

Versión preliminar

Cuaderno para el asesor Eje de Lengua

Asesoría especializada



Curso **3**

Estrategias didácticas para la comprensión de textos argumentativos

Créditos

Coordinación académica Maricela Patricia Rocha Jaime

Autores Ana María Castillo Carmona
 Maricela Patricia Rocha Jaime

Revisión Margarita Palacios Sierra
 María de Lourdes Aravedo Reséndiz
 Aída Araceli Suárez Reynaga

Índice

Presentación

Tema 1. Características generales de los textos argumentativos y la lectura de ojeada

- Actividad 1. Partir de los conocimientos
- Actividad 2. Características generales de los textos argumentativos
- Actividad 3: Hablar para convencer
- Actividad 4: Convencer por escrito
- Actividad 5: Diferentes intenciones... diferentes lecturas
- Actividad 6: Una lectura de ojeada a los textos argumentativos
- Actividad 7: La lectura de ojeada en los módulos
- Actividad 8: Lectura de ojeada en la asesoría
- Actividad 9: Guía para la aplicación y valoración de estrategias

Tema 2. La estructura del texto argumentativo, una lectura detallada

- Actividad 10. Partir de los conocimientos
- Actividad 11: Lo primero a leer: hipótesis, problema o planteamiento
- Actividad 12. Lectura detallada de los argumentos
- Actividad 13: Para localizar los argumentos
- Actividad 14: Lectura de la conclusión
- Actividad 15: Tipos de oraciones en los textos argumentativos
- Actividad 16: Los nexos nos permiten identificar textos argumentativos:
- Actividad 17: Práctica de la lectura detallada y la localización de elementos claves

Actividad 18: La lectura detallada en la asesoría

Actividad 19: Aplicación y valoración de estrategias

Tema 3. Tipos de argumentos y sus usos: Conocer, identificar y comprender

Actividad 20: Partir de los conocimientos

Actividad 21: Lectura de argumentos con ejemplos

Actividad 22: Lectura de argumentos por analogía

Actividad 23: Lectura de argumentos de autoridad

Actividad 24: Lectura de argumentos acerca de las causas

Actividad 24: Lectura de argumentos deductivos

Actividad 25: Lectura crítica de los textos

Actividad 25: Planeando la asesoría

Actividad 26: Aplicación y valoración de estrategias

La lectura es la gran proveedora de argumentos, la clave para que los demás te escuchen.

José Miguel Monzón

Presentación

Desde el inicio de un día hasta que éste llega a su fin estamos rodeados de una infinidad de información, de medios de comunicación, de personas que nos quieren convencer de comprar, de tomar partido o bien de votar; sin embargo, no siempre tenemos la capacidad de poder recibir, discernir, analizar y comparar esta información para tomar la mejor decisión.

¿Cuántas veces te han convencido de algo que en realidad no era tan maravilloso?, ¿cuántas veces escuchas opiniones que no fueron las más acertadas? Esto sucede debido a que estamos rodeados de más información, pero no contamos con herramientas para analizarla. Existen diversos textos y personas que dan información pero, ¿cómo leer? y ¿qué debemos esperar de los textos que nos intentan convencer de algo? Éstas y otras interrogantes serán revisadas en este material.

Los propósitos que perseguimos son que tú, como asesor:

- Reconozcas las características de los textos argumentativos para saber el momento y lugar en el que puedes servirte de ellos.
- Identifiques las estrategias lectoras que facilitan la comprensión de estos textos y que le permiten al receptor desarrollar sus capacidades argumentativas.
- Genere estrategias didácticas encaminadas al análisis, comprensión y revisión de los textos argumentativos.

El curso *Estrategias didácticas para la comprensión de textos argumentativos*, está integrado por tres temas:

Características generales de los textos argumentativos; en el encontrarás elementos necesarios y suficientes que te permitirá revisar y analizar detenidamente la diversidad de información que recibes mediante una variedad de medios, y de esta forma tener una gama de posibilidades que te ayude a tomar decisiones acertadas y pertinentes; así como a externar tus puntos de vista, acuerdos y desacuerdos en la adquisición de un bien o servicio.

La estructura del texto argumentativo, una lectura detallada; en el hallarás información que te permitirá identificar plenamente los componentes que integran a un texto argumentativo, reconocer las precisiones y la forma en la que se exponen las diferentes ideas y puntos de vista en el discurso de este tipo texto, con la finalidad reconocer como se da la interacción entre los elementos que los conforman.

Tipos de argumento y sus usos: Conocer, identificar y comprender; en el encontrarás información que te posibilitará en lo sucesivo la aceptación o el rechazo de una idea, planteamiento o servicio; de acuerdo con una análisis de la información así como la reflexión que te permita externar razonamientos en la defensa de los argumentos hacía la postura a favor o en contra de situaciones específicas de la vida cotidiana.

Esperamos que este curso sea de mucha utilidad para que la asesoría especializada que brindes a tus educandos y personas que la soliciten sea cada vez más eficiente.

Recuerda:



Sabemos que tu experiencia y saberes enriquecerán el contenido de este curso.

¡Te deseamos éxito al estudiar este curso y en tus asesorías!

Características generales de los textos argumentativos y la lectura de ojeada

Actividad 1. Partir de los conocimientos

Para iniciar este tema revisaremos los conocimientos que tienes sobre las características de los textos argumentativos y los usos que tienen.



Selecciona, de los textos que se presentan, cuáles usan un discurso argumentativo.

Una noticia	Un reportaje	Un discurso	Una ponencia
Un ensayo	Un comercial	Un volante	Un cuento
Una novela	Un letrero	Un espectacular	Una editorial



Escribe las razones de tu elección:

Los textos que elegí son argumentativos porque...



Comenta brevemente con tus compañeros cuáles son los textos que te parecieron argumentativos.

Actividad 2. Características generales de los textos argumentativos

Para el trabajo con este tipo de textos es necesario conocer sus características generales y los propósitos que persiguen.



Lee el siguiente texto.

Los textos argumentativos

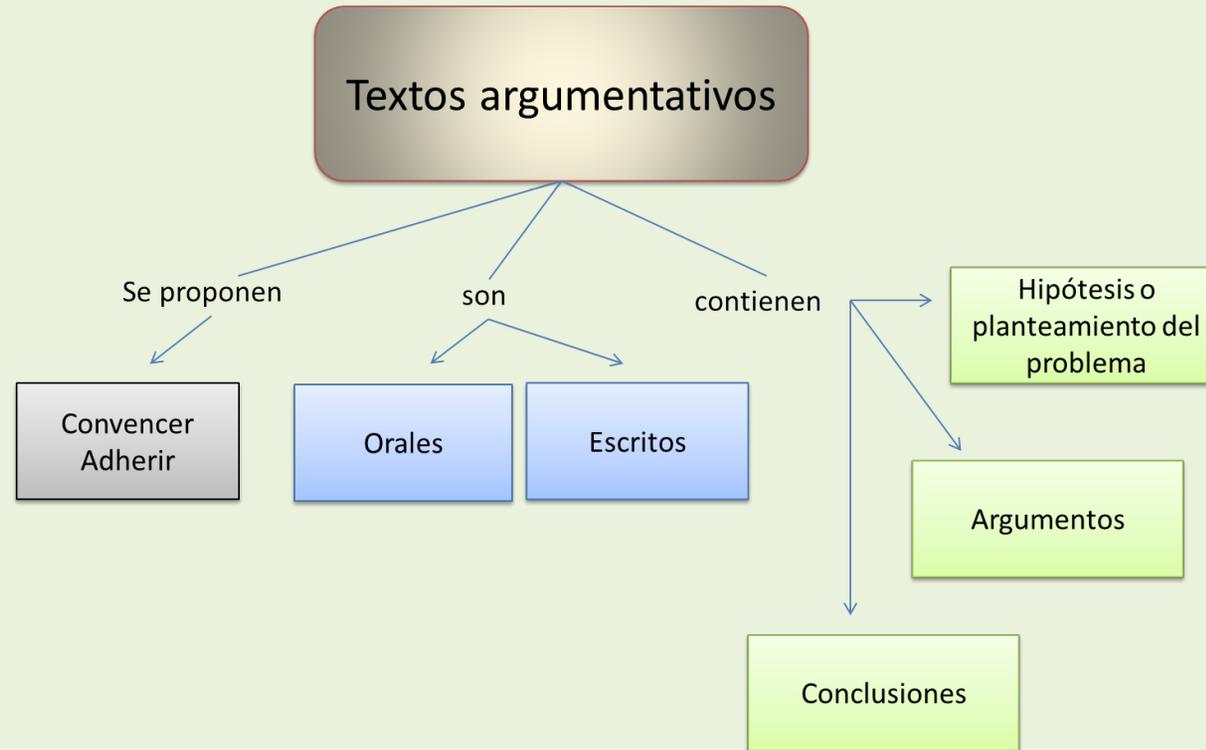
Argumentar tiene sus orígenes en la palabra en latín *argumentāre*, que significa aducir, alegar, poner argumentos. Así, argumentar significa dar razones para defender o refutar la opinión o idea con la finalidad de convencer o persuadir a alguien sobre algo.

La argumentación es una herramienta discursiva enfocada al receptor con el propósito de lograr su **adhesión**.

La argumentación puede realizarse de diferentes maneras (escrita u oral) y transmitirse por diferentes medios: televisión, radio, prensa, boletines, y en la vida cotidiana. Cualquiera que sea el medio por medio de la argumentación podemos persuadir o convencer a otras personas que se adhieran, realicen acciones o tomen decisiones. En este tipo de texto se pueden apreciar tres elementos fundamentales una *hipótesis o planteamiento de un problema*, los *argumentos* y las *conclusiones*.

La hipótesis o planteamiento del problema es el elemento que nos indica de qué tratará el texto; los argumentos que son los elementos que proporcionan información para defender o refutar la hipótesis o problema. Estos razonamientos proporcionan los fundamentos con los que se pretende convencer a quienes leen o escuchan la

idea; la conclusión es el resultado del desarrollo del razonamiento, del proceso argumentativo sobre una opinión manifiesta. La conclusión puede confirmar, refutar o incluso rechazar la hipótesis propuesta. Esto sucede, con frecuencia, en los textos de investigación científica.



Estos elementos los puedes encontrar en los textos argumentativos tanto en los impresos como en los orales.



Recuerda alguna situación en la que alguien te haya querido convencer. ¿De qué te trataba de convencer? Escríbelo.



Escribe alguno de los argumentos que la persona en cuestión empleaba para convencerte.



Comparte con otros asesores tus respuestas.

Actividad 3: Hablar para convencer

Algunas de las situaciones orales argumentativas son: discusiones, deliberaciones, discursos, mesas redondas, paneles de expertos, debates, los comerciales, foros y los permanentes diálogos de la vida cotidiana. En cada uno de ellos tienen como finalidad formar opinión en la audiencia con diversas finalidades la compra, la adhesión o la toma de postura. Finalmente, todo en la vida es argumentativo.

En algunos medios como la radio y la televisión usan herramientas como imágenes llamativas, ambientes irreales, artistas, opulencia, soluciones “mágicas” y rápidas a los problemas que las personas viven de forma cotidiana, pero ¿qué

de lo que dicen puede ser real? Recordemos que la realidad o la verdad son conceptos relativos por eso es válido argumentar, y por eso, sobre todo, cada uno tiene su propio punto de vista.



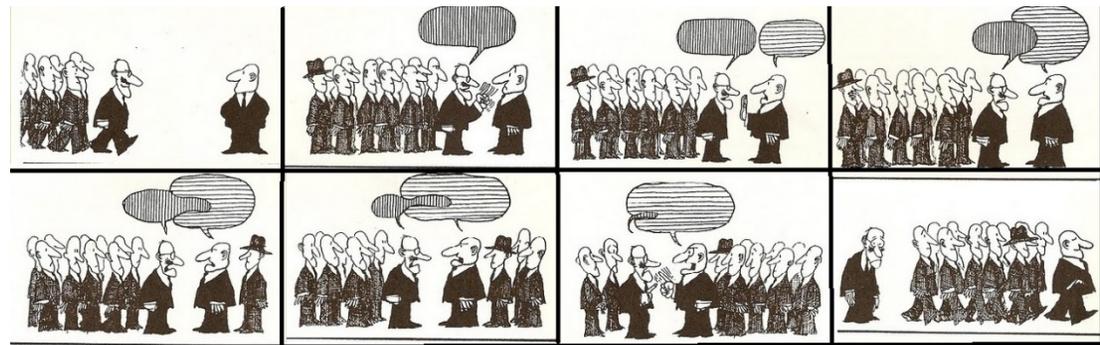
Éntrale a los módulos

Revisa en la revista *El poder de la palabra*, del módulo Hablando se entiende la gente el artículo ¡Nos atacan... los anuncios!
Reflexiona acerca de cómo, más de una vez, te has dejado convencer en la compra de algún producto que no era indispensable.

En la sociedad todos pueden tener razón porque, finalmente, la verdad está compuesta de las diversas partes de verdad que cada uno de nosotros posee. La importancia de la argumentación radica en que obliga a crear espacios de tolerancia donde nadie es dueño de la verdad y todos la construyen en la interacción permanente del diálogo con razones. Esta es la vida civilizada del razonamiento. Cuando las palabras no tienen lugar, el espacio de acción cede a la violencia. Las decisiones son fruto de este ejercicio de intercambio y argumentación.



Observa el siguiente ejemplo de argumentación.



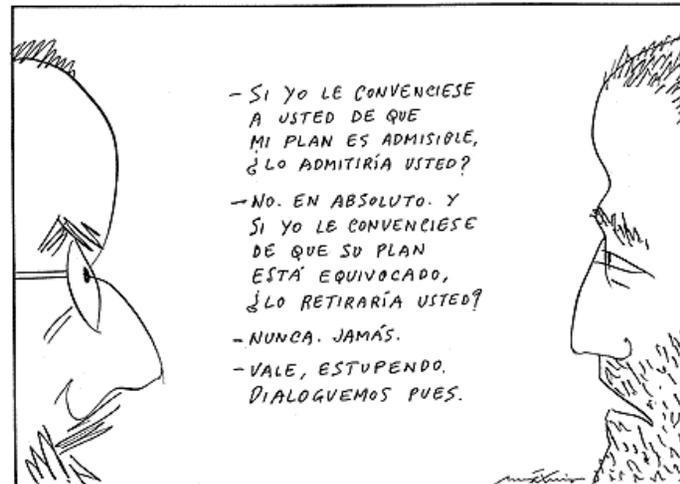


Escribe una opinión sobre la caricatura que observaste.

Actividad 4: Convencer por escrito

Los textos argumentativos orales y los escritos comparten una estructura básica: hipótesis, argumentos, conclusiones. En todo texto hay un propósito argumentativo pero, los textos científicos y académicos están dirigidos a receptores en disposición de adquirir conocimientos. Estos conocimientos se adquieren mejor si el texto argumenta su planteamiento. Algunos textos de este orden son: ensayo, artículos científicos y la monografía; en el ámbito editorial encontramos artículos de opinión y crítica, editorial; en el ámbito publicitario: anuncios, volantes, cartel, volantes, entre otros.

Cada uno de los textos argumentativos pretende influir en la opinión de un receptor o en la opinión pública, mediante argumentos que se dirigen al intelecto, a los sentimientos de las personas o ejerciendo una autoridad social, institucional o moral. Cuando argumentamos a partir de los sentimientos o de la autoridad faltamos al principio argumentativo del razonamiento y empleando falacias que deforman la acción.



Para una mejor lectura de este tipo de textos es necesario conocer la estructura general a la que obedecen y los elementos gramaticales que las distinguen. Algunos de estos elementos los revisaremos con mayor atención.

Éntrale a los módulos

Lee el artículo *¿Para qué sirve la publicidad?* En la revista del módulo *Hablando se entiende la gente*, 3ª edición.



Selecciona la *hipótesis o planteamiento del problema* que se sostiene en dicho artículo recuerda que debe ser la opinión que se pretende demostrar en el desarrollo del texto.

Ésta se encuentra, generalmente, en el título o en los primeros párrafos del mismo.

<p>La publicidad es el medio por el cual se da a conocer la imagen, características y beneficios de un producto, un servicio, una organización, un ser vivo, etcétera, con el objetivo de provocar una reacción en un grupo determinado de la sociedad.</p>	<p>Algunos anuncios publicitarios basan sus mensajes en las características reales de sus productos y servicios, pero otros exageran, confunden o mienten, por lo cual violan la ley.</p>
<p>Cada día se consumen enormes cantidades de productos que son presentados a la sociedad a través de diferentes medios, con la finalidad de que los consumidores utilicemos parte de nuestro salario en adquirirlos, a esta forma de comercializar se le conoce como publicidad.</p>	<p>Otra forma que tienen los publicistas para lograr que recordemos determinado producto, es mediante la repetición continua de los anuncios y el eslogan, es decir, la frase de identificación.</p>



Escribe tres de los argumentos que se exponen en el texto.

Argumento 1.

Argumento 2.

Argumento 3.



Comparte y compara tus argumentos con otros asesores.

Actividad 5: Diferentes intenciones... diferentes lecturas

Como sabes la lectura es una herramienta muy importante en la actualidad esto se debe a que estamos rodeados de diversos textos orales, impresos y electrónicos que debemos decodificar de forma adecuada.

La lectura se va consolidando con la práctica y el ejercicio cotidiano. Por ello es necesario brindar a las personas que asesoras esta herramienta tan necesaria.

La lectura tiene diferentes formas, finalidades y niveles de profundidad.

- Lectura de ojeada o de comprensión
- Lectura de interpretación
- Lectura de valoración

En una primera **lectura de ojeada** el lector tiene un propósito de lectura y con ello selecciona un texto. Si tienes que cocinar no vas a leer un texto que hable sobre la historia de la comida sino tendrás que seleccionar de ojeada sólo el texto que se requiere leer, para ello elegirás sólo aquellos que consideres que cubren con el criterio de receta y no el resto de los textos que te rodean.

En una **lectura detallada o de interpretación** ya tomamos el texto lo leemos y desentrañamos lo que el autor nos quiere decir. Siguiendo con el ejemplo de la lectura revisamos, después y con mayor detalle los ingredientes, los procedimientos, los tiempos.

En una **lectura de valoración** ya tendremos que revisar la coherencia, la ilación, el sentido, la eficacia y la cohesión de un texto. Por ejemplo, si nuestra intención es cocinar rápido y sencillo, pero el texto que seleccionamos tiene muchos pasos, demasiados ingredientes y es muy complejo determinaremos que este texto no es lo que nosotros queremos y lo desecharemos.

Estos tipos de lecturas las trabajaremos a lo largo de este curso con los textos argumentativos.



Éntrale a los módulos

Revisa el índice Libro del adulto, del módulo *Saber leer*, 3ª edición y localiza los temas en donde se tratan los textos argumentativos.

 Escribe, a continuación, los nombres de las unidades.

 Comenta con tus compañeros las semejanzas y diferencias de los tipos de lectura que trata el módulo y los que se presentan en la lectura anterior.

Actividad 6: Una lectura de ojeada a los textos argumentativos

Con los elementos que revisamos podemos seleccionar algunos textos que nos rodean, recuerda que deben ser textos que intenten convencerte, que tengan una hipótesis o un problema a solucionar, unos argumentos y una conclusión.

Recuerda que en una lectura de ojeada no es necesario leer todo el texto sólo tener claros los elementos que deseamos encontrar.



Selecciona, de acuerdo con estos principios, cuáles son textos argumentativos.

Noticia	Reportaje	Discurso	Cuento
Ensayo	Comercial	Monografía	Novela
Conversación informal	Letrero	Espectacular	conferencias
artículos informativos	anuncio	artículo de opinión	Disertaciones



Escribe en la columna donde corresponda.

Argumentativos	No argumentativos



Comenten en grupo las repuestas y argumenten por qué consideran que son así.

Actividad 7: La lectura de ojeada en los módulos

Recuerda que antes de realizar la lectura de un texto deberás:¹

- Establecer un propósito de lectura.
- Analizar qué elementos debes tomar en cuenta.
- Tomar en cuenta lo que sabes del tema.



Con lo que has aprendido hasta el momento revisa los módulos del eje de Lengua y comunicación



Escribe el título de por lo menos tres textos argumentativos.

Módulo	Nombre del texto	Página en donde se localiza

¹ Este tema lo puedes consultar en tu Cuaderno de actividades del curso Texto Narrativos.



Aplicando la lectura de *ojeada* escribe si crees que los siguientes textos de los módulos son argumentativos o no.

Módulo	Nombre del texto	
Hablando se entiende la gente. Revista página 25	Los efectos de la televisión sobre los niños	
Para seguir aprendiendo Cuentos página 42	El prodigioso milagro	
Saber leer Unidad 2 página 72	El zorro es más sabio	
Vamos a escribir.	Simulacro II	
<i>Leer y escribir.</i> Unidad 4 página 132.	El chupacabras llega a Cuetzalán	



Comenten sus repuestas entre las personas que están en las sesiones.

Actividad 8: Lectura de ojeada en la asesoría

En el Paquete de autoformación Acércate al eje de lengua y comunicación Unidad 2, tema 1 *Preparemos el viaje*, hace referencia a una primera lectura del material.

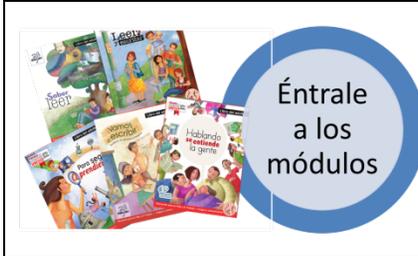


Escribe las propuestas que te hacen para hacer la lectura de los módulos.

Al igual que en esta parte de la guía te proponemos que revises los módulos con la intención de localizar los textos argumentativos.



Contesta. ¿Cuáles son los módulos en los que se tratan los textos argumentativos?



Revisa los libros del adulto de los módulos *Saber leer* y *¡Vamos a escribir!*, y observa en qué unidades se analizan los textos argumentativos.

 Escribe la unidad o unidades en donde se abordan los textos argumentativos.

Saber leer	¡Vamos a escribir!

-  Selecciona alguna de las siguientes actividades para la revisión de textos argumentativos. Escribe cómo la desarrollarías en una sesión de asesoría.
 - ❖ Llevar y revisar diversos textos argumentativos en los libros que tienen a la mano.
 - ❖ Explicar con un cuadro las características de los textos argumentativos.
 - ❖ Leer un texto argumentativo con las personas y revisar los elementos que contiene: tesis, argumentos y conclusiones.

Estrategia: _____

Desarrollo:



Lleva a cabo esta actividad en las asesorías con las personas.

Actividad 9: Guía para la aplicación y valoración de estrategias



Explica las dificultades que encontraste al realizar la actividad.

- Explica las acciones que realizaste y que fueron adecuadas.

- Intercambien sus experiencias con otros asesores.

Tema 2. La estructura del texto argumentativo, una lectura detallada

Actividad 10. Partir de los conocimientos



Lee el siguiente texto y marca lo que consideres la hipótesis o el planteamiento del problema, los argumentos y la conclusión.

Igualdad de Género²

A pesar del masivo ingreso de las mujeres a la fuerza de trabajo, su mayor nivel educacional y el significativo aporte que ellas realizan a la manutención de sus familias y el desarrollo de sus países, aún persisten fuertes patrones de desigualdad de género en el trabajo.

La discriminación de género atenta contra los principios y derechos fundamentales del trabajo, los derechos humanos y la justicia social. Debilita el crecimiento económico y el óptimo funcionamiento de las empresas y los mercados de trabajo. El objetivo común de la OIT sobre política de igualdad de género busca responder a estos desafíos a través del fortalecimiento de las capacidades de los gobiernos, las organizaciones de empleadores y los sindicatos para emprender acciones por la igualdad de género en el mundo del trabajo.

La OIT, desde su creación, tiene como principio fundamental el reconocimiento de que todos los seres humanos, sin distinción de raza, credo o sexo tienen derecho a perseguir su bienestar material y su desarrollo espiritual en condiciones de libertad y dignidad, de seguridad económica y de igualdad de oportunidades. Esto implica la misión de promover la igualdad de oportunidades y de trato entre mujeres y hombres.



² Organización Internacional del Trabajo (2006). Igualdad de género. Disponible en: http://www.oit.org.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=770&Itemid=1512 fecha de consulta 5 de julio de 2011.

El conocimiento de las trabajadoras acerca de sus derechos es fundamental para un efectivo ejercicio de éstos. La difusión de información acerca de estos derechos –contenidos en las normas internacionales así como en las legislaciones nacionales- es un instrumento clave para mejorar la condición de la mujer en la sociedad.



Selecciona el elemento que requiere demostrar.

- a) A pesar del masivo ingreso de las mujeres a la fuerza de trabajo, su mayor nivel educacional y el significativo aporte que ellas realizan a la manutención de sus familias y el desarrollo de sus países.
- b) Aún persisten fuertes patrones de desigualdad de género en el trabajo.
- c) El conocimiento de las trabajadoras acerca de sus derechos es fundamental para un efectivo ejercicio de éstos.

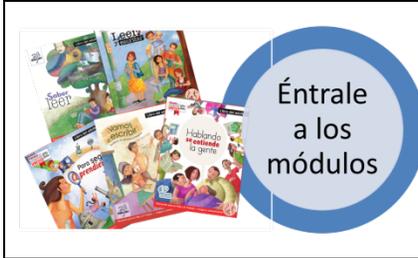


Comparte tus respuestas con tus compañeros y revisa si todos coinciden con la delimitación de estos elementos.

Actividad 11: Lo primero a leer: hipótesis, problema o planteamiento

El primer elemento que deberá revisarse en un texto argumentativo es el planteamiento del problema. Esta tesis o planteamiento del problema es el núcleo de la argumentación de ahí la conveniencia de presentarlo de forma clara y explícita pues representa el punto de vista, la idea o el problema que expone el productor del texto. Por ejemplo, en el primer texto que se presentó la idea que se desea plantear es:

que todavía persisten fuertes patrones de desigualdad entre los hombres y las mujeres al desempeñarse en el trabajo.



Éntrale a los módulos

Localiza en la revista del módulo *¡La ignorancia engorda!* el texto *Los efectos de la televisión sobre los niños*.

 Escribe la idea que quiere demostrar el autor, para ello, primero copia el texto y después intenta reformularlo con tus propias palabras.



Localiza el texto *La publicidad ayuda a crear enfermedades sociales* en la revista del módulo *Para seguir aprendiendo*

 Después de leerlo escribe la idea que el autor pretende demostrar.

 Lee el siguiente texto y subraya la tesis o el planteamiento que se va a demostrar.

Quetzales, la pareja solidaria³

Camila Juárez

La hembra quetzal no compite en belleza frente al macho. Él es más atractivo por las largas y ostentosas plumas que luce junto a la cola y la llamativa cresta de su cabeza. Ella carece de ese vistoso plumaje. ¿Quién pensaría que aquel imponente y bello macho es una pareja solidaria y padre preocupado por sus polluelos?

Juntos en el bosque de niebla

³ Juárez, Camila. Quetzales, *La pareja solidaria* en UNAmirada a la ciencia: Recuperado el 15 de Julio de 2011 de www.cic-ctic.unam.mx/unamirada

Los quetzales únicamente viven en lo alto de las montañas de Chiapas, Oaxaca y los países de Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica y Panamá. Estas aves construyen sus nidos en los bosques de niebla, de los que encontramos ejemplos en la Reserva de la Biosfera de El Triunfo y otros sitios de la sierra chiapaneca.

Los bosques de niebla constituyen un paisaje impresionantemente húmedo, frío y silencioso; casi siempre cubierto de neblina al amanecer y al caer la tarde. Estos lugares nubosos son el hogar de pumas, jaguares, tapires, especies raras de aves, plantas y más seres que tal vez ni siquiera han sido descubiertos, además nos proveen de servicios ambientales irremplazables, como el agua dulce.

Sofía Solórzano, quien desde hace 20 años estudia el comportamiento los quetzales y la conservación de las zonas verdes donde habitan, nos dice que el ciclo de reproducción del ave quetzal en México ocurre de enero a junio. Comienza con un cortejo, una temporada corta en la que los quetzales se agrupan y emiten sonidos como si estuvieran escuchando un comadreo entre aves. ¡Los machos hacen unos vuelos verticales espectaculares por encima de las copas de los árboles, acompañados con vocalizaciones muy particulares! Sofía piensa que durante el cortejo ocurre la elección de la pareja y que son los bellos machos quienes se exhiben para ser elegidos por las hembras.

Los científicos han recurrido a la telemetría, que consiste en capturar algunas de estas aves y colocarles radiotransmisores para seguirlos. Los resultados arrojados sugieren una monogamia social en los quetzales, ya que una vez establecida la pareja permanece junta hasta el nacimiento de los polluelos.

“Durante la reproducción, los machos emiten vocalizaciones en la primera luz del día. Esos sonidos son muy importantes ya que nos indican la presencia del macho cerca del nido, al que cuidarán y defenderán en pareja hasta que salgan los polluelos”, detalla Sofía Solórzano, profesora de la Facultad de Estudios Superiores Iztacala de la UNAM.

El nido consiste en un agujero grande en troncos muertos, prácticamente podridos, Hembra y macho lo construyen juntos tardan en promedio entre 8 y 10 días. Se acompañan y se van turnando; uno cava mientras el otro vocaliza; toman descansos juntos se van a comer juntos, regresan y siguen haciendo nido. “Ya que lo

terminan, un par de días después vemos la conducta típica de la incubación de los huevos establecen turnos, de entre dos y tres horas cada uno; la hembra duerme en el nido, al que entra con la última luz de la tarde. Al otro día temprano será relevada por el macho; éste sale a comer cuando ella regresa, horas más tarde él la sustituye nuevamente mientras ella come. Así se comportan durante los 18 días de cuidados de los huevos.”

Al nacer los polluelos, que serán uno o dos máximo por nido, se mantienen la ayuda mutua entre la pareja; durante las primeras dos semanas, la hembra y el macho se turnan para alimentar y calentar a los recién nacidos. A partir del brote de plumas, los períodos paternos dentro del nido disminuyen no así las visitas para alimentar a los hambrientos bebés, quienes ganan 5 veces su peso en tan sólo 21 días. Cumplidos este plazo, los pequeños quetzales dejan el nido.

¿Qué hacen los padres cuando los polluelos abandonan el nido? Lo que ha visto Sofía es que las madres se fueron a visitar otros bosques (lo que los científicos llaman migración altitudinal de los quetzales), mientras que los papás permanecieron en el bosque de niebla, al parecer cuidando a sus pequeños.

Loc aliza la tesis o el planteamiento del problema del texto anterior y escríbela. Recuerda que deberás revisar qué quiere demostrar el autor:



Compara con otros asesores tu respuesta.

Actividad 12. Lectura detallada de los argumentos

Todo texto argumentativo debe contar, además, con una serie de razonamientos enlazados con los que se sostiene la idea principal.

Por ejemplo, en el texto de los quetzales, el autor intenta probar que los quetzales son una pareja solidaria con la siguiente argumentación:

El nido consiste en un agujero grande en troncos muertos, prácticamente podridos, Hembra y macho lo construyen juntos tardan en promedio entre 8 y 10 días. Se acompañan y se van turnando; uno cava mientras el otro vocaliza; toman descansos juntos se van a comer juntos, regresan y siguen haciendo nido. “Ya que lo terminan, un par de días después vemos la conducta típica de la incubación de los huevos establecen turnos, de entre dos y tres horas cada uno; la hembra duerme en el nido, al que entra con la última luz de la tarde. Al otro día temprano será relevada por el macho; éste sale a comer cuando ella regresa, horas más tarde él la sustituye nuevamente mientras ella come. Así se comportan durante los 18 días de cuidados de los huevos.”

Al nacer los polluelos, que serán uno o dos máximo por nido, se mantienen la ayuda mutua entre la pareja; durante las primeras dos semanas, la hembra y el macho se turnan para alimentar y calentar a los recién nacidos. A partir del brote de plumas, los períodos paternos dentro del nido disminuyen no así las visitas para alimentar a los hambrientos bebés, quienes ganan 5 veces su peso en tan sólo 21 días.



Escribe dos argumentos que sostienen la tesis del primer texto que dice:

...que todavía persisten fuertes patrones de desigualdad entre los hombres y las mujeres al desempeñarse en el trabajo.

Argumento 1

Argumento 2



Escribe dos razonamientos que responden el problema:

¿Es la televisión efectivamente dañina para los niños? En particular, ¿tiene algo que ver con la delincuencia juvenil? La violencia en algunos programas de televisión, ¿hace que los niños se comporten en forma más violenta?

Argumento 1

Argumento 2

Actividad 13: Para localizar los argumentos

En los textos que estamos trabajando podemos apreciar diferentes puntos de vistas que proponer nuevas formas de ver las cosas usando ejemplos, comparaciones, contrastes y relaciones de causalidad.

En la segunda fase revisaremos los argumentos que se exponen en donde se explican las razones de la tesis esto pueden ser de la siguiente manera:

Recuerda que en el texto argumentativo la información se presenta de diversas maneras:

Tipo de argumento	Busca demostrar	Palabras que emplea
Ejemplificación	Demostración, ilustración o autorización de algo mediante ejemplos.	Por ejemplo... Observen... Esta es una muestra... Como se demuestra...
Comparación o contraste	Examen de objetos, con el fin de poner atención en los atributos que los hacen similares o diferentes.	Pero no obstante por contraste más bien a pesar de eso por otra parte por el contrario al mismo tiempo
Reformulación	Proceso discursivo que permite el avance de la información en un texto mediante repeticiones, reconsideraciones de lo	Reconsiderando Tomando en cuenta

	dicho anteriormente y retrocesos en los que se retoma total o parcialmente lo antes expresado.	
Causalidad	Condición o evento (causa) que hace que algo suceda; resultado (efecto) o logro creado o producido por la condición o evento previo.	Porque... ya que... dado que... visto que... puesto que
Concesión	Concesión es ceder en algún aspecto del argumento propio en beneficio del otro pero condicionando esta aceptación.	Estoy de acuerdo aunque... nos gustaría pero... coincidimos contigo en que... pero Aunque estemos de acuerdo me gustaría...
Analogía	Similitudes lingüísticas entre dos o más situaciones, al tiempo que simultáneamente se discierne que existen diferencias en la relación (<i>a es a b como c es a d</i>).	Así como entre ____ - y ____





Localiza en la revista del módulo *¡La ignorancia engorda!* el texto, y subraya los argumentos. Localiza los argumentos que se muestran en los siguientes módulos y revisa de qué tipo son.

 Escribe qué tipo de argumento se presentó.



Localiza el texto *La publicidad ayuda a crear enfermedades sociales* en la revista del módulo *Para seguir aprendiendo* y localiza los argumentos



Escribe qué tipo de argumento se presentó.

Actividad 14: Lectura de la conclusión

Uno de los elementos que se deben revisar dentro de un texto argumentativo es la *conclusión* la cual confirma los argumentos que se expusieron.

Argumento 1	La discriminación de género atenta contra los principios y derechos fundamentales del trabajo, los derechos humanos y la justicia social.
Argumento 2	Debilita el crecimiento económico y el óptimo funcionamiento de las empresas y

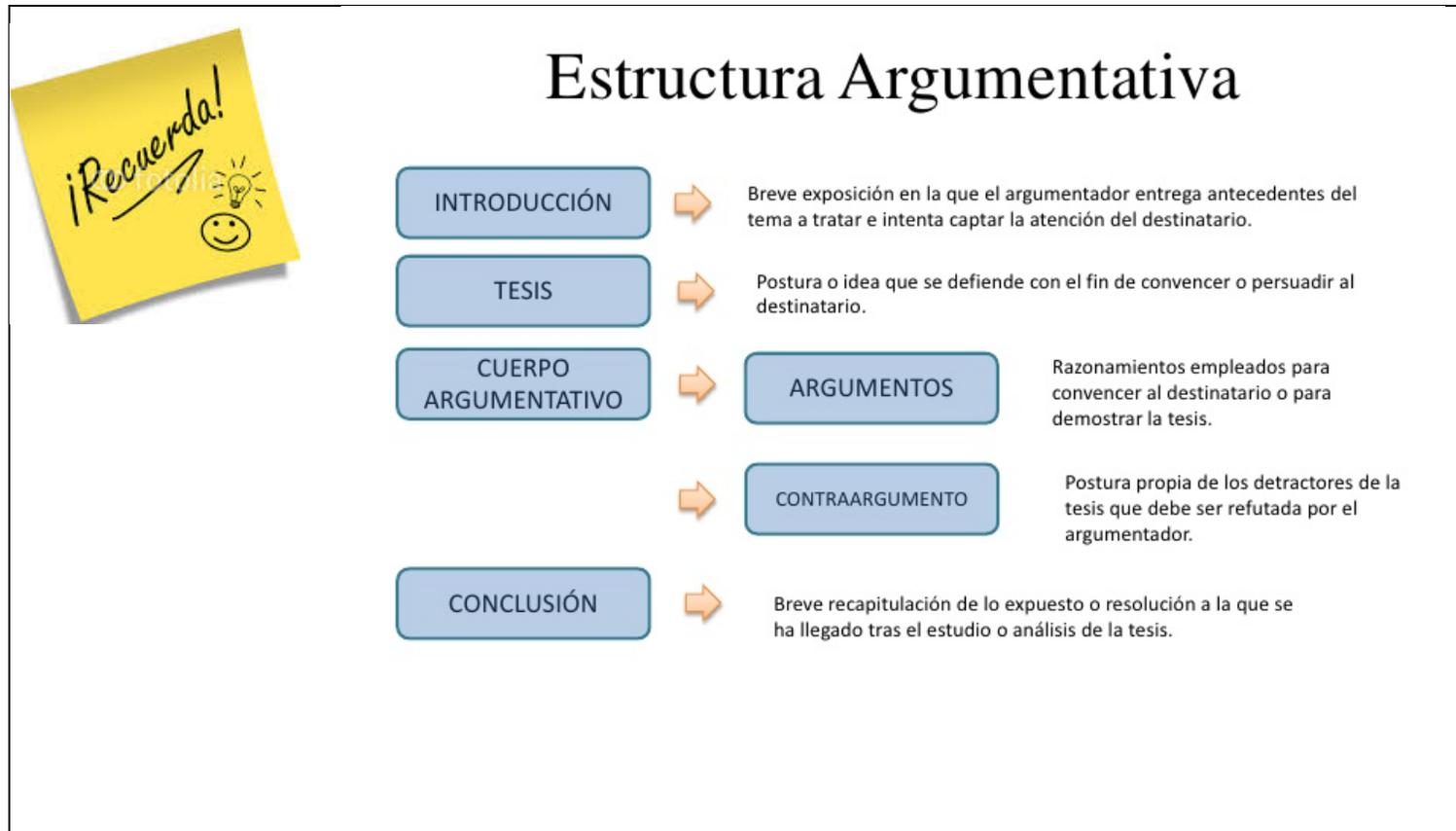
	los mercados de trabajo.
Argumento 3	El conocimiento de las trabajadoras acerca de sus derechos es fundamental para un efectivo ejercicio de éstos.
Conclusión	La difusión de información acerca de estos derechos –contenidos en las normas internacionales así como en las legislaciones nacionales- es un instrumento clave para mejorar la condición de la mujer en la sociedad.



Escribe la conclusión y los argumentos que la afirman del texto *La ignorancia engorda* en la revista del módulo *Hablando se entiende la gente*, 3a edición.

Argumento 1	
Argumento 2	
Argumento 3	
Conclusión	

La revisión de estos elementos en su conjunto es básica para la lectura de estos textos. Al leer o escuchar los textos argumentativos es revisar si lo que nos presentan cumple su objetivo que es modificar nuestra opinión o bien nos hace tener otras acciones.



Comenta con otros asesores y el formador las dudas o dificultades que tengan acerca de la estructura argumentativa.

Actividad 15: Tipos de oraciones en los textos argumentativos

En un texto argumentativo diversidad de oraciones que se utilizan, en este caso revisaremos las oraciones subordinadas causativa.

Recuerda que las oraciones subordinadas que, como sabes es la que dependen, de otra oración que es la principal. Las oraciones subordinadas causativas además pueden ser condicionales, concesivas, causales y finales.

Observa los siguientes ejemplos:

Si me amaras lo dirías al mundo

Oración principal	Oración subordinada
-------------------	---------------------

Subordinada condicional es aquella en donde se expresa la condición para que se realice el hecho referido en la oración principal. Se construye generalmente con la conjunción *si*.

Te amaría si estuvieras más joven.

Oración principal	Oración subordinada condicional
-------------------	---------------------------------

Subordinada concesiva es aquella en las que figura una dificultad que aparentemente se opone al hecho de la oración principal, pero que no impide su realización. Se construyen con las conjunciones aunque, pero, sino, si bien, antes bien, mal que, etc.

Te amo pero no me gusta tu carácter.

Oración principal	Oración subordinada concesiva
-------------------	-------------------------------

Subordinada causal (real o hipotética) en estas oraciones indican las causas reales o hipotéticas de lo que se afirma en la primera oración y utiliza expresiones como: porque, puesto que, ya que...

Te amo porque me lo demuestras en todo momento.

Oración principal	Oración subordinada causal
-------------------	----------------------------

Subordinada final expresa una finalidad y utiliza las conjunciones a fin de que.., para que..., a efecto de..., con la finalidad de...

Te lo dije para que nos caseemos.

Oración principal	Oración subordinada final
-------------------	---------------------------



Lee las siguientes oraciones y escribe qué tipo de oración es considerando la información que se presentó.

Los resultados arrojados sugieren una monogamia social en los quetzales, **ya que** una vez establecida la pareja permanece junta hasta el nacimiento de los polluelos.



Es una oración _____

Cada día se consumen enormes cantidades de productos que son presentados a la sociedad a través de diferentes medios, **con la finalidad de que** los consumidores utilicemos parte de nuestro salario en adquirirlos



Es una oración _____



En los textos argumentativos se presentarán de forma predominante las oraciones subordinadas en donde las conjunciones como: pero, si, aunque, porque... etc. Indican una función e intención diferente.

Actividad 16: Los nexos nos permiten identificar textos argumentativos:

Recuerda que los conectores verbales son una palabra o un conjunto de palabras que relacionan las partes de un mensaje y establecen una relación lógica entre ellas.

En la lectura los conectores son de gran utilidad pues con ellos puedes identificar el tipo de argumento que se utiliza en el texto. Revisa los siguientes ejemplos:

Ejemplo 2:

Quando la televisión presenta valores y modelos de comportamiento que no son consecuentes con los valores que los padres presentan a sus niños, **no hay razón** para creer **que** la influencia de la televisión sea fundamental

Tipo de conector usado: Afirmación /negación rotunda

Ejemplo 3:

hay razón para creer que las actitudes y creencias de los niños pueden ser conformadas por lo que ven en la televisión...

Tipo de conector usado: Causa

Ejemplo 4:

Aunque la televisión es un elemento relativamente nuevo en este ambiente, ya está produciendo su parte de la influencia que conforma los pensamientos y acciones de los niños. **Supongo que** esto significa que los ciudadanos

informados deben ocuparse en la televisión, tomar cierta responsabilidad por ella y aplicar normas de evaluación a la misma...

Tipo de conector usado: Objeción y condición

Conectores para la argumentación⁴

Ysabel Gracida

Contraste (para contraponer, matizar o argumentar en contra)		Concesión (para admitir algo)	Causa	
Pero no obstante por contraste más bien a pesar de eso por otra parte por el contrario al mismo tiempo	en contra de lo anterior sin embargo a pesar de lo dicho en contraposición hay que tener en cuenta que aun así aun con todo en oposición	sin duda seguramente con seguridad naturalmente por supuesto que cierto que admito que reconozco que admitiendo	Porque ya que dado que visto que puesto que como considerando que a causa de	gracias a que a fuerza de teniendo en cuenta que por razón de por culpa de con motivo de por la evidente razón de que
Consecuencia		Condición		Oposición
en consecuencia si a consecuencia de por tanto de modo que	Pues razón por la cual con que de ahí que así pues	a condición de que siempre que en de que con sólo que siempre y cuando		en cambio ahora bien antes bien con todo sin embargo

⁴ GRACIDA Juárez, Ysabel, GALINDO Astra, Bertha Hernández y MARTÍNEZ Montes, Guadalupe Teodora (coords.) (2007). *Conectores para la argumentación* (2ª ed.). México: Édere, pp. 117 -119.

por esto por consiguiente por lo cual consiguientemente	en resumidas cuentas en definitiva así que	si en caso de que con tal de que suponiendo que	por el contrario parte por el contrario de todas maneras no obstante
--	--	--	---

Implicación personal		Duda		Objeción
según mi opinión desde mi punto de vista a mi parecer a mi entender me parece que	para mí personalmente creo que personalmente personalmente pienso que muchos creemos que	es posible que parece que no me atrevería a decir que parece puede ser probablemente	no veo claro que es probable que parece arriesgado decir dudo que es difícil creer que	Aunque a pesar de que si bien aun (+gerundio) por más que con todo
Tematización		Conclusión		Conceder para negar
en cuanto a por lo que se refiere a en lo que concierne a a propósito de por lo que respecta a en la misma línea abundando en la opinión		por tanto la mejor solución parece que es en definitiva es por esto por lo que así pues finalmente entonces		si bien es cierto que ...en cambio efectivamente... pero podría ser... pero puede ser cierto... pero de acuerdo que... pero
Afirmación/negación rotundae		Negociar y hacer concesiones		
seguro que es evidente que sin duda es imposible que todos sabemos es incuestionable indudablemente	es totalmente falso que es indiscutible que se equivoca quien dice por la evidente razón de que es absolutamente necesario	si estuvieras de acuerdo, nos gustaría que si ustedes lo permitieron nos gustaría recordarles me gustaría que comprendieras que coincidimos contigo en que... pero	déjame explicarme le aseguramos que valora tú mismo la situación si estuvieras en mi lugar entenderías no puedes mantenerte en esa actitud, ya que	

Los conectores pueden ser palabras, oraciones o conjuntos de oraciones que se utilizan lo mismo en oraciones breves que en oraciones complejas.



Localiza en los textos el uso de un conector y explica la forma en que se está usando.

Localizar estos conectores en la lectura permitirán realizarla de una manera más rápida.

Actividad 17: Práctica de la lectura detallada y la localización de elementos claves

Hasta ahora hemos visto que los textos argumentativos tienen como intención convencernos de comprar, de cambiar de opinión respecto de un tema, de cambiar de actitud, de hacer o de dejar de hacer alguna acción. Para lograr este objetivo presenta tres elementos fundamentales una hipótesis o el planteamiento de un problema, los argumentos y las conclusiones.

Cuando se hace la lectura de los textos argumentativos es pertinente distinguir entre la opinión o tema sobre el que se construye la hipótesis y el punto de vista o la posición de interpretación del productor del texto. Ambas situaciones se encuentran inscritas en el planteamiento. Por ejemplo, en el siguiente título que dice: "La crítica economía de América Latina". Este título habla, por supuesto, de la economía latinoamericana pero presupone también que se encuentra en situación de peligro. Es posible que exista otro punto que considere que la economía latinoamericana se encuentre en mejor posición que la economía europea y que su condición, por ende, no sea crítica. Esta distinción nos permite interpretar, inferir la posición del productor del texto.

Para localizar estos dos elementos realizaremos dos actividades de lectura la primera será una lectura selectiva y en el segundo caso una lectura detallada.



La lectura selectiva
Debes contar con propósito de lectura o bien una pregunta a resolver; con estos elementos en lugar de leer completo el texto sólo revisa aquellas partes que resuelvan tu duda, o bien, sólo aquellas que te permitan localizar la información del texto revisado.



Lee el siguiente texto seleccionando la tesis, los argumentos y la conclusión, para distinguirlos usa diferentes colores. No se trata de leerlo por completo sólo localizar los elementos antes mencionados.

Cómo saber si una oferta es realmente una ganga

Natalia
Blog del consumidor. PROFECO
<http://revistadelconsumidor.gob.mx/?p=17172>

¿Las ofertas son realmente ofertas?
Muchas veces por el simple hecho de que un artículo está en oferta lo compramos sin ni siquiera necesitarlo, pero aún peor que eso es comprar un producto que supuestamente está en rebaja y luego darnos cuenta que en otro establecimiento sin estar rebajado está todavía más barato que en donde lo adquirimos. No dejes que te engañen y sigue estos tips para estar seguro de que una oferta realmente cumple con las características para llevar ese nombre que tanto nos tienta:

- En ocasiones, el precio de un producto al ponerse en “oferta” lo elevan, y a partir de esa cantidad lo

rebajan, lo que significa que te están mintiendo en el verdadero porcentaje. La única solución es comparar precios.

- Si ves algo parecido a esto impreso en el empaque de un producto: ¡Antes 99.99, ahora a tan solo 69.99! Significa que está hecho así desde la fábrica y no es realmente una oferta que te ofrece el establecimiento.
- Si el producto sí tiene una buena oferta pero lo venden hasta el otro lado de la ciudad es posible que a fin de cuentas no te convenga la rebaja.
- En los casos como, “en la compra de uno, el segundo te saldrá 50% más barato” no seas impulsivo y piensa si realmente necesitas el segundo o si mejor te conviene ahorrarte ese dinero.
- Pregunta por las políticas de devolución, muchas veces en artículos con rebaja ni siquiera se aceptan cambios. En caso de ser así exige que te dejen abrir el empaque para revisar que no esté dañado el producto.

No te dejes cautivar por las compras en internet que te regalan el envío al gastar más de cierta cantidad. A veces sale más barato pagar el envío que lo que te gastarías en otro artículo.

Recuerda que debes comparar precios, ya no tienes que ir personalmente a los establecimientos para hacerlo, con internet y llamando por teléfono es suficiente para enterarte si la oferta es conveniente o no para tu bolsillo.

Posterior a una lectura selectiva realiza una lectura detallada del texto ahí revisa qué busca el texto ¿Convencerte? ¿Un cambio de actitud? Qué busca.



Escribe cuál es el propósito del texto:

- Escribe qué te presenta en el texto para lograr su propósito, te da información, te da su opinión, te brinda

Actividad 18: La lectura detallada en la asesoría

En el Paquete de autoformación Acércate al eje de lengua y comunicación Unidad II tema 2 *¡Listos para partir!* hace referencia a una segunda lectura del material.



Escribe las propuestas que te hacen para hacer la lectura de los módulos-

Te proponemos que revises los módulos con la intención de localizar los textos argumentativos.

Una pauta adecuada en los elementos de los textos argumentativos es la revisión de cada uno de los elementos revisar con detenimiento lo que se lee y estableciendo relaciones con los conocimientos que poseemos.



Al leer los textos argumentativos se debe:

- Reconocer la idea tesis y sus argumentos.
- Hacer una conexión de las ideas revisando de qué tipo de texto se trata, concesión, demostración, etc.
- Corroborar si la información proporcionada en realidad coincide con el propósito del texto.

Para realizar actividades con textos argumentativos con las personas jóvenes y adultas puedes realizar algunas de las siguientes posibilidades:

- Leer con las personas un texto argumentativo y revisar cada uno de los elementos, tesis o problema, argumentos y conclusión y el tipo de texto relaciones que se establecen.
- Hacer mapa conceptual con la información de un texto argumentativo.
- Localización de textos argumentativos y la revisión de los elementos que se revisaron.



Desarrolla una de las actividades anteriores y escríbela en el siguiente espacio.

Actividad 19: Aplicación y valoración de estrategias

Asiste a tu círculo de estudio prueba la actividad que planeaste y revisa cómo funciona cada una de las actividades.

Para determinar si la estrategia que llevaste acabo dio los resultados esperados puedes utilizar los mapas conceptuales incompletos para que las personas los completen ello te permitirá revisar los aprendizajes que obtuvieron a lo largo de la actividad.



Presenta tus resultados al grupo y evalúa los alcances de acuerdo con las evaluaciones que realizaste.



Anota las consideraciones que tienes respecto del tema.

Tema 2. Tipos de argumentos y sus usos: conocer, identificar y comprender

Actividad 20: Partir de los conocimientos

Al observar los textos argumentativos en nuestra vida cotidiana podremos ver que para lograr este fin usan diferentes demostraciones. Por ejemplo, en los comerciales en donde se ofrece un producto donde se pretende vender un aparato para hacer abdominales se presentan argumentos tales como:

- Personas que han bajado de peso con el aparato;
- Bloques de grasa congelada y se hace una analogía con esa pieza en el cuerpo de las personas que presentan sobre peso;
- Se presenta un “especialista en deporte” y un médico, presentan ejemplos de personas comiendo mucho y subiendo de peso.

Estos argumentos son presentados como “evidencia” de una supuesta eficacia en el producto ¿Cómo leer estos comerciales? ¿Cómo distinguir si los argumentos que se presentan son verdaderos o falsos?

Cada uno de los argumentos presentados en las secciones de los comerciales debe ser analizado de una forma crítica. Ahora revisaremos qué tipo de argumento se maneja y cómo leerlos de forma crítica.



Observa un comercial en los que se vende un producto en el que presentan diversos tipos de argumentos o pruebas con las cuales pretenden convencer a las personas. Escribe el tipo de pruebas que presenta.

Producto: _____

Prueba o argumento 1:

Prueba o argumento 2:

Prueba o argumento 3:

¿Te convencieron con el tipo de argumentos? SI NO

¿Por qué?

Actividad 21: Lectura de argumentos con ejemplos

Al revisar los textos argumentativos de cualquier tipo podremos ver que se presentan ejemplos de lo que se pretende convencer al interlocutor. Los ejemplos pretenden ser verosímiles a la población de la que se habla, contener más información y de ser posible presentar contra ejemplo.

No	Si
Mi madrina murió de cáncer por fumar.	El 20% de la población fumadora muere por cáncer de pulmón. Cuando se presenta un argumento que se sustenta mediante ejemplo debemos revisar que los ejemplos que se presenten en verdad sean representativos de lo que se requiere demostrar.



Revisa un comercial de televisión en donde vendan un producto y revisa los ejemplos que se presentan.

Producto que venden:

¿Consideras que los ejemplos son representativos de la población mexicana? SI () () NO

¿Por qué?:

Para que un argumento con ejemplo sea efectivo debe::

- Contener un ejemplo similar
- Los ejemplos deben ser representativos de la población a la que se dirigen
- Un solo ejemplo puede no ser representativo



Revisa nuevamente los ejemplos del comercial y analiza si cumplen con ese criterio.



Comparte tus respuestas con el resto de los asesores.

Actividad 22: Lectura de argumentos por analogía

En los textos que presentan en forma de analogía se presenta un ejemplo de que representa lo que se quiere probar. En un argumento por analogía se utiliza un enunciado en donde se ejemplifica con una relación que se le asemeja...

Por ejemplo Sherlock Holmes dice a Watson:

*...El **detectivismo** es, o debería ser, una **ciencia exacta**, y hay que ocuparse de ella con la frialdad y ausencia de emociones con que se tratan las ciencias exactas; usted ha intentado darle un tinte de romanticismo, lo que equivale a mezclar una **historia de amor o una fuga de enamorados** con la quinta proposición de Euclides.*

Aquí el personaje de Sherlock Holmes hace una analogía del detectivismo con una ciencia exacta.

En el siguiente texto se presenta una analogía léelo y escribe la analogía que se plantea.



Lee el siguiente texto y observa cuáles con las “piedras” a las que se refiere el autor.

Matilde Montoya: Mujer en terreno de hombres⁵

Matilde Montoya ganó un lugar entre los médicos ilustres de nuestro país. Admirada por algunos y por otros, tachada de impúdica y “peligrosa innovadora”. He aquí una historia de pasiones, ataques y revuelos. La mujer en el centro de la polémica.

Las piedras en el camino

Hace 123 años, el 24 de agosto de 1887, rodeada de estrictos profesores, amigos y también detractores, Matilde Montoya dio mucho de qué hablar al convertirse en la primera médica mexicana. Y es que en aquellos años, la carrera de medicina era terreno de hombres y no daba cabida a las mujeres; igual sucedía en otras profesiones.

Matilde nació en la ciudad de México en marzo de 1857. Dicen que su madre le transmitió la educación que había recibido en un convento, motivado así el interés de la hija en los estudios, tanto que al cumplir los 11 años, Matilde intentó presentar el examen para ser maestra, pero la rechazaron por ser menor de edad. Decidió entonces estudiar partería en la Escuela Nacional de Medicina, una especie de carrera técnica que impartían los médicos a finales del siglo XIX.

Afectada por un problema en los ojos y con su padre enfermo. Matilde tuvo que abandonar los estudios y se fue a vivir a Cuernavaca. Allí tuvo la oportunidad de atender un parto muy difícil, con tan feliz resultado, que el gobernador de Morelos la invitó a ejercer la partería, aunque se le pidió aprobar un examen ante médicos para que se le autorizara la atención de nacimientos. Pasó las pruebas con éxito.

⁵ Juárez, Claudia. *Una mujer en terrenos de hombres* en Unamirada 257. México UNAM 2011.

Se mudó a Puebla, la tierra de su madre, donde ejerció la partería ganando prestigio. Sin embargo, poco después sus pacientes terminaron retirándose de ella, debido a una campaña de desprestigio impulsada por médicos que habían perdido parte de su clientela. Entonces Matilde se trasladó a Veracruz. Más tarde regresó a Puebla, donde se inscribió en la carrera de Medicina y fue ovacionada por las maestras en sus primeros exámenes públicos.

Debido a que volvió a ser blanco de crueles críticas, decidió estudiar en la Escuela Nacional de Medicina de la ciudad de México (antecedente de la actual Facultad de Medicina de la UNAM). Sería fácil. En aquel entonces la ley no prohibía a las mujeres estudiar; pero tenían grandes obstáculos para hacerlo. Matilde fue afortunada: algunos hombres, incluido el director de dicha escuela, le brindaron apoyo para enfrentar las dificultades.

Durante el primer año de estudios, en la clase de anatomía, las críticas a Matilde se agudizaron: ¡cómo era posible que una mujer viera cadáveres de hombres desnudos delante de otros hombres! Para protegerse de las habladurías, la joven convenció al director de trabajar con el cadáver tapado; cuando era necesario destaparlo ella se encerraba sola a revisar el cuerpo.

Parecía imposible acallar las voces masculinas en contra de la presencia femenina en la medicina: ¡una mujer jamás podrá convertirse en médica y mucho menos en cirujana! ¡la sangre no está hecha para ellas, únicamente los varones pueden hacerlo!

Los hombres con estas ideas seguramente caerían de espaldas al ver lo que sucede en nuestros días. Al menos en la Facultad de Medicina de la UNAM, en el 2009, las mujeres presentaron el 64% de los alumnos inscriptos en la carrera de médico cirujano.

El apoyo de Porfirio Díaz

Tras cinco años de estudios y prácticas en hospitales, Matilde Montoya presentó su examen profesional. Fue un acto público al que asistieron profesores, compañeros, médicos y otros profesionistas, el secretario de Gobernación y hasta el presidente Porfirio Díaz. La presencia del gobernante fue vista por las mexicanas de finales de siglo XIX no sólo como un apoyo para Matilde, sino para que las mujeres pudieran seguir en la carrera profesional.

Y aunque las críticas hacia Matilde persistieron, la mayoría de los periódicos destacaron que la primera médica era un ejemplo que debían seguir otras mujeres. Se decía que quedaba demostrado que la inteligencia pertenecía también a lo femenino. En conclusión: por primera vez se reconocía que las mujeres eran capaces de llegar hasta las carreras más difíciles.

Matilde tuvo dos consultorios en la ciudad de México, uno privado y otro donde atendía gratuitamente a los pobres, sobre todo mujeres. Hoy a 72 años de su muerte, muchas mexicanas logran concluir y ejercer una profesión aunque el machismo y la discriminación siguen siendo obstáculos a vencer.

Fuente: Dra. Ana María Carrillo estudiosa de la historia de la salud en México. Facultad de Medicina, UNAM.



Escribe tres de las “piedras” a las que se enfrentó Guadalupe Montoya.

- 1.
- 2.
- 3.



Consideras que efectivamente estas son piedras para la carrera profesional de una persona? ¿Por qué?



Para que un argumento por analogía sea efectivo debe:

- Contener un ejemplo similar y de forma relevante
- Comprobar que la premisa sea verdadera



Consideras que el artículo demuestra la analogía que quiere comprobar.



Revisa nuevamente el mismo comercial u otro y escribe la analogía que se presenta.

Producto:

Analogía que se presenta:

La demostración de la analogía se hace:

La analogía fue relevante: Si () No ()

Se comprobó lo que se quería demostrar: Si () No ()

¿Por qué?

Actividad 23: Lectura de argumentos de autoridad

En los textos argumentativos es necesario brindar pruebas con personas o instituciones expertas que se dediquen al trabajo de los temas. Por ejemplo, el fabricante de un medicamento puede decir que su producto es altamente eficaz pero si la Secretaría de Salud emite un comunicado en donde menciona que es nocivo para la salud ¿A quién se le debe de creer? Pues a la institución que tenga más autoridad sobre el tema que en este caso podría ser la Secretaría de Salud.

Otro ejemplo La Secretaría de la Defensa Nacional menciona que no ha utilizado la tortura, pero un visitador de Derechos humanos y Amnistía internacional hicieron una revisión y detectaron que hay elementos que comprueban que si hay pruebas de tortura. El argumento de peso lo tienen las instituciones que se especializan en el tema que en este caso debiera ser Derechos humanos y Amnistía internacional.

No por ser una institución reconocida o grande o por ser “un actor o actriz famoso” el argumento es mejor. Se debe considerar que la Institución o personas sean verdaderamente especialistas en el tema y que no tengan ningún beneficio por la información o dictamen que emitan.

En diversos comerciales se presenta a un actor o actriz presentando un producto, esta persona puede ser talentoso en su área, pero eso no lo certifica como un especialista en salud en esos casos la institución aprobada para temas relacionados con la salud es la Secretaría de Salud, Organización Mundial de la Salud o bien instituciones reconocidas nacional o internacionalmente y especializadas en el tema.

Recuerda que en muchas ocasiones los productos de consumo no siempre son probados adecuadamente y pueden existir ciertos intereses para que se divulguen. También puede ser que ciertas instituciones tengan algunos prejuicios sobre el tema por ello se debe revisar las fuentes tienen o no interés en el tema.

- Las fuentes deben ser citadas
- Las fuentes tienen que ser cualificadas para hacer las afirmaciones que realizan
- Las fuentes deben ser imparciales
- Los ataques personales no descalifican las fuentes

Cuando leas o escribas busca que estos elementos se cumplan.



Completa la siguiente tabla con la información de la fuente del texto de Matilde Montoya.

	SI	NO	
¿Se cita la fuente?			Fuente:
¿La fuente es imparcial?			¿Por qué?
¿La fuente es cualificada?			¿Por qué?



Completa el siguiente cuadro con la información de un comercial que veas en televisión y en donde se presentan argumentos de autoridad.

	SI	NO	
¿Se cita la fuente?			Fuente:
¿La fuente es imparcial?			¿Por qué?
¿La fuente es cualificada?			¿Por qué?

Actividad 24: Lectura de argumentos acerca de las causas

En algunos textos argumentativos podremos ver entre mezclados algunos argumentos en donde se demuestran las causas. Si un autor utiliza estos argumentos se establece una relación entre la causa y la consecuencia fortaleciendo la argumentación.

Para hacer la lectura de un texto en donde se presentan causas debes revisar que:

- Se presenten correlaciones entre las acciones
- Se muestren estudios comparativos
- Se debe analizar si es probable la causa que se plantea



Éntrale a los módulos

Lee el texto *La carta robada* que aparece en la Antología del módulo *Para seguir aprendiendo*. Pon mucha atención durante la lectura para que descubras las causas del suceso y los argumentos con los que se explica la resolución del caso



Escribe las causas de la historia y los argumentos.

Actividad 25. Lectura de argumentos deductivos

Los argumentos deductivos son aquellos en los cuales la verdad de sus premisas garantiza la verdad de sus conclusiones.

Observa los siguientes ejemplos:

México ha descuidado su sector turístico por lo tanto ha perdido su lugar de competitividad turística...

El siguiente argumento de Holmes en el texto El signo de los cuatro:

Usted no quiere aplicar mis preceptos -me observó Sherlock-. ¿Cuántas veces le he dicho que una vez eliminado lo imposible, lo que queda debe ser la verdad, por improbable que parezca? Sabemos que no ha podido venir por la ventana, ni por la puerta, ni por la chimenea. Sabemos también que no ha podido estar oculto en el cuarto, pues aquí no hay dónde esconderse. ¿Por dónde penetró, entonces?
-¡Por el agujero del techo! -exclamé-.

¿Cómo se puede apreciar en un texto argumentativo las evidencias? Para la lectura de los argumentos en donde se utiliza la deducción debemos tomar en cuenta que:

- Los argumentos deductivos ofrecen certeza cuando las relaciones de causalidad (dato-consecuencia) están fundamentadas en un conocimiento de dominio común. Por ejemplo: “Si la leche es poca al niño le toca.” En este caso el argumento implica que el conocimiento común es que el niño necesita para su desarrollo, beber más leche que los adultos. Con fundamento en este lugar común, el argumento puede ser válido para un mayor número de personas y, en consecuencia, tiene efectos más productivos.
- Para discrepar con la conclusión se tiene que discrepar con al menos una de las premisas. Sin embargo, todo argumento debe poder ser refutable.

Cuando es posible encontrar premisas fuertes, los argumentos deductivos son muy útiles.



Lee los argumentos planteados por el detective Poirot en el texto Nido de avispas de Agatha Christie.

John Harrison salió de la casa y se quedó un momento en la terraza de cara al jardín y vio que llegaba el detective Poirot asombrado le pregunta el porqué de su visita a lo que éste contesta que va a evitar un asesinato del mismo John Harrison alegando que lo está planeando el joven Langton que más tarde iría a destruir un panal de avispas.

Sus argumentos fueron:

... Estuve en la farmacia de Bachester esta tarde, y mi compra exigió que firmase en el libro de venenos. La última venta era cianuro de potasio, adquirido por Claude Langton...

...La señorita Moly Deane antes estuvo prometida a Claude Langton, a quien dejó por usted. Harrison asintió con la cabeza...

La duda en cuanto a que Langton haya olvidado o perdonado...

...no le conté lo que siguió inmediatamente después. Lo encontré al salir a la calle y me explicó que había comprado cianuro de potasio a petición de usted para destruir el nido de avispas. Eso me pareció algo raro, amigo mío, pues recuerdo que en aquella cena a que hice referencia antes, usted expuso su punto de vista sobre el mayor mérito de la gasolina para estas cosas, y denunció el empleo de cianuro como peligroso e innecesario...

...comprendí que los malos entendidos habían acabado entre la pareja y que la señorita Deane volvía a su antiguo amor...

...Por pura casualidad vi el nombre de Langton en el libro de registro de venenos. Lo demás ya lo sabe. Usted me negó que Langton fuera a emplear el cianuro, e incluso se mostró sorprendido de que lo hubiera adquirido. Mi visita no le fue particularmente grata al principio, si bien muy pronto la halló conveniente y alentó mis sospechas. Langton me dijo que vendría a las ocho y media. Usted que a las nueve. Sin duda pensó que a esa hora me encontraría con el hecho consumado.

...Él compra el veneno, viene a verlo y los dos permanecen solos....

Como ves en este texto el detective ofrece una serie de argumentos deductivos con los cuales él sostiene que su amigo iba ser envenenado y ofrece pruebas de ello.

Es importante destacar que no importa qué tipo de argumentos se presenten dentro del texto. Lo importante es que todos deben corresponder con el problema o hipótesis a resolver.

	Disfruta de la lectura de alguno de los textos de suspenso o policíacos de Agatha Cristi, de Serlock Holmes o de José Emilio Pacheco.
---	---

- Escribe de qué trata el texto y anota algunos de sus argumentos por deducciones.

Actividad 26: Lectura crítica de los textos

La lectura crítica o valorativa de los textos implica revisar que los elementos que se ofrecen dentro del texto efectivamente resuelvan la interrogante, confirmen o desmientan el problema.

Al realizar la lectura crítica o valorativa del texto recuerda revisar que los argumentos deben ofrecer pruebas o argumentos convincentes.

Para realizar esta actividad deberás localizar tres textos argumentativos puede ser alguno de los siguientes:

- Un comercial de televisión extenso
- Una cajetilla de cigarros
- El texto de Violencia intrafamiliar en el módulo Para seguir aprendiendo



Describe el tema que se trata y de qué quieren convencer.

- En estos textos se manejan diferentes tipos de argumentos completa la siguiente tabla.

Argumento del tipo de...	Qué dice el argumento...	Es válido de acuerdo con lo que se revisó...

Actividad 27. Planeando la asesoría

En el Paquete de autoformación Acércate al eje de lengua y comunicación unidad II tema 3 *Comencemos el viaje* hace referencia a una primera lectura del material.



Revisa las antologías de los módulos del eje de Lengua y comunicación. Observa detenidamente la forma como están organizados los textos y, especialmente, la propuesta didáctica para establecer la relación con los textos y propiciar el hábito de la lectura.



Escribe las propuestas que te hacen para hacer la lectura de los módulos.

Al igual que en esta parte de la guía te proponemos que revises los módulos con la intención de leer los textos con mayor profundidad.

Como sabes los textos argumentativos los encuentras en diversos formatos y en diferentes momentos de la vida académica y cotidiana, para realizar una lectura de ellos es necesario que las personas:

- Identifiquen que se trata de un texto argumentativo,
- Lean los planteamientos que se realizan; y
- Valoren los argumentos que se exponen

A lo largo de este curso se revisaron estos elementos. Ha llegado el momento de ponerlos en práctica. Para hacerlo te proponemos que desarrolles las siguientes actividades.

	<p>Lleva tres textos el primero un comercial largo sobre la venta de algún producto, una cajetilla de cigarros que contengan las leyendas para dejar de fumar y un texto argumentativo de los que se han revisado a lo largo de este curso.</p> <ul style="list-style-type: none">○ Lleva los diversos módulos del eje y pide a las personas que localicen algunos textos argumentativos.○ Selecciona un texto argumentativo, puede ser un comercial de televisión, un volante y revisarlo entre todos. <p>Desarrolla alguna de las actividades anteriores.</p>
---	--



Escribe los aspectos que debes considerar con base en:

Actividad seleccionada:

Lo que debo de tomar en cuenta antes de la sesión:

Lo que debo de tomar en cuenta durante de la sesión:

Lo que debo de tomar en cuenta después de la sesión:



Comparte tu propuesta con el grupo, recibe comentarios sobre tus actividades.



Ajusta las actividades en donde consideres necesario y realízalas en las asesorías.

Actividad 28: Aplicación y valoración de estrategias

Si tu actividad es adecuada las personas podrán llevar a cabo una sencilla evaluación de recuperación y crítica del texto. Entrega un texto argumentativo a las personas y posteriormente pide que escriban.

Hipótesis, pregunta que se plantea el autor,

Argumentos que presenta

Conclusión



Compartan los resultados, den sus comentarios acerca de cómo se sintieron al realizar la evaluación y de los aprendizajes obtenidos.



Has concluido el curso

FELICIDADES



DISTRIBUCIÓN GRATUITA

Este programa es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido su uso para fines distintos a los establecidos en el programa.