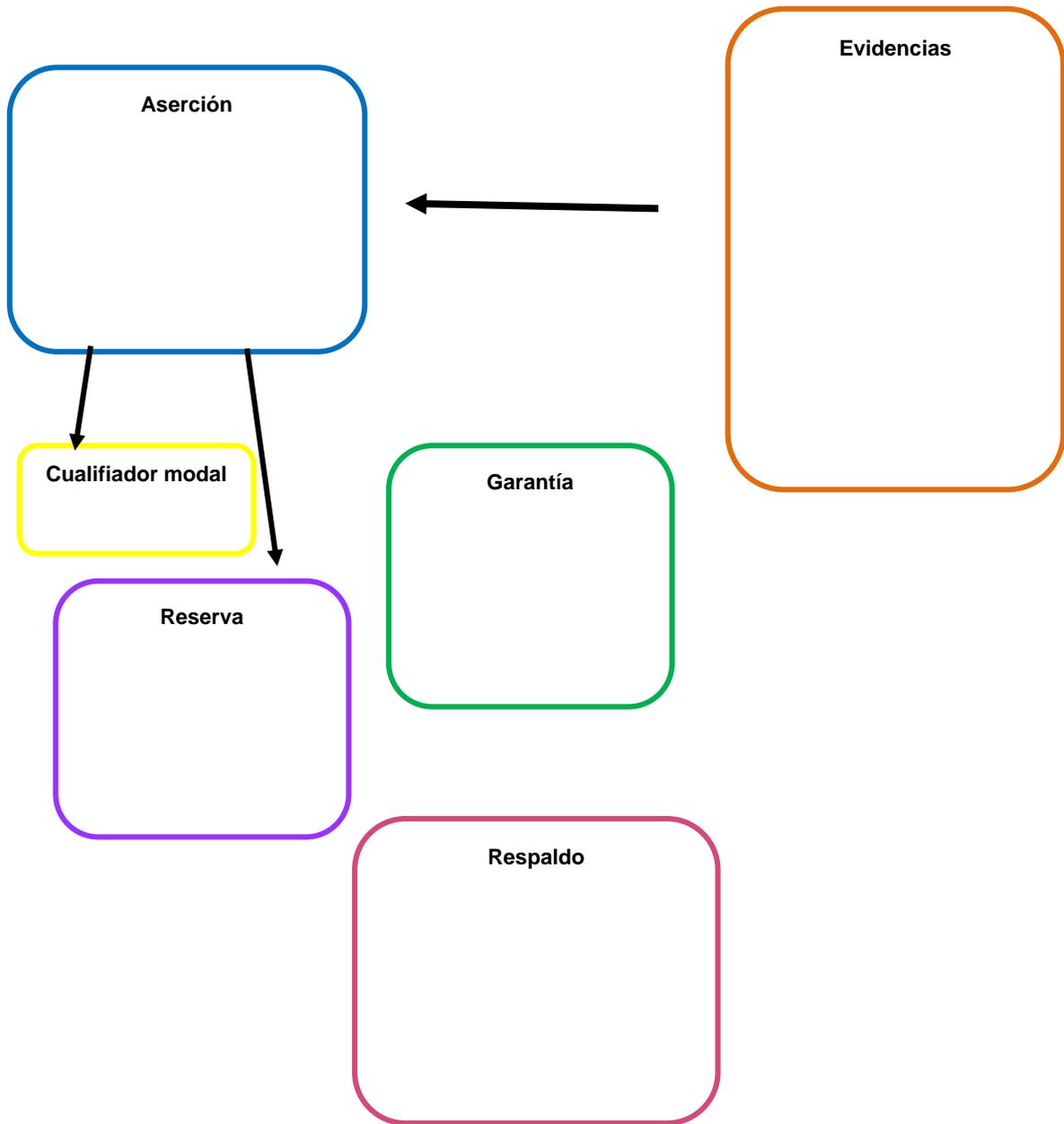
**Actividad.**

**Instrucciones:** Elabora dos argumentaciones de un tema de tu interés. Uno basado en el método Wayne C. Booth et al y otro basado en el modelo de Stephen Toulmin.





**Ejemplo**





### Rescatando mis Aprendizaje

**Instrucciones.** Elaborar una Descripción escrita o representación mediante diagramas de los componentes.

Se debe señalar: problema o pregunta; razones o premisas; respuesta, solución o conclusión; expresiones indicadoras; garantía, respaldo, reserva y modalizador.

Las argumentaciones deben ser similares a las que se observó durante el propio proceso de aprendizaje de la argumentación en clase.

Presentación ante el grupo de la descripción o representación elaborada



### ¿Qué Aprendí?

#### Autoevaluación



## UNIDAD II

## UNIDAD 2

EJE	COMPONENTE	CONTENIDO CENTRAL	CONTENIDOS ESPECÍFICOS
Expandir las posibilidades de vida	Pensar y argumentar de manera crítica, creativa y responsable.	Los fines de la argumentación	<ul style="list-style-type: none"> <li>Intención argumentativa: persuadir, convencer, cuestionar, polemizar, demostrar o deliberar</li> <li>Argumentos inductivos, deductivos, analógicos y abductivos.</li> <li>Posibles errores relacionados con los diferentes tipos de argumentos: generalización apresurada, generalización indiscriminada, petición de principio, pregunta compleja, irrelevancia, causa falsa, analogía falsa, negación del antecedente, afirmación del consecuente.</li> </ul>
Acercarse a contextos diferentes al propio, conocer y valorar de diversas maneras el mundo.		La argumentación como práctica contextualizada.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Condiciones que debe cumplir una argumentación para que logre su propósito.</li> <li>Tipos de auditorio.</li> <li>Falacias de apelación a los sentimientos y a las emociones y falacias en la publicidad comercial y la política: ataque a la persona, apelación a la autoridad, apelación a la misericordia, apelación al miedo, apelación a la ignorancia, apelación a la multitud</li> </ul>
Identificar y evaluar críticamente creencias, acciones, valores y normas	Argumentar como práctica social.	La argumentación como práctica crítica y autocrítica.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Datos, garantías, respaldos y condiciones de refutación o posibles excepciones.</li> <li>Argumento principal y subargumentos.</li> <li>Recursos argumentativos: ejemplos, contraejemplos, citas, explicaciones, presentación de información, lugares comunes, etc.</li> <li>Contraargumentos, refutación y búsqueda de alternativas.</li> </ul>

## CONTENIDO: LOS FINES DE LA ARGUMENTACIÓN

### APRENDIZAJE ESPERADO

- Evaluar si se cumplen, y de qué manera, las intenciones argumentativas en diferentes contextos.
- Emplear distintos argumentos en función de la intención argumentativa



#### **Rescatando mis Aprendizaje.**

La argumentación como una competencia discursiva: la perspectiva lingüística La capacidad argumentativa del pensamiento se articula discursivamente a través del lenguaje. El dominio de los signos y símbolos del lenguaje verbal y no verbal permiten expresar un pensamiento coherente.

En este sentido el discurso argumentativo tiene una doble dimensión. Por un lado, una dimensión monológica cuando se trata de un discurso interno y, por otro, una dimensión dialógica cuando la argumentación se produce en el contexto de una discusión o un debate. En este caso, la lengua se ocupa de analizar qué estructura tiene y qué recursos se emplean en este tipo de interacciones verbales. Los componentes lingüísticos que se han tenido en cuenta para diseñar la propuesta didáctica argumentativa son: – El componente dialógico: El emisor trata de convencer o cambiar la manera de pensar del receptor.

El carácter dialógico de la argumentación se manifiesta sobre todo en la contraargumentación, que consiste, por un lado, en la concesión o aceptación parcial de los argumentos contrarios para limitar su fuerza argumentativa y, por otro, en la refutación o demostración de la falsedad de los argumentos contrarios sin caer en la descalificación. – La estructura textual y sus componentes: Las competencias discursivas y su estructura, desde el punto de vista lingüístico, no se



enseñan en las diferentes <sup>1</sup> materias pero, en cambio, se pide al alumnado que las utilice. Si en la reconstrucción del conocimiento a través de los contenidos de las distintas áreas se trabajan conjuntamente las operaciones cognitivas y las habilidades lingüísticas, el alumnado mejorará sus aprendizajes (Jorba, Gómez y Prat, 2000). Por lo tanto, hace falta atender simultáneamente al contenido y a la forma del discurso.

El contenido del discurso tiene en cuenta qué se dice y cómo se organizan y se relacionan los conceptos para construir ideas coherentes (Noguero, 2003). El discurso argumentativo requiere de un bagaje de conocimientos para poder formular argumentos pertinentes, suficientes y fuertes que adecuen la argumentación a la intención comunicativa.

Por esto parece que no se puede trabajar el discurso argumentativo sin enseñar, a la vez, a estructurar y reconstruir el conocimiento. Por otro lado, la forma del discurso tiene en cuenta cómo se articula el discurso para comunicar el pensamiento con orden y claridad.

Los aspectos a tener en cuenta para que los alumnos aprendan a articular el discurso argumentativo son:

- La estructura del texto: – Introducción (presentación del tema y exposición ordenada de los hechos, datos...). – Núcleo de la argumentación: Expone la tesis o punto de vista y las razones que la sostienen. Puede haber contraargumentaciones, ejemplos, propuestas... – Conclusión: Síntesis que refuerza el argumento principal.
- Los conectores y organizadores textuales: La función de los conectores es importante por encadenar los argumentos y articular el discurso.

Los tipos de argumento: De autoridad, del modelo, de causa-consecuencia, del beneficio, del ejemplo y de la analogía... que, desde el punto de vista pedagógico de la argumentación, pretenden convencer desde la razón rechazando los falsos argumentos o falacias.

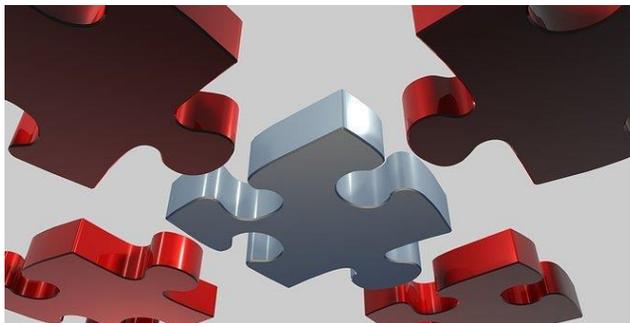
- La modalización de los enunciados orienta la manera de

---

<sup>1</sup> INVESTIGACIÓN DIDÁCTICA ENSEÑANZA DE LAS CIENCIAS SOCIALES, 2007, 6 51

plantear el discurso proporcionando estrategias para preservar la propia imagen y también como estrategia de cortesía. Permite adquirir conciencia de la intencionalidad de las palabras en cada situación y favorece el desarrollo de actitudes de respeto entre los interlocutores. Teniendo en cuenta dichos elementos, se han trabajado en el aula diversas actividades prácticas que han permitido la elaboración, entre los alumnos y la profesora, de un instrumento o base de orientación: el mapa argumentativo.

El mapa argumentativo trata de expresar, de forma gráfica y visual, la estructura, los elementos y las interrelaciones que componen el discurso argumentativo en la enseñanza-aprendizaje de las ciencias sociales. Es un instrumento igualmente útil para estructurar la argumentación oral en un debate y para esquematizar, ordenar y relacionar las ideas antes de redactar un texto argumentativo. A medida que la investigadora profundiza en las bases teóricas de la argumentación, y a la luz de los resultados que se obtienen en la aplicación del diseño didáctico, va adaptando el instrumento (de forma negociada con los alumnos) a los principios teóricos y didácticos que fundamentan la propuesta práctica para avanzar en la construcción del discurso argumentativo. Por lo tanto, es un instrumento dinámico y en construcción que se ajusta a los mismos principios de la investigación: reflexionar sobre la propia práctica docente y actuar por el cambio y la mejora de los aprendizajes.



Fuente: imagen recuperada de pixabay julio 2020



### Rescatando mis Aprendizaje

#### Producto esperado

#### Instrucciones.

- Ejemplos de argumentaciones (identificarlos y elaborarlos) en los que haya diferentes intenciones argumentativas y se presenten distintos tipos de argumentos (inductivos, deductivos, analógicos y abductivos).
- Identificar si en estas argumentaciones se cometen errores.
- Presentación ante el grupo de la identificación, elaboración y evaluación de argumentos.



### ¿Qué Aprendí?

#### Autoevaluación

## CONTENIDO: LA ARGUMENTACIÓN COMO PRÁCTICA CONTEXTUALIZADA

### APRENDIZAJES ESPERADOS

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



**Rescatando mis Aprendizaje.**

**Evaluación diagnóstica**



**Para aprender más**

### LAS FALACIAS

Una falacia es, “Un tipo de argumento que puede parecer correcto, pero que, mediante una revisión más minuciosa, se aprueba que no lo es” (Copi, 2014.p. 149). Es un argumento incorrecto, pero psicológicamente persuasivo; el error radica en que el paso de las premisas a la conclusión no es el adecuado, debido a que las premisas no son pertinentes para lo que se quiere defender. (Rodríguez, s.f.)

“Es una falla en el razonamiento. Las falacias lógicas son como trucos o ilusiones de pensamiento, y a menudo los políticos y los medios de comunicación los usan muy furtivamente para engañar a la gente”. (Richardson, Smith y Meaden. s.f.)

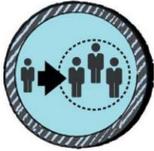
#### **Clasificación de las falacias**

No existe una taxonomía correcta de las falacias, sin embargo, aquí se agruparán las más comunes. Las falacias suelen dividirse en **formales e informales**. **Las formales** son aquellas que tienen **errores en su forma**, es decir, que violan alguna

de las estructuras deductivamente válidas. En este sentido, cualquier argumento inválido sería una falacia. Las de afirmación del consecuente y de negación del antecedente son las más comunes de este tipo.

En la de **afirmación del consecuente**, se pretende construir un buen argumento con la estructura del modus ponens, mientras que en la de **negación del antecedente**, se pretende estar formulando un buen argumento con la estructura del modus tollens. Pero en ambos casos no es así, ya que, por un lado, el modus ponens afirma el antecedente y no el consecuente y, por otro lado, el modus tollens niega el consecuente y no el antecedente.

Por su parte, **las informales** son aquellas que se cometen **errores en su contenido**, es decir, en aquella información que se ofrece en las premisas para derivar de ellas la conclusión. Existen dos tipos, de irrelevancia y de ambigüedad, enseguida se explican sólo las de irrelevancia en la tabla siguiente.

Nombre de las falacias	Descripción	Ejemplos
<b>Falacias de irrelevancia</b>	Las falacias de irrelevancia son también conocidas como de inatinencia o no pertinencia, debido a que el error en este tipo de argumentos está en el hecho de que las premisas no ofrecen un fundamento sólido o pertinente para inferir la verdad de la conclusión.	Las que revisaremos se clasifican en tres grupos: I. Transferencia de propiedades. II. Apelación a los sentimientos. III. Referencia insuficiente.
<b>I. Falacias de transferencia de propiedades</b>	Este tipo de falacias transfieren inapropiadamente, a la conclusión, características de sujetos o elementos a los que se hace referencia en las premisas.	Las falacias de este tipo son: a) Falacia de composición b) Falacia de división c) Falacia contra la persona d) Falacia de apelación a la autoridad
<b>a) Falacia de composición</b> 	Se habla de una falacia de composición cuando se transfieren propiedades de los elementos de un conjunto a un todo.	Vi la famosa secuencia de "la ducha" en la película Psicosis de Alfred Hitchcock y es perfecta, por lo tanto, toda la película debe serlo.
<b>b) Falacia de división</b> 	Procede de manera contraria a la falacia de composición, pues en este caso se transfieren cualidades del todo a cualquiera de los miembros o elementos particulares del conjunto	Construir este hotel fue carísimo. Supongo que cada una de las cosas que hay en él deben serlo, por ejemplo esta toalla.

<p><b>c) Falacia contra la persona.</b> También conocida por su nombre latino <i>ad hominem</i>,</p>	<p>la falacia contra la persona se clasifica en : Ofensiva y Circunstancial.</p>	
<p><b>c.1.falacia contra la persona ofensiva</b></p> 	<p>Se incurre en ella cuando para refutar la conclusión que defiende una persona, en lugar de ofrecer razones pertinentes, atacamos a la persona que la sostiene, en lugar de refutar sus afirmaciones.</p>	<p>El filósofo alemán Friedrich Nietzsche afirmó que "lo que se hace por amor, acontece más allá del bien y del mal", pero eso es absurdo, para determinarlo basta saber que él era un misógino.</p>
<p><b>c.2. Falacia contra la persona, Circunstancial</b></p>	<p>Este tipo de falacia se subdivide en dos tipos: circunstancial de intereses personales y de autocontradicción.</p>	
<p><b>c.2.1. Falacia contra la persona, Circunstancial de intereses personales</b></p> 	<p>Se comete esta falacia cuando para refutar la tesis que sostiene alguna persona, en lugar de apelar a razones pertinentes, se argumenta que ésta es falsa porque quien defiende esa posición se ve beneficiado o favorecido por involucrar intereses personales.</p>	<p>Mariano dice que el IFE es una institución confiable... pero claro, como él ocupa un cargo muy importante ahí, ¡qué otra cosa va a decir! Tiene que defender su chamba, ¿no?</p>
<p><b>c.2.2. Falacia contra la persona, Circunstancial de autocontradicción-</b></p> 	<p>Cuando aseguramos que cierta afirmación es falsa, porque quien la defiende hace justo lo contrario de lo que sostiene, pero no se dice nada respecto a la falsedad de su aseveración. Esto sucede porque lo único que se realiza es criticar la incongruencia de la persona que dice una cosa y hace otra.</p>	<p>Mi mamá se la pasa repitiéndome que debo estudiar una carrera universitaria para ser alguien en la vida, pero eso ni ella misma lo cree, con decirte que ella ni la primaria terminó.</p>
<p><b>d) Falacia de apelación a la autoridad</b></p>	<p>Esta falacia de irrelevancia por transferencia de propiedades tiene dos tipos: de autoridad individual y de autoridad colectiva.</p>	
<p><b>d.1.Falacia de apelación a la autoridad individual.</b> Conocida también por su nombre latino <i>ad verecundiam</i>.</p> 	<p>Esta falacia se comete cuando para defender una afirmación apelamos a la autoridad de alguien a quien le reconocemos poseer cualidades admirables, en lugar de ofrecer razones pertinentes. Es contraria a la falacia contra el hombre o <i>ad hominem</i>.</p>	<p>Las cárceles deben ser lugares para readaptar y corregir al delincuente, no para castigarlo, ya lo decía uno de los más importantes representantes del utilitarismo, el filósofo inglés John Stuart Mill.</p>
<p><b>d.2. Falacia de apelación a la autoridad colectiva.</b></p> 	<p>Cuando para aceptar una determinada conclusión, en lugar de recurrir a razones pertinentes, se apela a la autoridad de una mayoría (el pueblo, la colectividad, "todos"), a la tradición o a la autoridad de una minoría selecta. Es también conocida como <i>ad populum</i> (en latín signi-ca "dirigido al pueblo").</p>	<p>- María ¿por qué copias las tareas?, ¿no te das cuenta de que no es correcto? - ¡Ay Sonia!, ¡no veo qué de malo tiene hacerlo! Si te das cuenta, todos en el salón lo hacen. Estoy segura de que hasta la maestra lo hacía cuando era estudiante como nosotras.</p>

<p><b>II. Falacias de apelación a los sentimientos</b></p>	<p>Este tipo de falacias de irrelevancia tienen en común el argumentar como premisas algún tipo de sentimiento. En este caso revisaremos dos tipos: apelación al sentimiento de temor y apelación al sentimiento de piedad.</p>	
<p>a) Falacia de apelación a los sentimientos de temor o apelación a la fuerza. <i>ad baculum</i> o “al bastón”, por su nombre latino.</p> 	<p>Se cae en esta falacia cuando para defender una conclusión y convencer al interlocutor de su aceptación, en lugar de esgrimir razones pertinentes para persuadirlo, se exponen las consecuencias desfavorables que se seguirían en caso de no aceptar dicha conclusión. En realidad, se trata de una amenaza que pretende ser un argumento.</p>	<p>-No veo por qué estás de acuerdo en que se legalice el matrimonio entre personas del mismo sexo. ¿Acaso no te das cuenta de que ello nos conducirá a una sociedad sin valores? ¡Eso será el principio del fin de nuestra civilización!</p>
<p>b) Falacia de apelación a los sentimientos de piedad.</p> 	<p>Cuando en lugar de ofrecer razones apropiadas para la aceptación de determinada tesis, se alude a explicaciones con un alto contenido emotivo dirigidas a provocar compasión, piedad o benevolencia en nuestros interlocutores, se incurre en esta falacia (<i>ad misericordiam</i>).</p>	<p>-Señora directora, le ruego por favor permita que mi hijo regrese a la preparatoria. Sé que lo corrieron porque su conducta quizá no ha sido la mejor, pero es que no entraba a ninguna de sus clases porque los amigos con los que se juntaba lo obligaban a irse con ellos y el pobrecito no sabía qué hacer, tenía mucho temor. ¡Imagínese el miedo ...</p>
<p><b>III. Falacias de referencia insuficiente</b></p>	<p>Existen diversas falacias de referencia insuficiente. Por ahora sólo estudiaremos una, la falacia de petición de principio.</p>	
<p>Petición de principio. conocida como <i>petitio principii</i>.</p> 	<p>La conclusión se repite en la premisa, sólo que se hace de manera velada. De esta forma el interlocutor no logra advertirlo, ya que generalmente la conclusión se presenta parafraseada, es decir, no de manera textual (lo cual haría fácil el reconocerla), sino diciéndola con otras palabras, pero en esencia afirmando lo mismo. En este sentido no se están aportando premisas para fundamentarla.</p>	<p>- El amor en el matrimonio es eterno. - ¿Por qué? - Pues porque el amor debe durar para toda la vida.</p>

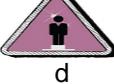
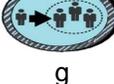
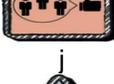
Fuente: Esquema de elaboración propia, contenido de Gabriela Rodríguez Jiménez consultado el 13 de junio de 2020

<http://objetos.unam.mx/logica/falacias/pdf/falacias.pdf>



**Ejercitando mi habilidad.**

Ejercicios. Relaciona las tres columnas. Identifica qué tipo de falacia se describe en la columna de la izquierda y relacionala con la imagen que la representa y el nombre que le corresponde.

Descripción	Imagen	Falacias
<p>1. Se incurre en esta falacia cuando para refutar la tesis que sostiene una persona, en lugar de apelar a razones pertinentes, lo que se argumenta es que es falsa porque dicha persona se ve beneficiada o favorecida al defender dicha tesis.</p> <p>2. En esta falacia se transfieren cualidades del todo a cualquiera de los miembros o elementos particulares del conjunto.</p> <p>3. Se comete esta falacia cuando para defender una conclusión, en lugar de ofrecer razones pertinentes para persuadir, se aducen las consecuencias desfavorables que se seguirían en caso de no aceptar dicha conclusión.</p> <p>4. En esta falacia, en lugar de apelar a razones pertinentes, se apela a la autoridad de una mayoría, a la tradición o a la autoridad de una minoría selecta para la aceptación de una determinada conclusión.</p> <p>5. En esta falacia la conclusión se repite en la premisa, sólo que se hace de manera disimulada, ya que generalmente la conclusión se presenta parafraseada, es decir, enunciada con otras palabras, pero en esencia afirmando lo mismo.</p>	<p>a</p>  <p>b</p>  <p>c</p>  <p>d</p>  <p>e</p>  <p>f</p>  <p>g</p>  <p>h</p>  <p>i</p>  <p>j</p> 	<p>1. Falacia contra la persona, Circunstancial de intereses personales</p> <p>2. Falacia de apelación a la autoridad colectiva.</p> <p>3. Falacia de composición</p> <p>4. falacia contra la persona ofensiva</p> <p>5. Falacia de división</p> <p>6. Falacia contra la persona individual</p> <p>7. Falacia Petición de principio.</p> <p>8. Falacia de apelación a la piedad.</p> <p>9. Falacia de apelación al temor</p> <p>10. Falacia contra la persona Circunstancial de autocontradicción</p>

**Respuestas**

Descripción	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Imagen	<b>d</b>	<b>e</b>	<b>b</b>	<b>i</b>	<b>a</b>
falacia	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>2</b>	<b>7</b>



### **Ejercitando mi habilidad.**

**Instrucciones.** Lee la siguiente lectura e identifica en cada párrafo si hay o no falacias, en caso de que haya escribe de qué tipo es. Recuerda que en un mismo argumento pueden incurrir varios tipos de falacias.

#### **La mamá de Luis**

(1) Un día la mamá de Luis acudió a la escuela para hablar con sus profesores, debido a que advirtió que había sido dado de baja en varias de sus materias. Esto fue lo que sucedió:

(2) — Buenos días maestro, disculpe que lo moleste... lo que sucede es que vine a ver las calificaciones de Luis y me voy enterando que ya lo dio de baja de su clase, pero yo quiero que reconsidere la situación... sabe, él es el niño más bueno del mundo, alguien sumamente sensible, yo soy madre soltera y me ayuda a cuidar a su hermanito, por eso yo creo que se merece una oportunidad...

(3) — Lamento decirle señora que de acuerdo al reglamento de nuestra escuela, dado que él dejó de asistir hace alrededor de 6 meses, es imposible que pueda integrarse nuevamente al curso.

(4) — ¡Ayúdeme por favor maestro! La verdad es que yo ya he invertido demasiado dinero en sus pasajes y libros, comprenderá que la economía no está como para que pierda el año. A mí me ha costado mucho sacrificio el poder enviarlo a la escuela para que tenga las oportunidades que yo no tuve por no haber estudiado. ¡Se lo suplico! ¡Dele otra oportunidad!

(5) — Lo siento de verdad señora, pero no es posible.



(6) — A ver dígame, ¿acaso usted es perfecto?, ¿nunca ha cometido errores?, seguramente no tiene hijos y por eso no me quiere ayudar, es usted un intolerante e insensible...

(7) — Señora, agradecería me pudiera dar una razón relevante por la cual Luis merecería una oportunidad.

(8) — Pues porque así debe ser. Déjeme decirle que he venido a hablar con usted de buena manera, pero si usted se rehúsa, voy a tener que hablar con el director, que no quería decirle, pero es muy amigo de mi hermano y si usted no admite a Luis en su clase nuevamente, usted perderá su trabajo y supongo que no le agrada mucho eso, ¿o sí? Además, como le vengo señalando, yo creo que todos merecemos una segunda oportunidad, como dice esa gran psicóloga que sale en el radio: Diana Rosales. ¿La ha escuchado?

(9) — No...

(10) — Pues debería, seguramente aprendería mucho acerca de tolerancia y sería más sensible ante la realidad de los adolescentes como mi hijo; por cierto, no le caería mal leer este libro de Julio Pradel, tome... se lo regalo...

(11) — Gracias señora, pero conozco el libro y no es bueno...

(12) — ¡Qué negativo es usted! ¿Acaso no lo ha visto anunciado en la televisión? Ha vendido millones de ejemplares en nuestro país, todo México lo ha leído, seguro debe ser un buen libro, si no, ¿por qué todo mundo lo lee? A ver explíqueme.

(13) — Señora...mejor sugiero regresemos al punto de la conversación...

(14) — Pues realmente no nos hemos desviado. Sabe... yo pensé que ésta era una buena escuela, mis amigas que tienen sus hijos aquí me habían dicho que tenía un gran nivel académico... por ello pensé que los maestros que

trabajaban aquí también lo tenían, pero veo que no es así... En fin, mire le dejo el libro para que lo lea. Yo leí el primer capítulo y es muy bueno, estoy segura que todo el libro debe serlo.

(15) — No señora, le agradezco mucho, pero no puedo aceptar...

(16) — Sabe... la otra vez mi hermana me recomendaba que mi hijo tomara unos cursos de regularización, pues según dice eso podría ayudar a que mi niño no se atrase tanto en su materia —claro, mientras arreglamos las cosas, pero no le creo ni tantito, ella lo dice porque es dueña de la escuela donde se dan las dichas clases de regularización... es obvio que tiene que hablar a favor de su *escuelita*... ¿no?

(17)— Señora... tengo que retirarme, pero creo que dialogar con los adolescentes es importante, hacerlos que tomen conciencia de las consecuencias de sus acciones, así que le sugiero que hable con su hijo. — Si eso fuera importante, usted hablaría con sus alumnos ¿no? Y hasta donde sé no lo hace...

(18) — Disculpe señora tengo que retirarme y, como le he señalado, no puedo hacer nada por su hijo. ¡Hasta luego!



## Respuestas

Párrafo	Nombre de las falacias	Párrafo	Nombre de las falacias
1	No hay falacias	10	No hay falacias
2	Falacia de apelación a la piedad	11	No hay falacias
3	No hay falacias	12	Falacia de apelación a la autoridad colectiva
4	Falacia de apelación a la piedad	13	No hay falacias
5	No hay falacias	14	Hay 2 falacias: falacia de división y falacia de composición.
6	Falacia contra la persona ofensiva	15	No hay falacias
7	No hay falacias	16	Falacia contra la persona circunstancial de intereses personales.
8	Son 3 falacias: Falacia de petición de principio, falacia de apelación al temor y falacia de apelación a la autoridad individual.	17	Falacia contra la persona circunstancial de autocontradicción.
9	No hay falacias	18	No hay falacias

Fuente: Consultado el 20 de mayo del 2019 de <http://objetos.unam.mx/logica/falacias/index.html>



### Rescatando mis Aprendizaje

#### Producto esperado

**Instrucciones.** Elaborar un reporte de una evaluación de argumentos y de argumentaciones en los que se considere si logran su propósito, su adecuación para contextos y circunstancias, y si en ellas se apela adecuadamente a emociones o sentimientos.

Reporte de una evaluación de mensajes publicitarios en los que detecten falacias.



Presentación de los reportes al grupo.



**¿Qué Aprendí?**

Contenido específico: Argumentos inductivos, deductivos, analógicos y abductivos.

Aprendizajes esperados: Emplear distintos argumentos en función de la intención argumentativa.

Producto esperado: Cuadro comparativo de los tipos de argumentos.

I. Elige 5 anuncios de televisión, identifica el tipo de argumento que utiliza y complete el siguiente cuadro:

Producto o servicio (Logotipo)	Tipo de argumeto	Intención	Premisas	Motivos que dan para adquirirlo

logotipo. (Del gr. λόγος, palabra, y tipo). Distintivo formado por letras, abreviaturas, etc., peculiar de una empresa, conmemoración, marca o producto.

## CONTENIDO: LA ARGUMENTACIÓN COMO PRÁCTICA CRÍTICA Y AUTOCRÍTICA.

### APRENDIZAJES ESPERADOS

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



**Rescatando mis Aprendizaje.**

**Evaluación diagnóstica**



**Rescatando mis Aprendizaje**

**Producto esperado**

Instrucciones.

- Diagramas de argumentaciones en los que se muestran: datos, garantías, respaldos y condiciones de refutación o posibles excepciones; argumento principal y subargumentos; recursos argumentativos (ejemplos, contraejemplos, citas, explicaciones, presentación de información, lugares comunes); contraargumentos, refutaciones y búsquedas de alternativas.
- Presentación de los diagramas ante el grupo.



UNIDAD III

### UNIDAD 3

EJE	COMPONENTE	CONTENIDO CENTRAL	CONTENIDOS ESPECÍFICOS
Interactuar con los demás y en el medio con la mayor libertad y responsabilidad posible	Argumentar como práctica social.	La argumentación como práctica de valores.	<p>Criterios para la evaluación de los argumentos: claridad, aceptabilidad, sensibilidad al contexto, objetividad, relevancia, suficiencia y coherencia.</p> <p>Presuposiciones.</p> <p>Implicaturas conversacionales pragmáticas.</p> <p>Máximas de cantidad, cualidad, relación y modo.</p>
Entender e interpretar situaciones de la vida personal y colectiva		La argumentación como práctica sometida a reglas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Etapas de una discusión crítica: Confrontación, apertura, argumentación y cierre.</li> <li>• Reglas de una discusión crítica.</li> </ul>



Fuente: imagen recuperada en pixabay julio 2020



## CONTENIDO: LA ARGUMENTACIÓN COMO PRÁCTICA DE VALORES

### Aprendizajes esperados

Evaluar argumentos y dar buenas razones al participar en argumentaciones.



### Rescatando mis Aprendizaje

#### Producto esperado

Instrucciones. Cortometraje (video de corta duración) escrito, actuado y filmado por los estudiantes, en el que se represente una discusión en torno a qué son buenas razones.

En el guion se deben indicar los argumentos, de qué tipo son según su finalidad, si hay implicaturas y los elementos retóricos que se emplean en la argumentación.



### ¿Qué Aprendí?

#### Autoevaluación

## CONTENIDO: LA ARGUMENTACIÓN COMO PRÁCTICA SOMETIDA A REGLAS

Aprendizajes esperados
<ul style="list-style-type: none"> <li>Argumentar siguiendo las reglas de una discusión crítica.</li> <li>Evaluar la adecuación de argumentos y argumentaciones en determinados contextos y circunstancias</li> </ul>

### Apertura

### LA ARGUMENTACIÓN COMO PRÁCTICA SOMETIDA A REGLAS

#### ¿Qué es la argumentación como práctica sometida a reglas?

Técnicas y Reglas de la Argumentación. Argumentar es asimismo una actividad que se puede verificar en cualquier ámbito en el cual sea necesario emitir un razonamiento para demostrar o probar una proposición, o bien para convencer a otro(a) de aquello que se afirma o niega (Real Academia Española, 1992, I. 187).25 sept. 2017



**Rescatando mis Aprendizaje.**

#### Evaluación diagnóstica

**Instrucciones.** Completa la siguiente tabla.

<b>Menciona un ejemplo de tu vida, en el que hayas intentado demostrar o probar una proposición.</b>	<b>Menciona un ejemplo de tu vida en el que hayas convencido a otra persona, sobre cualquier tema, afirmando o negando.</b>

Desarrollo



**Para aprender más**

**1.- Argumentar siguiendo las reglas de una discusión crítica.**

Frans Van Eemeren y Rob Grootendorst, propusieron un modelo ideal de discusión, que consta de diez reglas, que se pueden emplear durante la etapa de argumentación de una discusión crítica:

**Las reglas de una discusión crítica**

**Regla 1:** Las partes no deben impedirse unas a otras el presentar puntos de vista o el ponerlos en duda.

**Regla 2:** Una parte que presenta un punto de vista está obligada a defenderlo si la otra parte le solicita hacerlo.

**Regla 3:** El ataque de una parte en contra de un punto de vista debe referirse al punto de vista que realmente ha sido presentado por la otra parte.

**Regla 4:** Una parte solo puede defender su punto de vista presentando una argumentación que esté relacionada con ese punto de vista.

**Regla 5:** Una parte no puede presentar algo falsamente como si fuera una premisa dejada implícita por la otra parte, ni puede negar una premisa que él mismo ha dejado implícita.

**Regla 6:** Una parte no puede presentar falsamente una premisa como si fuera un punto de partida aceptado, ni puede negar una premisa que representa un punto de partida aceptado.

**Regla 7:** Una parte no puede considerar que un punto de vista ha sido defendido concluyentemente, si la defensa no se ha llevado a cabo por medio de un esquema argumentativo apropiado que se haya aplicado correctamente.

**Regla 8:** En su argumentación las partes sólo pueden usar argumentos que sean lógicamente válidos o que sean susceptibles de ser validados explicitando una o más premisas implícitas.



**Regla 9:** Una defensa fallida de un punto de vista debe tener como resultado el que la parte que lo presentó se retracte de él y una defensa concluyente debe tener como resultado el que la otra parte se retracte de sus dudas acerca del punto de vista.

**Regla 10:** Las partes no deben usar formulaciones que resulten insuficientemente claras o confusamente ambiguas y deben interpretar las formulaciones de la parte contraria tan cuidadosa y tan exactamente como les sea posible. (Frans Van Eemeren y Rob Grootendorst, 2002)

## **2.- Evaluar la adecuación de argumentos y argumentaciones en determinados contextos y circunstancias.**

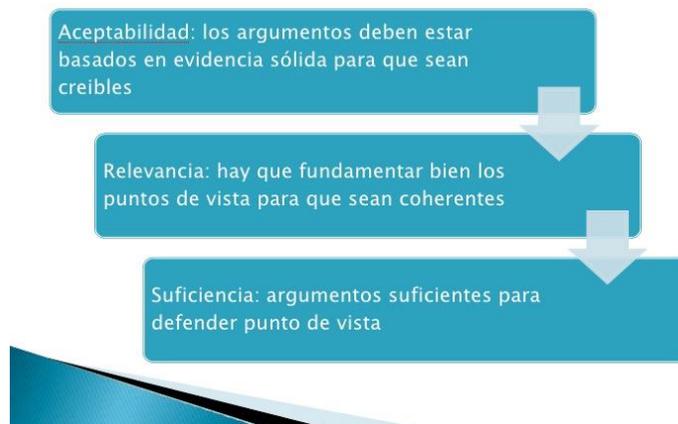
Hemos visto que la argumentación se da en el marco de un contexto, situación o circunstancia. Este contexto que nos configura comprende, las creencias, las costumbres, las ideas y valores que sustenta una comunidad o público al que nos dirigimos. Además, el contexto determina las convenciones lingüísticas o usos de lenguaje que imperan en un determinado grupo social. Cuando el contexto es el que desarrolla la argumentación no es común a sus participantes, alguien puede fácilmente utilizar palabras que resulten molestas o agravantes para los demás. Es necesario, para que nuestras argumentaciones sean adecuadas, partir del supuesto de que el auditorio o personas a las que nos dirigimos tienen el interés y los conocimientos requeridos para escucharnos y comprender lo que decimos.

Es necesario que en las argumentaciones que se establezcan y en las cuales participemos tengan ciertas condiciones para lograr acuerdos o conclusiones razonables entre los interlocutores en un marco de concordia y respeto. Así nos podemos referir a las siguientes recomendaciones:

Es necesario que el proceso argumentativo se evalúe si lo que se aporta está conectado realmente con la argumentación. No obstante, podemos observar que al intervenir en un diálogo o en una conversación, algunas personas, en determinadas ocasiones, se apartan del tema que se está abordando, se desconectan, por así decirlo de los objetivos por medio de digresiones respecto del asunto. Incurrir en

esto, resulta nocivo para lograr los ppropositos a que se pretende llegar para establecer acuerdos racionales. (Escobar Valenzuela, Arredondo Campos, 2018)

### CRITERIOS PARA EVALUAR UNA ARGUMENTACIÓN



#### Ejercitando mi habilidad.

#### Instrucciones:

1.- En equipos de 4 a 5 alumnos deberán elaborar un anuncio publicitario encausado a la promoción de artículos, productos o servicios. Es necesario tomar en cuenta los siguientes puntos:

- La información que se utilice para argumentar a favor de los artículos, productos o servicios debe de ser verídica y relevante.
- El mensaje debe ser directo y respetuoso.
- El anuncio se podrá realizar haciendo uso de la tecnología o simplemente con medios creativos.

#### Anuncio Publicitario



**Ejercitando mi habilidad.**

**Actividad 2**

2.- Una vez realizado el anuncio publicitario, los diferentes equipos conformados, coevaluaran el trabajo de sus compañeros, con la siguiente lista de cotejo.

Lista de cotejo		
Indicadores	Sí	No
1. El anuncio publicitario hace promoción a un producto, artículo o servicio.		
2. Contiene mínimo un argumentos, máximo tres.		
3. Los argumentos son de distinto tipo.		
4. Los argumentos tienen fundamento		
5. Los argumentos consideran las circunstancias de su comunidad		
6. Los argumentos consideran el contexto de su comunidad		
7. Los argumentos son claros y entendibles		
8. El anuncio publicitario cumple con los lineamientos ortográficos.		
9. El anuncio púbcitarario contiene información verídica y relevante.		
10.El anuncio publicitario es directo y respetuoso		
11.El anuncio publicitario hace uso de la tecnología y es creativo.		
12.El anuncio publicitario está presentado con limpieza		
13.El trabajo se entregó en tiempo.		



Cierre



**Rescatando mis Aprendizaje**

**Producto esperado.**

**Instrucciones.**

I.- En equipos de 4 a 5 alumnos Escriban un diálogo en el que tenga lugar una discusión crítica y escenificarlo frente al grupo.

II.- Espacio para escribir el borrado del diálogo

III.- Durante la escenificación debe indicarse en qué etapa está la discusión y si se cumplen las reglas.



### ¿Qué Aprendí?

#### Autoevaluación

Autoevaluación	
Nombre del alumno	
Parcial:	
¿Considero que se cumplió el objetivo del parcial?	
¿Qué aprendí?	
¿Cómo puedo aplicarlo a nivel personal?	
¿Investigue algo importante?	
¿Hubo conceptos que no aprendí en su totalidad?	
¿Cómo podrían explicármelos para comprenderlos mejor?	
¿Del 1 al 10 Cómo califico mi desempeño en la unidad?	



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

-  Copi, I. y Cohen, C. (2014). *Introducción a la Lógica*. ed. 2a. México. Limusa.
-  Escobar, G. (2013). *Lógica. Nociones y aplicaciones*. ed. 4a. México. Mc Graw Hill.
-  Escobedo, M. (2014). *Lógica formal*. ed. 4a. Mexico. Trillas
-  Hernández, G. y Rodríguez, G. (2009) *Lógica ¿Para qué? Argumenta, debate y decide racionalmente* México, Pearson Educación. Recuperado de [http://dgep.uas.edu.mx/librosdigitales/2do\\_SEMESTRE/17\\_Logica\\_II.pdf](http://dgep.uas.edu.mx/librosdigitales/2do_SEMESTRE/17_Logica_II.pdf)
-  Mayorga, E. (2014). *Lógica*. Mexico. Anglo digital
-  Puerto, A. *et al.* (2016) *Lógica II*. México. Book Mart.
-  Rodríguez, G. (s.f). *Falacias*. ENP No. 1 “Gabino Barreda” Recuperado de <http://objetos.unam.mx/logica/falacias/pdf/falacias.pdf>
-  Romero, G. *et al.* (2019). *Lógica II*. México. Book Mart. Recuperado de [http://dgep.uas.edu.mx/librosdigitales/2do\\_SEMESTRE/17\\_Logica\\_II.pdf](http://dgep.uas.edu.mx/librosdigitales/2do_SEMESTRE/17_Logica_II.pdf)
-  Toulmin, S (2007). *Los usos de la argumentación*. Barcelona: Península. Recuperado el 3 de Junio de 2018 de: <http://www.felsemiotica.org/site/wp-content/uploads/2014/10/Toulmin-Stephen-Los-usos-de-la-argumentaci%C3%B3n.pdf>
-  Zagal, H. *et al.* (2013) *Lógica*. Enfoque por competencias. México. D.F. Editorial Santillana.
-  Zazueta L. y Cáliz C. (2012) *Lógica I*. Sinaloa. Universidad Autónoma de Sinaloa.
-  Van Eemeren y Rob Grootendorst, Santiago de Chile, Ediciones de la Universidad Católica de Chile, 2002. *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica*. Frans.
-  Escobar Valenzuela Gustavo, Arredondo Campos José, *Los caminos de la argumentación, Patria*, ed.2ª, 2018.
-  Weston. A. (2006). *Las claves de la argumentación*. ed. 11ª. Barcelona. Editorial Ariel
-  Zagal H. y Ross J. Martínez G. (2013) *Lógica*. Enfoque por competencias. México. D.F. Editorial Santillana.
-  Zazueta L. y Cáliz C. (2012) *Lógica I*. Sinaloa. Universidad Autónoma de Sinaloa.



# LÓGICA