

Guía de Estudio
MÓDULO 13
2024

ARGUMENTACIÓN



EDUCACIÓN
GABINETE DE IGUALDAD
PARA TODAS LAS PERSONAS



EL GOBIERNO DEL
NUEVO
NUEVO LEÓN



Coordinadora Estatal de Telebachillerato y del Subsistema de Preparatoria Abierta

Edith Alemán Ramírez

Departamento Académico de la Coordinación de Preparatoria Abierta

Elena Cisneros Rodríguez

Gretel Lizeth Marroquín Lara

Adrián Alcántara Solar

Penélope Linares Huerta

2023

¿Cómo empezar?

Estimado(a) alumno(a), la "guía de estudio" es una herramienta que te brindará recursos de estudio, para que tengas apoyo durante el proceso autodidacta en este sistema de bachillerato no escolarizado. La guía no reemplaza al libro de texto, pero es una herramienta para facilitar el aprendizaje.

Se compone de diferentes secciones:



Actividades: son ejercicios que podrás llevar a cabo para complementar la lectura de los conceptos clave.



Recurso: son en su mayoría ligas que te redirigirán a una página de apoyo, puede contener información adicional o ejercicios digitales interactivos.



Glosario: contiene la definición breve y concisa de algunas palabras que se consideran importantes en la lectura.



Para reflexionar: este apartado plantea preguntas que desarrollarán tu pensamiento crítico, mediante lecturas, estudios de caso, etc.

Las secciones anteriores construyen tu guía de estudio y son fundamentales, pues están pensadas en función de las competencias a desarrollar de este plan modular; por lo cual te extendemos una amplia invitación a utilizar todos estos elementos para que sean de provecho en este trayecto.

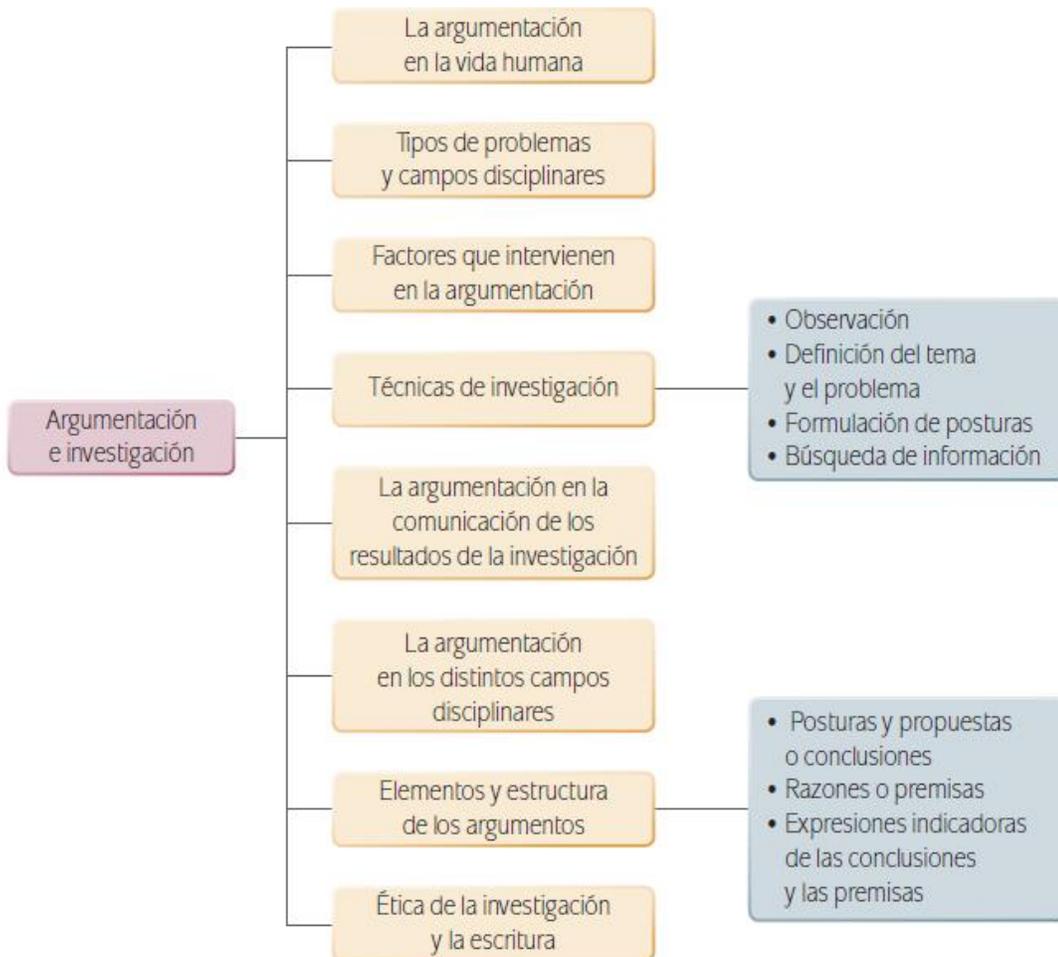
Al finalizar cada unidad habrá una autoevaluación, donde podrás poner a prueba tu conocimiento. Además de servir de refuerzo práctico, te hará saber si estás listo para tu examen del módulo. ¡Mucho éxito!



Unidad 1. Argumentación e investigación	5
1.1 La argumentación en la vida humana	6
1.2 La argumentación en los distintos campos disciplinares	7
1.3 Investigar para argumentar:	8
Unidad 2. Argumentos ¿a favor o en contra?	14
2.1 Tipo de argumentos	15
2.2 Elementos y estructura de una argumentación	18
2.3 Falacias	21
Unidad 3. Textos argumentativos	25
3.1 Tipos de textos argumentativos	25
3.2 Elementos de un texto argumentativo	26
Unidad 4. Diálogos argumentativos	28
4.1 Estructura y elementos de un diálogo	29
4.2 Tipos de diálogo	30
Respuestas de autoevaluaciones	35
Soluciones de actividades	36

Unidad 1

1. Argumentación e investigación



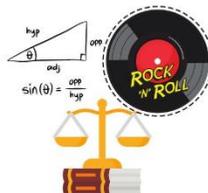
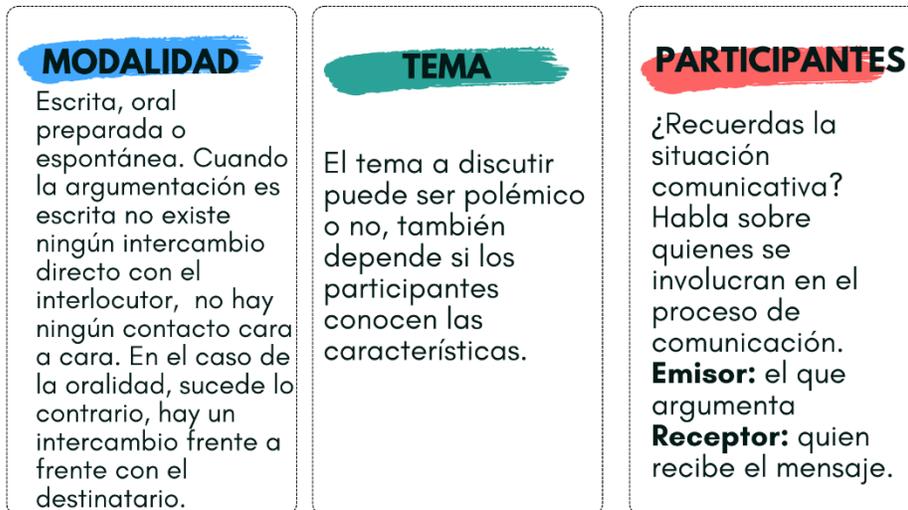
1.1 La argumentación en la vida humana

Todos los días nos relacionamos con otras personas: al despedirnos de nuestros familiares, en el transporte público, con nuestros amigos, etcétera. Pero no siempre interactuamos para lo mismo, los propósitos que tenemos al comunicarnos pueden variar, a veces queremos explicar, describir, narrar; y en muchas ocasiones, más de las que creemos, nuestro fin es argumentar. se puede decir que argumentar es la expresión de un razonamiento cuyo fin es influir en el pensamiento y las acciones de otras personas, con el propósito de persuadir, convencer o demostrar alguna idea.

¿Por qué la argumentación da pauta a la investigación?

Argumentar es un medio para indagar; por ejemplo, decir que es inmoral el sacrificio de animales para obtener pieles, no se puede dar por sentado como una verdad, tendríamos que tratar de investigar la respuesta a otras preguntas: ¿por qué se dice que es inmoral?, ¿en ningún lugar son necesarias las pieles?, ¿qué sucede en los lugares como Alaska y Siberia?, ¿se pueden sustituir las pieles por otro material?, etcétera. Como puedes ver, argumentar no es una tarea sencilla, tenemos que indagar más a fondo, de esa manera podemos dar mejores razones para estar a favor o en contra de algo.

Factores que intervienen en la comunicación



CONTEXTO LINGÜÍSTICO

Se caracteriza principalmente por los conocimientos y postura que dan a conocer quienes intervienen en una argumentación que transmiten mediante el tipo de lenguaje que se emplea.

SITUACIÓN FÍSICA E INSTITUCIONAL

Es dónde se desarrolla la argumentación, el espacio físico y el tiempo que se dispone. No es lo mismo que se lleve a cabo en una sala de conferencias o a través de internet.

1.2 La argumentación en los distintos campos disciplinares

La argumentación varía en los diferentes campos disciplinares debido a las distintas metas, normas, métodos y enfoques propios de cada disciplina. Esto significa que los argumentos se estructuran y presentan de manera diferente según el contexto disciplinario, lo que refleja las necesidades y expectativas específicas de cada área, desde la terminología técnica hasta las normas de evidencia y la lógica utilizada. Para poder realizar una argumentación adecuada se necesita demostrar hechos, como en las ciencias experimentales que se utiliza del método científico.

Para comprobar los resultados se necesita una **investigación documental**, si el tema es de ciencias sociales y humanidades, en cambio, si es científica se realiza una **investigación experimental, de campo etc.**

Técnicas de investigación

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN



Son técnicas que consisten en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis



Cuantitativa

Se enfoca en la recolección y análisis de datos numéricos y estadísticas para responder preguntas de investigación. Implica la recopilación sistemática de datos a través de encuestas, cuestionarios, pruebas u otras herramientas estandarizadas, y luego se utiliza el análisis estadístico para identificar patrones, relaciones y tendencias cuantificables.



Cualitativa

Se centra en la comprensión profunda y la interpretación de fenómenos sociales o humanos a través de la recopilación y análisis de datos no numéricos, como entrevistas, observaciones y documentos. Su objetivo principal es explorar significados, perspectivas y contextos, permitiendo una comprensión más rica y contextualizada de los temas investigados.

1.3 Investigar para argumentar:

1. **Observación:** Implica la recopilación de datos a través de la observación directa y sistemática de personas, objetos, eventos o fenómenos en un entorno específico.
2. **Definición del tema y el problema:** Una vez que observamos, lo importante es nombrar, es decir, definir el tema y problematizar, plantear una interrogante que nos permita investigar para argumentar una respuesta.
3. **Formulación de posturas, propuestas e hipótesis:** Una vez que ya problematizamos, lo siguiente es formular una hipótesis. La hipótesis es una respuesta anticipada, que se da como una posible solución a un problema.

"Educación en línea y rendimiento académico universitario."

¿Cómo afecta la educación en línea al rendimiento de los estudiantes universitarios?

La educación en línea tiene un impacto positivo en el rendimiento académico de los estudiantes universitarios, debido a su flexibilidad y adaptabilidad.

4. **Búsqueda de información y contrastación de las hipótesis:** Recuerda que la hipótesis es una respuesta previa que puede provenir de un razonamiento válido, pero no por ello es verdadera. Lo que necesitamos ahora es encontrar evidencia para verificar o no lo que dijimos, es decir, contrastar nuestra hipótesis. Para ello es muy importante buscar información sobre el tema que estamos abordando.



Verificar los siguientes datos

- Autores
- Compañía, empresa
- Fecha de actualización
- Referencias
- Contenido actual, con buena ortografía y lenguaje formal



Para los resultados de la investigación: elementos y estructura de los argumentos

Un argumento no es una oración cualquiera, sino que es una construcción que proviene de una postura y tiene una estructura bien organizada a través de premisas y conclusiones, observa el siguiente cuadro:

PREMISA + PREMISA ... → CONCLUSIÓN

CONCLUSIÓN ← PREMISA + PREMISA...

En todo argumento siempre encontramos **premisas** y **conclusión**, su número y orden puede variar, pues es posible que el razonamiento se complique y posea más de dos premisas.

Razones o premisas

Las **premisas** son afirmaciones mediante las cuales se ofrecen razones para defender nuestro punto de vista. **La conclusión** es la afirmación a favor de la cual estamos dando razones. A esta conclusión también se le puede llamar tesis, la tesis se refiere a la declaración o propósito central que el investigador busca demostrar o respaldar mediante el análisis y la revisión de fuentes documentales.

Observa el ejemplo:

- a) Es evidente que la televisión influye en el relajamiento moral que vive nuestra sociedad (**conclusión**). Dado que los programas de televisión muestran mucha crueldad, violencia y perversión (**premisa 1**) y los espectadores se van poco a poco acostumbrando a ver esas situaciones como situaciones normales y aceptables (**premisa 2**).
- b) Se sabe que las enfermedades contagiosas son provocadas por microorganismos (**premisa 1**), la influenza parece ser contagiosa (**premisa 2**), por eso es probable que sea causada por ellos. (**conclusión**).

Los silogismos son argumentos lógicos que consisten en dos premisas y una conclusión. Las premisas son las afirmaciones o proposiciones iniciales que se utilizan para llegar a la conclusión. En un silogismo, las premisas se organizan de manera que, si son verdaderas, la conclusión debe ser necesariamente verdadera debido a la estructura lógica del argumento.

Premisa 1: establece una afirmación general sobre todos los humanos.

Premisa 2: presenta un hecho específico sobre Sócrates.

Conclusión: Sócrates es mortal debido a que es un humano y todos los humanos son mortales.



Actividad 1:

Completa correctamente cada una de las conclusiones de los siguientes silogismos.

<p>1. Premisa 1: Todos los mamíferos tienen sangre caliente. Premisa 2: Los perros son mamíferos.</p> <p>Conclusión: _____</p>	<p>2. Premisa 1: Todas las manzanas son frutas. Premisa 2: Algunas frutas son jugosas.</p> <p>Conclusión: _____</p>
<p>3. Premisa 1: Si llueve, la calle estará mojada. Premisa 2: Está lloviendo.</p> <p>Conclusión: _____</p>	<p>4. Premisa 1: Todos los estudiantes que estudian mucho obtienen buenas calificaciones. Premisa 2: Juan estudia mucho.</p> <p>Conclusión: _____</p>

Expresiones indicadoras de las conclusiones y las premisas

Los indicadores más comunes de las premisas son:

Puesto que	Lo cual obedece a que	Ello viene/nace de que	Ello es imputable a que
Ya que	Por el hecho de que	Lo que se genera en	Arguyendo que
Pues	Y eso gracias a que	que	Partiendo de que
Como	Tomando en cuenta que	Siendo que	A partir de que
Por	Considerando que	En vista de que	A raíz de que
Porque	Esto se sigue de que	En virtud de que	Por cuanto
Dado que	Debido a que	En razón de que	
Toda vez que	(Merced a que)	Visto que	

Los indicadores más comunes de la conclusión son:

En consecuencia	Se desprende que	No queda sino aseverar que	Por (lo) tanto
Por consiguiente	En virtud de lo cual	Por las razones	Así pues
Consecuentemente	Se llega a que	señaladas/indicadas	Luego
Consiguientemente	Es obvio que	No hay más remedio que afirmar	(Entonces)
Se concluye que	Es claro que	que	Por ende
De aquí/ahí que	Se colige que	Sería irracional no defender que	En suma
De suerte que	(Se puede colegir que)	Por esa(s) razón(es)	Así que
De modo que	Se infiere que	Por tal(es) motivo(s)	Por eso
De este modo	Lo que redundan en	(Todo) lo cual se debe a/implica	Se sigue que
De esta manera	que	que	En conclusión
Ello da pie a que	Ello trae consigo que	Nos vemos obligados a reconocer	Naturalmente
Esto da lugar a que	(todo) lo cual	que	Se deduce que
De donde (se deriva que)	Viene/va a parar en	(Todo) ello refluye/se refunde en	
	que		
	De (todo) ello/esto resulta		



Actividad 2:

Completa con los indicadores adecuados las siguientes premisas y conclusiones

Premisas	Conclusiones
1. _____ los informes financieros son detallados y exhaustivos, podemos confiar en que la empresa está siendo transparente en sus operaciones.	3. _____, al considerar los beneficios tanto económicos como ambientales de la agricultura orgánica, ello da pie a que los agricultores adopten prácticas más sostenibles en la producción de alimentos.
2. _____de que la investigación científica ha demostrado la relación entre el tabaquismo y el cáncer de pulmón, es esencial promover campañas de concientización sobre los riesgos del tabaco.	4. _____, al analizar los datos de mercado y las tendencias de consumo, se concluye que la demanda de productos ecológicos continuará en aumento.

La ética de la investigación y la escritura

¿Cómo se relaciona la ética y la investigación?

Escribir bien no radica sólo en tener una buena redacción y evitar las faltas de ortografía, sino escribir con ética, es decir con honestidad, argumentando con razones lógicas y basadas en información teórica, pruebas y casos. Si no lo hacemos así, engañamos a nuestro interlocutor y sólo lo manipulamos.

Por ejemplo, si localizamos un trabajo que apoya nuestro punto de vista es deber del investigador dar el mérito de cada persona que haya colaborado en dicho trabajo y así mismo hacer las citas correspondientes cuando se hayan utilizado otras fuentes ya que de lo contrario sería considerado como plagio.

El aparato crítico es la denominación técnica de lo que frecuentemente se conoce como notas, referencias o citas bibliográficas, las cuales **se encuentran incluidas en un trabajo de investigación**, para reflejar los aportes bibliográficos en las cuales se fundamenta dicha investigación. La incorporación de un aparato crítico en un trabajo le brinda confiabilidad al mismo. Su principal misión es servir como punto de partida para la elaboración de críticas, con las cuales se va creando un nuevo saber.

Autoevaluación

1. ¿Cuál es el propósito principal de la argumentación?
 - a) Informar
 - b) Describir
 - c) Persuadir
 - d) Narrar

2. ¿Por qué la argumentación puede dar lugar a la investigación?
 - a) Porque siempre busca demostrar una verdad absoluta.
 - b) Porque implica cuestionar y buscar respuestas a preguntas relacionadas con el tema.
 - c) Porque se basa en opiniones personales sin necesidad de investigación.
 - d) Porque no está relacionada con la búsqueda de conocimiento.

3. ¿Qué papel desempeña el emisor en el proceso de argumentación?
 - a) Recibe el mensaje.
 - b) Analiza los argumentos.
 - c) Expresa los argumentos.
 - d) Evalúa la evidencia.

4. ¿Qué se entiende por contexto lingüístico en la argumentación?
 - a) El lugar donde se lleva a cabo la argumentación.
 - b) El idioma en el que se realiza la argumentación.
 - c) Los conocimientos y posturas expresados en el lenguaje utilizado.
 - d) El tono de voz empleado en la argumentación.

5. ¿Qué se entiende por situación física e institucional en la argumentación?
 - a) El lugar donde se lleva a cabo la argumentación.
 - b) El tono de voz utilizado en la argumentación.
 - c) La cantidad de evidencia presentada.
 - d) El número de participantes en la argumentación.

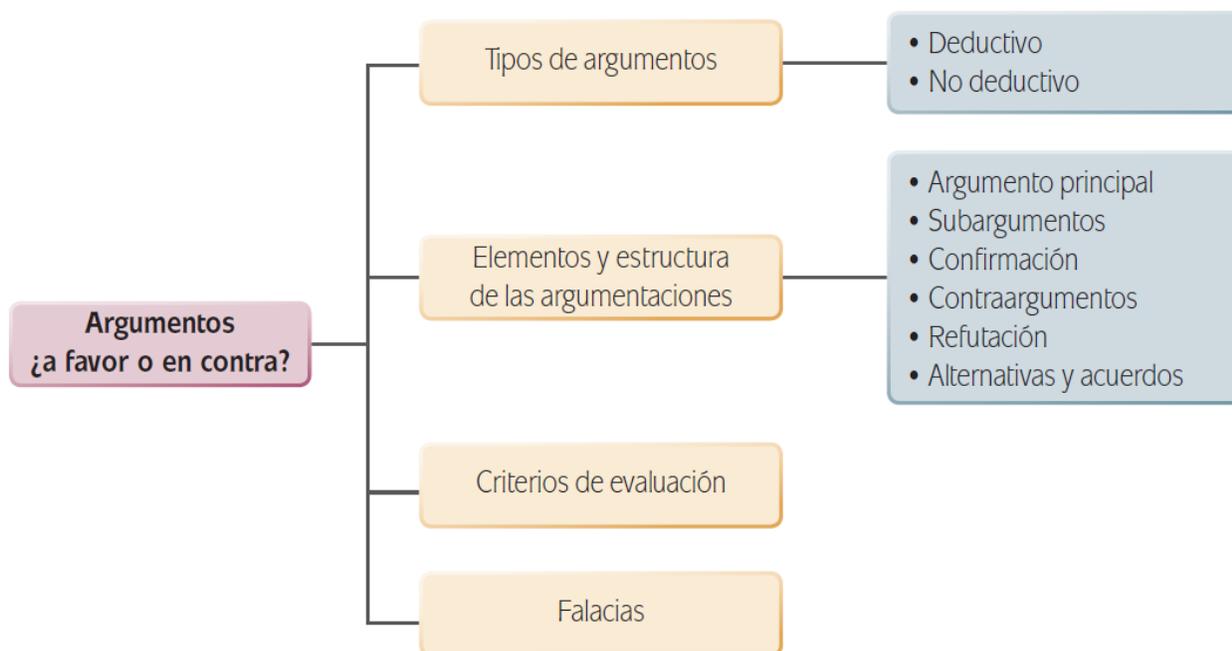
6. ¿Cuál es el método principal utilizado para demostrar hechos en las ciencias experimentales?
 - a) El método filosófico.
 - b) El método literario.
 - c) El método científico.
 - d) El método de la argumentación.

7. ¿Qué es una hipótesis en el proceso de investigación?
 - a) Una respuesta final a un problema.
 - b) Una pregunta sin respuesta.
 - c) Una posible solución anticipada a un problema.
 - d) Una afirmación general sobre un tema.

8. ¿Qué son las premisas en un argumento?
- a) Conclusiones principales.
 - b) Afirmaciones iniciales que ofrecen razones para respaldar una conclusión.
 - c) Hipótesis de investigación.
 - d) Definiciones de términos clave.
9. ¿Qué es el aparato crítico en un trabajo de investigación?
- a) Las conclusiones del estudio.
 - b) Las notas al pie de página.
 - c) Las referencias bibliográficas.
 - d) Las definiciones de términos clave.
10. Completa con el indicador para la conclusión más adecuado
- "Después de analizar detenidamente los datos recopilados en el estudio,
_____ la falta de inversión en infraestructura ha sido la principal causa de los problemas de transporte en la ciudad."
- a) Se deduce que
 - b) Por consiguiente
 - c) Sin embargo
 - d) Por lo tanto

Unidad 2

2. Argumentos ¿a favor o en contra?



2.1 Tipo de argumentos

Conocer el tipo de argumento que se está analizando o que se está elaborando te permitirá tener más elementos para su comprensión, evaluación o construcción.

Deductivo

Un argumento deductivo es aquel que afirma que su conclusión es apoyada por sus premisas de manera concluyente. La estructura deductiva hace que la conclusión se derive directamente de las premisas.

Considera lo siguiente:

1. Si ésta es válida, la conclusión no puede ser falsa, siempre y cuando se parta de premisas verdaderas.
2. Este va de lo general a lo particular
3. Primero, se parte de información que aplica a una totalidad de casos, segundo, se muestra cómo es que el caso que nos interesa es un ejemplo de esa totalidad de la que partimos. Finalmente, se concluye en virtud de lo anterior.
4. Cuando evaluamos un argumento deductivo no importa si lo que se afirma es verdad, sino que lo importante es que se cumpla la estructura.

A continuación, revisaremos algunas de las formas válidas más importantes del argumento deductivo. **Los términos de la columna derecha corresponden a la forma más común que se identifican las formas de la columna izquierda.**

<p>Forma 1: Todos los X son Y Todos los A son X Por lo tanto, todos los A son Y</p> <p>Al sustituir las letras de la forma 1 por sustantivos tenemos que: Todos los caninos son mamíferos. Todos los perros son caninos. Por lo tanto, todos los perros son mamíferos.</p>	<p>Esta forma es la más común</p>
<p>Forma 2: P o Q No p Por lo tanto, q</p> <p>Ejemplo: El criminal es un miembro de la familia o es un vecino. No puede ser un miembro de la familia. Por lo tanto, es un vecino.</p>	<p>Silogismo disyuntivo: Es una forma de argumento en la que una premisa es un enunciado disyuntivo o disyunción, la otra premisa es la negación de uno de los dos disyuntos y la conclusión es la verdad del otro disyunto.</p>
<p>Forma 3: Si p, entonces q. P Por lo tanto, q La primera premisa es una afirmación condicional</p>	<p>Se trata de una oración compuesta de dos afirmaciones enlazadas por el conector</p>

<p>y la segunda afirma el antecedente de esta condicional.</p>	<p>"si.....entonces....". Por ejemplo: a) Si lees mucho, entonces te expresarás mejor.</p>
<p>Forma 4: Si p, entonces q No q Por lo tanto, no p Ejemplo: Si Alfredo hubiera sido ambicioso, habría aceptado el puesto. No aceptó el puesto. Por lo tanto, Alfredo no era ambicioso.</p>	<p>Otra forma válida de argumento deductivo que contiene una afirmación condicional como premisa es la "negación del consecuente". Aquí, la primera premisa es una afirmación condicional, y la segunda es la negación del consecuente de esta condicional. Esta forma argumental se puede utilizar para determinar la falsedad de una idea puesta en duda.</p>
<p>Forma 5: Una de dos: p o q Si p, entonces r Si q, entonces s Por lo tanto, una de dos, r o s. Ejemplo: Una de dos, o se declara culpable o se declara inocente. Si se declara culpable, perderá su prestigio por un delito que no cometió. Si se declara inocente, iniciará para él una serie de exposiciones públicas incómodas. Por lo tanto, perderá su prestigio por un delito que no cometió, o habrá de iniciar para él una serie de exposiciones públicas incómodas.</p>	<p>Dilema: Un dilema es un argumento disyuntivo en el que las dos opciones alternativas conducen al mismo resultado</p>
<p>Forma 6: Si p, entonces q Si q, entonces r Por lo tanto, si p, entonces r Ejemplo: Si el primer testigo es un familiar, entonces el testimonio no es confiable. Si el testimonio no es confiable, entonces el caso se cae. Por lo tanto, si el primer testigo es un familiar, entonces el caso se cae.</p>	<p>Silogismo hipotético: Está compuesto únicamente de enunciados condicionales y es muy utilizado para expresar una cadena de consecuencias dado un suceso o una decisión.</p>

No deductivo

Existen otros tipos de argumento que no son deductivos, es decir, no van de lo general a lo particular, estos son: inductivos, analógicos y estadísticos. Los argumentos inductivos se mueven de lo particular a lo general sino a partir de hechos o fenómenos particulares dan origen a una conclusión general.

Inductivo: Se trabaja de lo particular a lo general. Dan origen a una conclusión general a partir de hechos o fenómenos particulares

Forma:

1. Bruma es una perrita y le gusta que la acaricien.
2. La mascota de Gerardo es un perro y le gusta que lo acaricien.
3. Fito es un perro callejero y le gusta que lo acaricien.
4.
5.

Por ejemplo, si vemos que varios perros disfrutan de las caricias, podríamos concluir que probablemente a todos los perros les guste ser acariciados. Sin embargo, esta conclusión no es definitiva, ya que siempre existe la posibilidad de que algunos perros no compartan esta preferencia. Por lo tanto, las conclusiones de los argumentos inductivos son más bien conjeturas o predicciones, con cierto grado de probabilidad, y pueden ser respaldadas o negadas por más evidencia en el futuro.

Estadístico: Están relacionados con la argumentación inductiva por enumeración simple: el **argumento estadístico** o **silogismo estadístico**.

Forma:

El Z por ciento de los X son Y
A es X
Por lo tanto, A es Y

Ejemplo:

El 82% de las manzanas de la caja que provienen de injerto son dulces. La siguiente manzana que se probará se extraerá de la misma caja de manzanas. Por lo tanto, la próxima manzana que se probará de la caja será dulce.

Analógico: estos comparan las similitudes entre dos hechos, objetos, procesos o situaciones. Su objetivo es proporcionar la comprensión de lo que desconocemos mediante lo que ya conocemos. Su alcance, al igual que en los argumentos inductivos, está en el ámbito de la probabilidad.

Forma: Los objetos, hechos o procesos del tipo X tienen las características B, C, etc. Los objetos, hechos o procesos del tipo Y tienen las características B, C, etc.

Los objetos, hechos o procesos del tipo X tienen la característica A.

Por lo tanto, los objetos, hechos o procesos del tipo Y probablemente tienen la característica A.

Ejemplo: La reforma implementada en Francia se basa en los principios liberales. La reforma que propone el diputado se basa en los principios liberales. La reforma implementada en Francia fue exitosa. Por lo tanto, probablemente la reforma que propone el diputado sea exitosa.



Actividad 3:

Escribe en la línea el tipo de argumento que se utiliza

1. Premisas:

Si estudias mucho, aprobarás el examen.

No estudias mucho.

Conclusión: Por lo tanto, no aprobarás el examen.

2. Premisas:

Si decides ir al parque, disfrutarás del aire libre.

Si decides quedarte en casa, podrás descansar.

Conclusión: Si decides ir al parque, disfrutarás del aire libre; si decides quedarte en casa, podrás descansar.

3. Premisas:

Si ahorras dinero, podrás comprar un coche nuevo.

Estás ahorrando dinero.

Conclusión: Por lo tanto, podrás comprar un coche nuevo.

4. Premisas:

Mi abuela era muy buena en matemáticas,

mi madre es muy buena en matemáticas.

Conclusión: Seguramente por eso yo también soy buena en matemáticas.

5. Premisas:

El 90% de las personas que viven en la ciudad A tienen al menos un automóvil.

Juan vive en la ciudad A.

Conclusión: Por lo tanto, es probable que Juan tenga al menos un automóvil.

2.2 Elementos y estructura de una argumentación

Del mismo modo en que los argumentos tienen una estructura interna, una argumentación es una estructura de argumentos; ésta se encuentra constituida por una serie de elementos que son fundamentales:

- Argumento principal
- Subargumentos
- Confirmación
- Contraargumentos
- Refutación
- Alternativas y acuerdos

Estudiemos cómo podemos estructurar una argumentación de un mismo ejemplo:

Tesis: Lorena debe ser recompensada

Argumento principal: es un razonamiento que refuerza o rebate una idea, mejor conocida como tesis.

Argumento principal: La puntualidad es una cualidad extremadamente

favorable para cualquier organización laboral y debe fomentarse. Lorena siempre es la primera en llegar a su trabajo; merece una retribución por ello.

Subargumentos: son razones que apoyan al argumento principal. Recuerda que todo debe tener coherencia y seguir un orden.

Primer subargumento: Los empleados puntuales benefician los procesos laborales, por eso es tan importante que una empresa cuente con la puntualidad de su personal. Segundo subargumento: Lorena se esfuerza más que el resto de sus compañeros, pues se levanta muy temprano y llega pronto a la estación para no demorar en el metro.

Confirmación: pretende corroborar los argumentos por medio de una base que convenza al auditorio, en otras palabras, es aquello que afirma la verdad, certeza o el grado de probabilidad de algo.

Confirmación: Según el récord de asistencia, Lorena no tiene ninguna falta y siempre registra su entrada 10 minutos antes de su hora.

Contraargumentos: los contraargumentos son concesiones o ideas de la tesis contraria que se admiten provisionalmente, con el fin de considerar los puntos de vista del oponente para validar los nuestros. Algunos indicadores que pueden dar entrada a los contraargumentos son los siguientes: Cierto es que... Quienes se oponen a esta posición arguyen que... Otro argumento contra X es... Las críticas a esta posición señalan que... Se puede objetar el hecho...

Contraargumento: Por supuesto, se tienen que considerar que Lorena vive muy cerca del trabajo y la zona donde habita no sufre de tránsito pesado.

Refutación: una vez que ya se presentó el contraargumento, es momento de rebatirlo, para ello se debe hacer frente desaprobándolo o aceptándolo como verdadero, pero mostrando que no es tan sólido o válido como los argumentos propios. A esta acción se le conoce como refutación; ésta es definida como la acción de contradecir, impugnar con argumentos o razones lo que otros dicen. Su objetivo es demostrar que lo dicho por otra persona no es válido, conveniente o útil.

Refutación: Si bien es cierto lo anterior, no es un argumento relevante, ya que, aunque viva cerca y no tenga problemas de tránsito podría llegar tarde por confiarse, pero no lo hace.

Alternativas y acuerdos: la argumentación debe cerrar y esto se hace a través de la generación de alternativas y acuerdos en los que el autor trate de establecer su idea, pero no como una imposición, sino como una negociación en la cual caben distintos puntos de vista y soluciones.

Alternativas y acuerdos: Considerando todos los puntos expuestos con anterioridad, Lorena será recompensada, al igual que cualquier otro empleado que sea tan puntual como ella.

Las flores perdidas de Alice Hart' denuncia a los maltratadores

Esta serie de Prime Video basada en la novela de Holly Ringland debería ser de programación obligatoria en todas las televisiones generalistas



Ángel S. Harguindey
ÁNGEL S. HARGUINDEY
05 SEPT 2023 - 21:15 CST

En estos tiempos en los que ya son 40 las mujeres asesinadas por la violencia machista en los ocho primeros meses del año, a las que habría que sumar las no cuantificadas pero suponemos que muy numerosas maltratadas física y psicológicamente, una serie como Las flores perdidas de Alice Hart, basada en la novela de Holly Ringland, debería ser de programación obligatoria en todas las televisiones generalistas.

Tres son los elementos esenciales en los siete capítulos dirigidos por Glendyn Ivin: la denuncia de los violadores, el lenguaje extraordinario de las flores y la también extraordinaria interpretación de Sigourney Weaver, la venerable abuela de Alice que ha convertido su granja en un refugio para las mujeres maltratadas y que ha optado por compartir la petición que hizo en su día Anna Magnani a su maquillador: "Déjame todas las arrugas, no me quites ni una: he tardado toda una vida en conseguirlas".

Alice Hart vive una infancia con la omnipresencia de lo que los cerebros grises de Vox se empeñan en llamar "violencia doméstica" en un burdo encubrimiento de una realidad: la violencia machista. Un padre maltratador incapaz de amar sin demostrar al mismo tiempo su dominadora brutalidad, una personalidad que volverá a encontrar tiempo después en el hombre del que estaba enamorada. Sólo encontrará la tranquilidad en la granja de flores de su abuela June, quien le mostrará los sensibles y ocultos mensajes de la flora autóctona.

Añádanle a todo ello los desoladores e hipnóticos paisajes del desierto australiano y una decidida voluntad de sus guionistas en alejarse del tremendismo, pero con la clara conciencia de denunciar a los abusadores, y el resultado es una excelente serie creada por Sarah Lambert que exhibe Prime Video.



Actividad 4:

Después de leer la siguiente columna, escribe a qué parte de la argumentación corresponde.

Argumento principal
Confirmación
Subargumento
Contraargumento
Tesis

Amarillo _____
Celeste _____
Verde _____
Rosa _____
Gris _____

2.3 Falacias

Las falacias son persuasivas, pues socialmente son aceptables. Su uso no siempre es intencional, pues hay ocasiones que la persona que las usa cree que está argumentando de manera adecuada.

Existen diversos tipos de falacias:

Tipo de falacia	Descripción	Ejemplo
Falacia de afirmación del consecuente.	Es la versión inválida de la afirmación del antecedente. Consiste en afirmar que el antecedente de una premisa condicional es verdadero en virtud de que se confirma la verdad del consecuente de dicha premisa.	Si la universidad está brindando todos sus servicios, entonces todos sus miembros están conformes. Todos sus miembros están conformes, por consiguiente, la universidad está brindando todos sus servicios.
Falacia de negación del antecedente.	Esta forma de argumento es la versión inválida de la negación del consecuente. Consiste en negar que el consecuente de una premisa condicional es verdadero en virtud de que se confirma la falsedad del antecedente de dicha premisa.	Si el primer testigo pretende declarar, entonces es inocente. José, el primer testigo, no se presentó a declarar, por ende, es culpable.
Falso dilema.	Esta forma es la versión inválida del dilema. Sucede cuando se presentan dos posibilidades como únicas o excluyentes pudiendo existir una tercera posibilidad o más.	El problema de la criminalidad tiene, a mi juicio, dos únicas salidas: castigar con cadena perpetua a los delincuentes o castigarlos con el destierro.
Falacia de generalización abrupta o generalización precipitada.	Esta falacia tiene lugar cuando llegamos a conclusiones sobre todas las personas o cosas de un grupo determinado con base en el conocimiento de uno o de pocos casos.	Todos los políticos son iguales. El alcalde Pérez fue acusado de corrupción y encarcelado. El alcalde Rodríguez aún no ha sido acusado, pero yo creo que, político al fin, es corrupto también.
Falacia de amenaza o apelación a la fuerza (argumento <i>ad baculum</i>).	Es un argumento que intenta convencer de la verdad de una conclusión, mediante la fuerza o por la amenaza.	El presidente reitera su confianza en el procurador general. Ustedes deben tener confianza en el procurador general porque trabajamos para el presidente y así son las cosas. Si alguien tiene un punto de vista diferente, puede hablarme al respecto, porque tendremos que discutir su estatus.
Falacia de ataque personal (argumento <i>ad hominem</i>).	Este tipo de falacia ocurre cuando en lugar de refutar la idea, se desvía la atención y se ataca a la persona que hace la afirmación.	La opinión del académico no es importante porque, ¿qué puede argumentar sobre ese tema una persona que está a punto de jubilarse?
Falacia de la ignorancia.	Es un argumento que sostiene como verdadera una idea sólo porque no se	Se sospecha que Irak y otros países del Oriente Medio tienen armas de

	ha demostrado su falsedad o la sostiene como falsa sólo porque no se ha mostrado que es verdadera.	destrucción masiva. Yo creo que efectivamente las tienen por la situación de constante conflicto.
Falacia de manipulación emocional (argumento ad populum).	A veces se intenta conmover los sentimientos del receptor, para así lograr que acepten la conclusión, aunque no se sostenga con pruebas.	Yo no confiaría en ninguno de ustedes para hacer un negocio, porque no dudarían en dejarme en la calle.
Falacia de conclusión precipitada.	Existe cuando el emisor maneja información incompleta, es decir, no toma tiempo suficiente para examinar todas las causas, los casos o toda la información disponible, y se pone atención sólo en algunos casos particulares que no son representativos.	Hay muchas páginas en Internet que hablan de los beneficios de la marihuana. Yo favorezco que la marihuana se venda en las farmacias, porque así podremos tener a nuestra disposición un remedio más efectivo para el dolor.
Falacia de equivocación.	En ocasiones el argumento es incorrecto porque se confunden los significados que puede tener una palabra, es decir, se utiliza un término sin aclarar el sentido se puede crear un equívoco	En la universidad me recomiendan que hay que practicar el amor fraterno con los pobres y los marginados. Yo estoy de acuerdo con eso, por lo tanto, me voy a hacer fraterno con la Mara Salvatrucha.
Falacia de anfibología.	Son argumentos cuyos planteamientos son oscuros o ambiguos, muchas veces debido a que la construcción gramatical de sus premisas es inadecuada, confusa o se presta a varias interpretaciones.	Algún conservador dijo justo antes de la Guerra de Reforma: "Podremos derrotar a esos liberales con olotes". Después de la guerra se le preguntó qué había pasado y dijo: "Es muy simple. Esos malditos liberales no quisieron pelear con olotes".
Falsa analogía.	Es la forma incorrecta del argumento por analogía. Ocurre cuando se fuerza a ser semejante lo que por naturaleza es diferente.	El Imperio Romano es un buen ejemplo del arte de hacer la guerra. Yo creo que Estados Unidos es un imperio como el Imperio Romano, por lo tanto, debe hacer la guerra de la misma manera e invadir a otros pueblos.

Autoevaluación

1. ¿Qué significa que un argumento deductivo va de lo general a lo particular?
 - a) La conclusión se aplica a casos individuales.
 - b) La conclusión se aplica a todos los casos posibles.
 - c) Las premisas son casos individuales.
 - d) Las premisas son siempre generales.

2. ¿En qué tipo de argumento disyuntivo ambas opciones conducen al mismo resultado?
 - a) Silogismo disyuntivo
 - b) Dilema
 - c) Silogismo hipotético
 - d) Argumento inductivo

3. ¿Qué tipo de argumento se mueve de lo particular a lo general?
 - a) Argumento deductivo
 - b) Silogismo disyuntivo
 - c) Argumento inductivo
 - d) Dilema

4. ¿Cuál es una característica importante de los argumentos inductivos?
 - a) Siempre tienen una conclusión verdadera.
 - b) La conclusión se deriva de manera concluyente de las premisas.
 - c) La conclusión es plausible o probable, pero no necesariamente verdadera.
 - d) Las premisas son siempre generales.

5. ¿Cuál es la forma típica de un argumento estadístico?
 - a) Si A es X, entonces A es Y.
 - b) El Z por ciento de los X son Y. A es X. Por lo tanto, A es Y.
 - c) Siempre se basa en premisas falsas.
 - d) Las premisas son siempre generales.

6. ¿En qué consiste la falacia de generalización abrupta?
 - a) En llegar a conclusiones basadas en pocos casos.
 - b) En examinar cuidadosamente todos los casos antes de llegar a una conclusión.
 - c) En no considerar casos individuales en absoluto.
 - d) En basar las conclusiones en evidencia sólida y amplia.

7. ¿Qué intenta lograr la falacia de amenaza o apelación a la fuerza (argumento ad baculum)?
 - a) Convencer mediante pruebas lógicas y razonamientos sólidos.
 - b) Convencer mediante la fuerza o la amenaza.
 - c) Refutar una idea de manera lógica y coherente.
 - d) Ignorar por completo el argumento presentado.

8. ¿En qué consiste la falacia de ataque personal (argumento ad hominem)?

- a) En refutar una idea lógicamente.
- b) En desviar la atención y atacar a la persona que hace la afirmación.
- c) En presentar evidencia sólida para respaldar una conclusión.
- d) En utilizar un lenguaje claro y preciso en el argumento.

9. ¿Qué argumenta la falacia de la ignorancia?

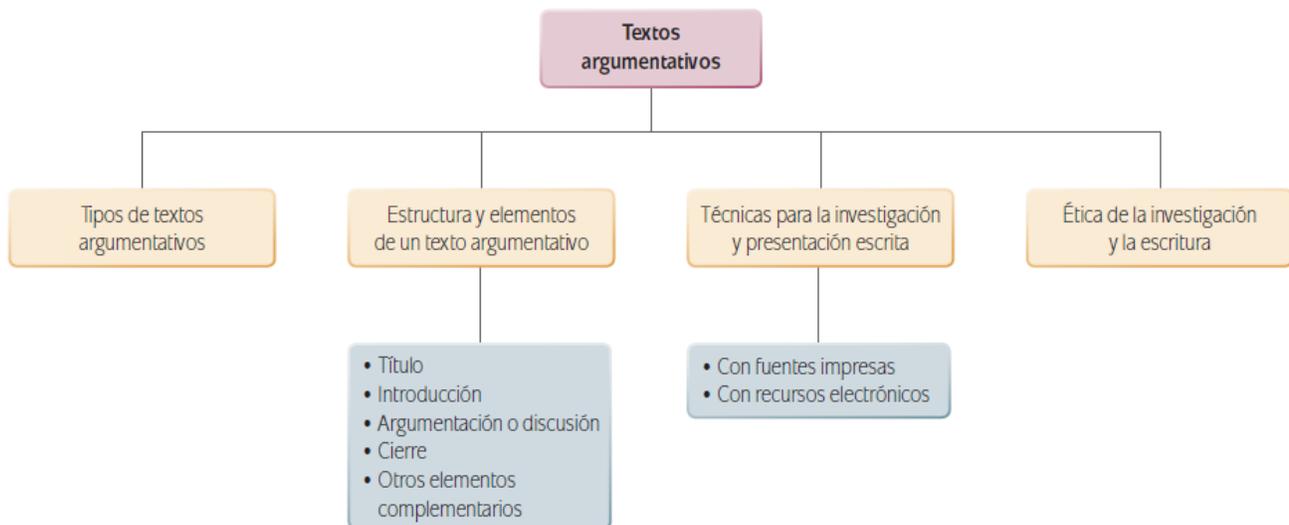
- a) Que una idea es verdadera porque se ha demostrado su falsedad.
- b) Que una idea es falsa porque no se ha demostrado su veracidad.
- c) Que una idea es verdadera porque no se ha demostrado su falsedad.
- d) Que una idea es falsa porque se ha demostrado su veracidad.

10. ¿En qué se basa la falacia de manipulación emocional (argumento ad populum)?

- a) En presentar evidencia sólida y lógica.
- b) En conmover los sentimientos del receptor para persuadirlo.
- c) En utilizar un lenguaje técnico y complejo.
- d) En refutar argumentos lógicamente.

Unidad 3

3. Textos argumentativos



3.1 Tipos de textos argumentativos

Un texto argumentativo es una organización textual centrada en el juicio y en la toma de una postura respecto de algún asunto polémico. Dicha acción implica que se defenderá la posición que se asuma a través de una serie de razones. Es por ello que este tipo de escrito tiene como objetivo expresar opiniones o rebatirlas con el fin de persuadir o convencer a un receptor.

En este sentido, los textos argumentativos tienen algunos rasgos que debes tener presentes:

1. Plantean una situación dialógica, es decir, existen por lo menos dos actores que no comparten el punto de vista.
2. Tienen como propósito persuadir, convencer o demostrar.
3. Los temas que abordan son polémicos, esto significa que tienen, por lo menos, dos posibles soluciones.
4. Exigen una situación democrática y simétrica en la que los actores tengan las

mismas condiciones para dar a conocer su punto de vista.

3.2 Elementos de un texto argumentativo

Estructura de un ensayo

El ensayo, al igual que los otros textos argumentativos, tiene una macroestructura que consta de:

1. **Introducción:** es el lugar donde se presenta la tesis.

Disponemos ya de un trasfondo adecuado para plantear ahora sí lo que es una pregunta debidamente contextualizada, inteligible y sensata. Ésta es sencilla y es: **¿representan para nosotros un problema moral? O, mejor aún: ¿dan lugar los animales a dilemas morales? Es sobre esto que quisiera ahora decir algunas palabras.**

2. **Desarrollo:** es el apartado donde está la argumentación.

- a. Es un dato imposible de ignorar que el sistema capitalista, el sistema de producción de mercancía, cosifica a los animales, como lo hacen las personas, y los convierte en vulgares objetos de compra y venta, en cosas vivientes.
- b. Ellos mismos (los animales) no pueden hacer frente al Hombre. Así contemplados, la única vía de posible salvación para los animales tiene que provenir de los hombres mismos.
- c. El segundo punto que quiero dejar asentado es que hay otro factor decisivo y que opera en contra del bienestar de los animales, un factor que de hecho es un componente esencial del sistema capitalista, esto es la ciencia.

3. **Conclusión:** es el cierre del texto, donde se retoma la idea principal, se emiten las conclusiones e incluso se pueden plantear posibles soluciones.

“(…) El argumento entonces es el siguiente: debemos luchar por un cambio radical en nuestro trato hacia los animales porque quien no lo hace podría hacer lo mismo con seres humanos.” Nota que este es el argumento principal del autor, que fue construyendo a través de una serie larga de subargumentos a lo largo de todo el escrito, que analizaban las condiciones para resolver el problema, refutaban contraargumentos, aclaraban nociones.

Pasos para elaborar un ensayo:

Los pasos para la elaboración del ensayo académico son los siguientes:

1. Plantear un problema dentro de una disciplina (tesis)
2. Selección y delimitación del tema.
3. Formular diversas hipótesis en torno al problema planteado. Es decir, el problema tiene solución ¿sí o no? ¿cómo? ¿por qué? etc.

4. Obtener información de diversas fuentes como libros, DVD's, CD's, internet, revistas, etc.
5. Leer, resumir y seleccionar la información útil.
6. Determinar la línea de argumentos.
7. Seleccionar la información que apoye a la línea argumentativa.
8. Esbozar la posible bibliografía según el modelo de cita y referencia elegido.

Las citas bibliográficas se suelen usar más en los ensayos científicos que en los literarios, aunque esto no es exclusivo. Sin embargo, los formatos de cita principales son:

APA. APELLIDO AUTOR, nombre autor. (año). Título del libro. Lugar de edición: editorial. Recuerda que copiar y pegar ideas o fragmentos de otros libros sin citarlos y haciéndolos pasar por propios es un plagio.

9. Elaborar un borrador del texto.
10. Corregir el borrador, prestando atención especial a la línea argumentativa- expositiva.
11. Revisar las referencias parentéticas, citas y paráfrasis, notas al pie y referencias finales.
12. Edición final del ensayo.

Título: La Importancia de la Educación

Introducción:

La educación es un pilar fundamental en la vida de las personas y en el progreso de la sociedad. A lo largo de la historia, ha sido reconocida como una herramienta poderosa para el crecimiento personal y el avance económico (Smith, 2005). En este ensayo, exploraremos por qué la educación desempeña un papel crucial en nuestras vidas y en la construcción de un futuro prometedor.

Desarrollo:

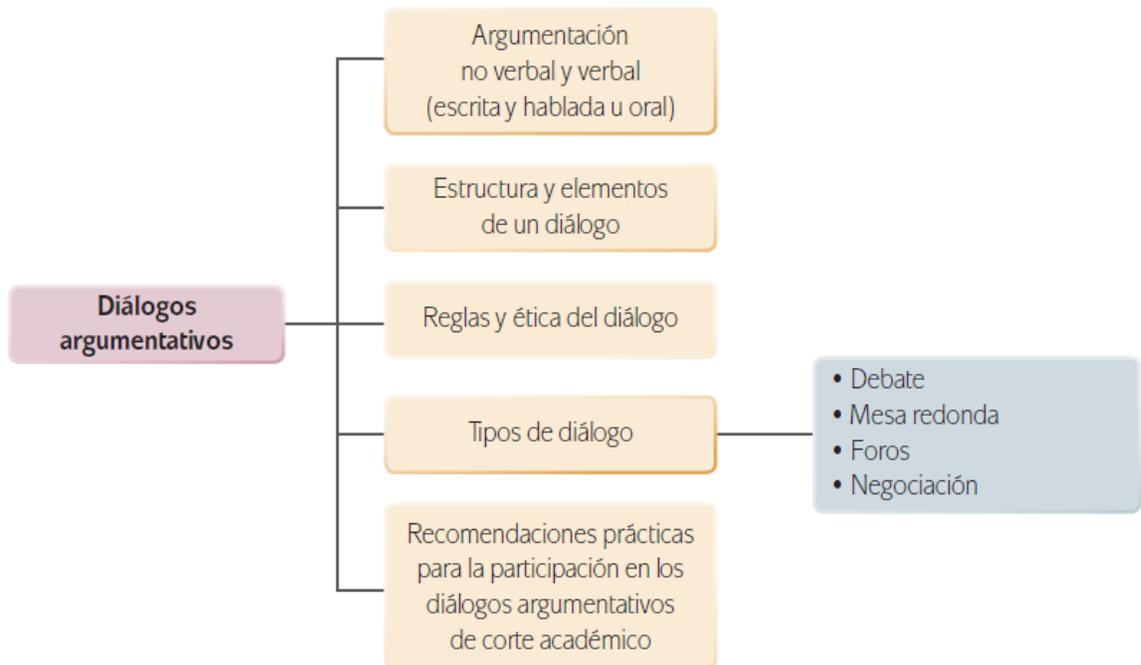
La educación proporciona a las personas conocimientos y habilidades esenciales para enfrentar los desafíos cotidianos (Johnson, 2010). Además, fomenta la exploración de diferentes campos de estudio y el descubrimiento de talentos individuales (Brown, 2013). A nivel macroeconómico, los países con sistemas educativos sólidos tienden a tener economías más fuertes y poblaciones más saludables (García, 2018). La educación también promueve la igualdad de oportunidades al brindar a todos, independientemente de su origen, la posibilidad de alcanzar sus metas y contribuir al bienestar de la sociedad (Martínez, 2009).

Conclusión:

En resumen, la educación es un factor crucial tanto en la vida de las personas como en el desarrollo de las naciones. Proporciona las herramientas necesarias para el crecimiento personal y el éxito en la vida, al tiempo que contribuye al progreso y la igualdad en la sociedad (López, 2015). Reconocer y valorar la importancia de la educación, invertir en su mejora y asegurar que esté al alcance de todos son pasos fundamentales para aspirar a un futuro más brillante y equitativo para todos.

Unidad 4

4. Diálogos argumentativos



4.1 Estructura y elementos de un diálogo

Un **diálogo** es una expresión comunicativa y lingüística en la que dos o más participantes intercambian sus ideas sobre un determinado tema. El diálogo está enmarcado por el contexto en el que se desarrolla, por ello, resulta fundamental que los actores participen activamente para que su objetivo se cumpla.



Para que un diálogo argumentativo se lleve a cabo de una manera óptima, tiene que pasar por una serie de etapas:

Para que un diálogo argumentativo se lleve a cabo de una manera óptima, tiene que pasar por una serie de etapas:

1

Etapa de apertura

2

Etapa de confrontación

Aquí cada participante va a fijar su posición de entrada con respecto al tema que se va a debatir.

3

Etapa de argumentación

Es aquí donde comenzará, de una manera más energética, la discusión entre los participantes a fin de alcanzar sus propios fines. Aquí los participantes deben cumplir con las reglas, participar ordenadamente, permitir el derecho a réplica, escuchar atentamente, entre otras.

4

Etapa de cierre

Es el momento en que ya se alcanzaron los objetivos del diálogo, ya sea por razones de tiempo o de decisión personal. Aquí es donde se presentan las conclusiones y se hace la reflexión final.

Regla de relevancia: Los participantes no deben apartarse del tema que se está abordando.

Regla de cooperación: Los participantes deben cooperar al responder las preguntas, esto quiere decir que deben contestarlas y dar información que ayude a la comprensión.

Regla de información: Esta regla obliga a proporcionar información suficiente que convenga a los interlocutores, pero no más de la necesaria.

4.2 Tipos de diálogo

Debates

El debate es una práctica social en donde dos o más personas abordan un tema desde su punto de vista. Se caracteriza por ser formal y por tener una estructura específica. En el debate se plantea una tesis y cada participante expresa su postura; en un segundo momento se presenta una contrarréplica y al final una serie de conclusiones para cerrarlo.

Un debate se organiza en varias etapas. Las más representativas son las siguientes:

- **Introducción:** espacio en el que se realiza la presentación de los participantes y se describe la tesis sobre la cual se desarrollará el debate.
- **Exposición de argumentos:** espacio en el que cada participante expone su propia postura entorno a la tesis que se aborda y ofrece sus razones para sostenerla.
- **Réplica o contraargumentación:** se invalida la postura de otro participante.
- **Conclusiones:** momento donde se construyen las conclusiones finales del debate.



Mesa redonda

A diferencia del debate, en donde cada uno de los participantes presenta argumentos encontrados, la mesa redonda es un espacio en donde cada uno de los participantes expone su punto de vista. Tiene el fin particular de generar una conclusión general entorno a un tema en específico.

Una mesa redonda tiene los siguientes participantes:

- **Un moderador,** quien es el responsable de presentar el tema y a los participantes, así como de ir cediendo la palabra.
- **Los participantes,** que son las personas que expondrán sus argumentos sobre el tema.
- **La audiencia,** que es el público que puede o no estar presente durante la mesa redonda.

Es importante señalar que la mesa redonda no genera discusión en torno al tema, como sucede con el debate. La dinámica permite una libre expresión de ideas.



Foro

En el foro existe un intercambio de experiencias entre los participantes frente a una audiencia. En él, se analizan diversas causas y efectos lo que permite obtener un sinfín de nuevas experiencias y conocimientos entorno a un tema.

Existe un trabajo de argumentación en donde cada participante debe ser capaz de exponer sus ideas y aportar conocimientos y experiencias que enriquezcan tanto al resto de los participantes como a la audiencia que los escucha.

El foro se caracteriza por:

- La participación de diferentes personas que abordan un tema en común.
- La delimitación del tiempo para la participación de cada uno de los integrantes.
- Motivar la participación de la audiencia.
- Construir conclusiones generales en torno al tema que se comenta.
- Promover la construcción del conocimiento.



Negociación

La negociación es una técnica que nos permite llegar a un acuerdo común, en donde se favorezca a todos los involucrados. Una buena negociación nos lleva a ganar-ganar, es decir, nos lleva a un escenario donde cada una de las partes ha obtenido algo a su favor, han quedado en acuerdo.

Fases:

Preparación: para participar en una negociación debemos preparar bien los argumentos que se van a presentar.

Interacción: se debe empezar con una actitud positiva que permita que el otro interlocutor identifique una buena postura para lograr acuerdos.

Finalización: comienza el cierre de la negociación con la fase de finalización. En este momento se evalúan los argumentos expuestos por cada uno de los interlocutores, se analizan pros y contras y se va construyendo una conclusión final de las decisiones que se van a tomar.



ELEMENTOS DEL PROCESO DE COMUNICACIÓN



Todo los elementos se relacionan

Por: Anabell Tinajero Avilés

FUENTE: UNIVIM. *Elementos del Proceso.*, de UNIVIM Sitio web: <https://fdd.univim.edu.mx/course/view.php?id=382&ion=1>

Autoevaluación

1. ¿Qué es un diálogo en términos de comunicación?
 - a) Una presentación formal de argumentos.
 - b) Un monólogo.
 - c) Un intercambio de ideas entre dos o más personas.
 - d) Una serie de conclusiones finales.

2. ¿Cuál es la etapa en la que se fija la posición de entrada en un diálogo argumentativo?
 - a) Etapa de apertura
 - b) Etapa de confrontación
 - c) Etapa de argumentación
 - d) Etapa de cierre

3. ¿Qué sucede en la etapa de cierre de un diálogo?
 - a) Se fija la posición de entrada.
 - b) Se presentan las conclusiones y se hace la reflexión final.
 - c) Se exponen los argumentos.
 - d) Se inicia la discusión enérgica.

4. ¿En qué se diferencia un debate de un diálogo?
 - a) Un debate no tiene estructura específica.
 - b) En un debate se presenta una tesis y se expresan posturas encontradas.
 - c) En un debate no se presentan argumentos.
 - d) Un debate no tiene introducción ni conclusiones.

5. ¿Qué etapa de un debate implica la presentación de argumentos?
 - a) Introducción
 - b) Exposición de argumentos
 - c) Réplica o contraargumentación
 - d) Conclusiones

6. ¿Qué ocurre durante la fase de réplica en un debate?
 - a) Se presenta una tesis.
 - b) Se invalida la postura de otro participante.
 - c) Se cierra el debate.
 - d) Se construyen conclusiones finales.

7. ¿En qué se diferencia una mesa redonda de un debate?
 - a) En una mesa redonda no se presentan conclusiones finales.
 - b) En una mesa redonda se generan discusiones en torno al tema.
 - c) En una mesa redonda no hay moderador.
 - d) En una mesa redonda cada participante expone su punto de vista sin discusión.

8. ¿Qué caracteriza al foro en términos de participación?
- a) Solo participan personas expertas en el tema.
 - b) No hay tiempo límite para la participación.
 - c) Diferentes personas abordan un tema en común.
 - d) Solo se permiten argumentos basados en evidencia científica.
9. ¿En qué fase de la negociación se preparan los argumentos?
- a) Preparación
 - b) Interacción
 - c) Finalización
 - d) Introducción
10. ¿Qué ocurre en la fase de finalización de una negociación?
- a) Se preparan los argumentos.
 - b) Se evalúan los argumentos expuestos por cada interlocutor.
 - c) Se presenta la tesis del debate.
 - d) Se hace la presentación de los participantes.

Respuestas de autoevaluaciones

Respuestas de autoevaluación Unidad 1

1. c	6. c
2. b	7. c
3. c	8. b
4. c	9. c
5. a	10. a

Respuestas de autoevaluación Unidad 2

1. a	6. a
2. b	7. b
3. c	8. b
4. c	9. c
5. b	10. b

Respuestas de la autoevaluación Unidad 4

1. c	6. b
2. b	7. d
3. b	8. c
4. b	9. a
5. b	10. b

Soluciones de actividades

Actividad 1

Respuesta correcta: a) Todos los perros tienen sangre caliente.	Respuesta correcta: b) Algunas manzanas son jugosas.
Respuesta correcta: a) La calle está mojada.	Respuesta correcta: b) Juan obtiene buenas calificaciones.

Actividad 2

1. Dado que
2. En vista
3. De esta manera
4. Por consiguiente

Actividad 3

1. Silogismo Disyuntivo
2. Dilema
3. Silogismo Hipotético
4. Analogía
5. Estadístico

Actividad 4*

Amarillo Tesis
Celeste Argumento
Verde Subargumento
Rosa Contraargumento
Gris Confirmación

*Es necesario que sepas que, aunque la estructura de argumentación que te presentamos es lineal, también puede darse el caso de que no siga plenamente ese orden, ya que podría variar de acuerdo al estilo del autor.

