

**Martes
01
de febrero**

3° de Secundaria Lengua Materna

Argumento mis ideas

Aprendizaje esperado: *identifica la diferencia entre los argumentos basados en datos y los basados en opiniones personales.*

Énfasis: *identificar funciones de los textos argumentativos orales.*

¿Qué vamos a aprender?

Los materiales que debes tener a la mano en esta sesión es tu cuaderno, bolígrafo y tu libro de texto

Una buena idea es llevar un registro de lo que consideres importante o nuevo y de los conceptos que desconozcan, con el fin de poder repasar y complementar tus apuntes posteriormente, con ayuda de otras fuentes.

Recuerda que tu libro de texto es un material de apoyo muy valioso, en el que puedes encontrar y profundizar en el contenido que desarrollarás.

¿Qué hacemos?

¿Qué es un argumento?

Un argumento es una idea que se confirma y se utiliza para demostrar o probar que lo que dices es cierto, porque ya lo verificaste en diversas fuentes.

Se utiliza para convencer a una o varias personas de algo que estas afirmando o negando.

1. ¿Qué es un argumento? Guadalupe

<https://youtu.be/7uO6taNGoUA>

Con un argumento se busca convencer a una o más personas de que lo que dices es verdad.

Por esta razón, para lograr persuadir debes cuidar que tenga coherencia, solidez, pero sobre todo, que no haya contradicciones que puedan afectar tu credibilidad.
¿Qué es un argumento?

-Es un tipo de discurso que tiene como finalidad defender una idea o una opinión y que aporta razones.

-Predomina la función apelativa del lenguaje, debido a su carácter persuasivo.

-Puede pretender cambiar de idea al lector.

Argumentar entonces, significa dar fundamentos al otro. Seguramente has visto películas o series de otros países en las que un abogado durante un juicio debe intentar convencer a un jurado, por ejemplo:

“Señores del jurado, la defensa inicia el alegato de apertura con la siguiente interrogante: ¿Debía mantenerme inmóvil ante un peligroso acto de agresión contra mi vida?”

Entonces, ¿qué necesitas para preparar un buen argumento?

Primero debes documentarte con información que respalde cada una de tus ideas y esto sólo se logra leyendo e investigando para que tus palabras estén totalmente respaldadas.

A partir de construir argumentos sólidos y convincentes puedes crear textos argumentativos.

Un texto argumentativo es aquel que tiene la finalidad de mostrar razones a favor de un tema en particular, y de convencer o persuadir a otra persona sobre una idea o un tema en concreto.

Ximena, una alumna de tercero de secundaria, dice lo siguiente con respecto al texto argumentativo.

2. Ximena. Texto Argumentativo

<https://youtu.be/en0v1NS1rDA>

Dicho, en otros términos, un texto argumentativo es donde se plasma una forma de razonamiento que justifica una postura respecto a algo, a través de un conjunto de premisas y una conclusión extraída de ellas de forma lógica.

El texto argumentativo también puede incluir ideas que pretendan rebatir una tesis, para confirmar otra. Así, el objetivo fundamental de este tipo de textos es persuadir a otra persona sobre una determinada idea.

Un argumento, también puede tener como finalidad otros objetivos: tales como refutar o rechazar una idea u opinión contraria, rebatirla, demostrar la verdad de una afirmación o aserción, justificar una conducta, un comportamiento, mover al receptor para que adquiriera algo o realice una acción, o inclusive criticar.

¿Te das cuenta cómo el saber argumentar, te puede servir para muchos aspectos de tu vida? Siempre es útil saber convencer a alguien de algo que sabes.

De esta forma, en este tipo de texto argumentativo, se incorporan ejemplos o razonamientos que demuestren alguna idea o tesis.

A través de esa tesis, se expresa de forma oral o escrita un razonamiento en torno a una temática. Por ejemplo, un texto argumentativo podría ser con respecto a una decisión política, y que éste contuviera argumentos a favor de la misma, y argumentos en contra de ella.

Además de los elementos y recursos argumentativos, que son herramientas lingüísticas que se utilizan en una argumentación para reforzar la postura del emisor ante un determinado tema, el texto argumentativo también se elabora a través de la exposición.

La exposición de un argumento es de suma importancia, ya que consiste en mostrar una serie de elementos en relación a un tema, y no tanto en “demostrar”, como implicaría la argumentación.

“Mostrar”, es hacer algo evidente. “Demostrar”, en cambio, es una actitud que intenta probar algo para que se crea. Esto significa que cuando “muestro”, parto del prejuicio de que no ves y, cuando “demuestro” del prejuicio de que no crees.

Función del texto argumentativo es entregar razones que permitan apoyar una tesis y convencer a tus interlocutores de la validez de ésta.

La función principal que cumple un texto argumentativo es la de: apelar al lenguaje, sobre todo gracias a los elementos argumentativos que contiene.

Esta función, también llamada “conativa” hace referencia al intento del emisor del mensaje por influir en la conducta del receptor.

A través de ella, el emisor espera que el receptor manifieste algún tipo de reacción después de escuchar o leer el texto. Esta función se centra en el receptor.

Sin embargo, no es la única función que cumple; también cumple una función referencial, a través de los elementos expositivos mencionados.

Es decir, la función conativa de un argumento alude al hecho de transmitir información objetiva sobre el mundo que te rodea; es decir, se centra en mostrar, expresar, comunicar, transmitir ideas, etc.

Aprende ahora sobre los argumentos basados en datos y los basados en opiniones.

Los argumentos basados en datos se pueden verificar, tanto en el lugar en el que ocurrieron, como con la fecha, las personas involucradas y las consecuencias que trajo, son datos completamente reales y objetivos.

También es información basada en estadísticas, hechos y mediciones. No depende de la opinión de alguien.

Escucha lo que dice José Carlos al respecto.

3. Ejemplos José Carlos

<https://youtu.be/nVMFhJFvWek>

Los argumentos basados en opiniones son pensamientos sobre algo, bien sea sobre un hecho o suceso o sobre una persona, cosa o lugar.

Ese pensamiento o idea está sustentada en los argumentos de la persona que la emite.

Son los juicios que cada autor tiene con respecto a un asunto. Es preferible que estén bien fundamentadas, aunque cualquier opinión puede ser discutible

Con respecto a este punto, su compañero Ian señala.

4. Argumentos basados en opciones Ian

<https://youtu.be/WIXv7cfznc>

Observa ahora la diferencia que hay entre los argumentos basados en datos y los argumentos basados en opiniones.

Las principales diferencias son:

Verificabilidad:

Un dato es totalmente verificable; es decir, que se puede comprobar con exactitud, cuando se muestran evidencias que fueron recopiladas de las fuentes de información. En cambio, el carácter subjetivo de una opinión hace que su sustento requiera ser verificado.

Veracidad:

Esto quiere decir que es verdad, un dato o hecho. Por el contrario, una opinión puede falsearse con facilidad, dado que no forzosamente está sustentada en datos o hechos verificables.

Es necesario tener en claro la estructura de un texto argumentativo. Aunque existen distintos tipos y posibilidades para organizarlo, la más común es la que contiene introducción, desarrollo o cuerpo argumentativo y conclusión.

Los textos argumentativos orales son muy frecuentes y los escenarios en formato de panel de discusión son variados.

Algunos ejemplos de ello pueden ser:

- -Las discusiones académicas en formato de seminario.
- -Las mesas de análisis política, económica o incluso sobre deportes en los medios de comunicación.
- -Los debates de tipo judicial o parlamentario.
- -Las asambleas o reuniones en un edificio de apartamentos, en una colonia, o en un ejido, para tomar decisiones.

Mientras que las partes de un texto argumentativo son las siguientes:

Introducción, argumento y conclusión.

La introducción

Su finalidad es presentar el tema sobre el que van a argumentar y establecer un punto de vista. La introducción debe servir también para captar la atención del público y despertar en ellos una actitud favorable.

Al inicio de un texto argumentativo el autor puede exponer directamente la opinión o idea que defiende o bien puede pretender despertar la atención del lector y plantear únicamente el asunto o cuestión sobre el que va a tratar.

Por ejemplo: la deforestación, los derechos humanos, los derechos de los niños, la libertad de expresión.

Es posible que tanto la exposición de ideas sobre el tema o atraer la atención del receptor estén presentes en este primer apartado.

Existen casos, de textos argumentativos que son breves, por lo tanto, la introducción es concisa y directa, para llamar la atención del lector se puede recurrir a citas, anécdotas, preguntas, o datos, por ejemplo.

En el apartado de desarrollo se exponen los argumentos para apoyar la tesis o punto de vista con el que se presenta el tema.

Puede plantearse a partir de los distintos componentes de un tema y, para una mejor comprensión del discurso, muchos autores recurren a ejemplos, comparaciones y por supuesto a datos.

Conclusión

Se trata de la parte final de la intervención, ya sea oral o escrita. Suele ser un resumen general de los argumentos sostenidos o la reiteración de la tesis expuesta. En sí la conclusión es la compilación de lo más importante del discurso argumentativo.

Es también la última oportunidad que tienen para convencer a su público, por lo que pueden incluir algún exhorto o recomendación.

No debes olvidar que para que un discurso argumentativo sea persuasivo tiene que partir de un conocimiento amplio del tema, ya que, de no ser así, los argumentos serán fácilmente refutados.

En un texto argumentativo oral se requiere, tener y mantener una postura clara del tema, en el desarrollo de ideas, que amplíen y ejemplifiquen el punto de vista con datos e información relevante y al final cerrar o concluir con una alternativa de solución al problema o a la reflexión hacia el tema.

Existen diferentes tipos de textos argumentativos:

1. Causa-efecto. Explica el porqué de dos situaciones, en este se expone como una situación determina a la otra. Una es la causa, otra el efecto.
2. Citas de autoridad. Se sustenta en la opinión de expertos que conocen el tema.
3. Definición. Expone el significado de un término o concepto.
4. Ejemplo. Sustenta una afirmación o negación.
5. Analogía. Resulta cuando se concluye que dos cosas tienen cualidades similares

6. Evaluación. El autor hace un juicio de valor con base en determinados criterios.
7. Deducción. Su conclusión está contenida en las premisas, si son verdaderas, la conclusión es verdadera o si son falsas, la conclusión es falsa.

En el siguiente texto se ejemplifica lo anterior.

Violencia Juvenil

En América Latina el amplio espectro de la violencia estigmatiza, hasta convertir el caso concreto del joven delincuente o "anómico" en tipología general.

Así ser joven, varón, suburbano y de bajos ingresos es percibido como amenaza por muchos ciudadanos, aun cuando otros tipos muy extendidos como la violencia intrafamiliar, la violencia política y social tienen como agentes perpetradores a otros actores sociales (...) La estigmatización sirve de justificación para políticas de control social y también como profecía autocumplida: tanto se les atribuye el rango de violentos a los jóvenes de este perfil que muchos de ellos pueden acabar asumiendo el estigma como guion de su vida. Así la frontera entre la percepción de la ciudadanía y la propia mirada de los y las jóvenes pierde claridad.

Violencia Juvenil

La violencia en la cual están inmersos los y las jóvenes puede obedecer a las tensiones que viven entre más acceso a la educación, pero persistentes dificultades para traducirlo en oportunidades efectivas de empleo; (...) tensión entre más expectativas de autonomía moral, pero mayores dificultades para la autonomía material, tensión porque el mayor acceso al consumo simbólico no se traduce en mayores ingresos o en mayor acceso al bienestar.

Violencia Juvenil

Debido a esta situación se hace urgente la revisión de las violencias que afectan y contextualizan a la juventud, así como revisar los modelos con los que la juventud ha sido categorizada a lo largo del tiempo. (...)

(...) Se hace urgente develar la mirada hacia los jóvenes desde el peligro que representan para los adultos y para el futuro, y enfatizar el peligro que las carencias del presente representan para el propio desarrollo de los jóvenes.

En el texto subrayado en morado: El autor muestra su postura con la argumentación por definición al describir que se percibe como amenaza al ser joven, varón, suburbano y de bajos ingresos.

Mientras que en el texto naranja: El autor ilustra su postura argumentando por ejemplificación con casos que sustentan una afirmación o negación.

En el texto en azul, se muestra la postura del autor argumentada por causa-efecto, se ejerce violencia (es el efecto) en la juventud al estigmatizar (es la causa) a los jóvenes como delincuentes y se generaliza que todos lo son.

En el texto en rojo: hay una argumentación por evaluación, en la que se exponen juicios de valor al defender una postura; si es bueno o malo, acertado o erróneo.

Finalmente, en el texto en café: El autor expone que la alternativa de solución es ver a los jóvenes a futuro, y el posible riesgo para los adultos si no se les atiende ahora.

Los pasos para elaborar un argumento son:

Primero: Elige el tema o idea. El primer paso para cualquier texto argumentativo implica la información, así que es necesario saber de qué hablas y cuál es tu postura al respecto.

Una vez formulado el tema y habiendo reunido las fuentes de información necesarias, deberás elegir la idea u oración que emplearás como afirmación, para justificar o sustentar en adelante. Por ejemplo: "Volar en avión contamina más que viajar en automóvil".

Encuentra el razonamiento más adecuado. Esto significa elegir entre los métodos posibles de justificación lógica para sustentar tu afirmación, lo cual equivale a elegir un camino que conduzca a la meta deseada. Dependiendo de dicho camino, deberás elegir unas u otras evidencias, que no es otra cosa más que información.

Para el ejemplo anterior, un buen razonamiento sería aquel que acude a la explicación del funcionamiento de los motores de un avión y del tipo de combustible que emplea, para demostrar cómo y por qué arroja más gases contaminantes a la atmósfera.

Acude a la evidencia, esto implica acudir a casos concretos, a argumentos de terceros, a criterios de autoridad, en fin, a cualquier tipo de proposiciones que sirvan para dar sustento a las premisas o a las afirmaciones iniciales. Para el ejemplo que estás dando, lo ideal sería contar con estadísticas, artículos científicos u otro tipo de evidencia que sustente lo dicho.

Ahora analiza la siguiente situación en la que tienes que expresar tu argumento, pero éste dependerá del destinatario.

EJEMPLO:

SITUACIÓN	DESTINATARIOS
Para mejorar la circulación de las calles del Centro Histórico de la Ciudad de México, queremos convencer a diferentes personas interesadas de la siguiente conclusión:	A) Los vecinos cercanos al Centro Histórico.
“Hay que prohibir la circulación de transporte público y privado en estas calles y transformarla solo en circulación peatonal”.	B) Las autoridades de la Ciudad de México.
	C) Los conductores.

Ahora lee las razones y al concluir reflexiona a cuál correspondería cada una. Anota tus respuestas en tu cuaderno.

Razón 1. Por una parte, se podrá caminar libremente en la calle. Por otra, no tendrás que soportar la contaminación y el ruido”.

Razón 2. Puesto que son calles que conectan con las principales del centro de la ciudad, tienen mucha menos circulación, es más ancha y conlleva menos peligros, la circulación es más rápida.

Razón 3. Como el proyecto no exige la señalización de la calle, supone un ahorro económico importante, se aumenta el número de zonas peatonales y se refuerza la idea de la calidad de vida en estas calles tan apreciadas por todos. Por consiguiente:

Las razones de los destinatarios del ejemplo anterior quedarían de la siguiente manera:

Razón uno: Los vecinos cercanos al centro histórico.

Razón 2: Los conductores.

Razón 3: Las autoridades de la Ciudad de México.

Sin duda, para realizar una argumentación que convenza se deben emplear argumentos adecuados y razonados.

Según para qué los uses, existen dos tipos: argumentos, para apoyar la opinión, y contra-argumentar los que se emplean para rechazar las opiniones contrarias.

El reto de hoy:

Revisa en tu libro de texto ejemplos de los problemas que en ellos se exponen para realizar paneles de discusión.

Analiza cuidadosamente los ejemplos que ahí se proponen. Toma nota de por qué los ejemplos logran persuadirlos o no. Verifica el uso del lenguaje

Elige alguno de los ejemplos y propón argumentos que puedas añadir a la discusión. Aunque pareciera que los ejemplos ya están terminados las discusiones, cuando están argumentadas, pueden continuar y eso permite que hallar nuevas soluciones a problemas; o bien, difundir nuevas ideas.

Una sugerencia es que utilices algunas frases al inicio o en el desarrollo del texto argumentativo que vas a elaborar, como las siguientes:

- Una idea que me gustaría plantear es...
- Con respecto de... cabe mencionar que...
- Un primer aspecto que se observa es que...
- Es necesario recordar que...
- Reconocer los hechos relativizando su importancia:
- Ya sabemos que...
- Igualmente reconocemos que...
- Coincidimos en que..., pero...

Pide a alguien que escuche tus argumentos o plantéalos a tus maestras y maestros para que puedan tener retroalimentación al respecto.

¡Buen trabajo!

Gracias por tu esfuerzo.

Para saber más:

Lecturas

<https://www.conaliteg.sep.gob.mx/secundaria.html>