

MÓDULO 13 ARGUMENTACIÓN



HIPÓTESIS

Una hipótesis es una suposición o conjetura que se plantea como posible explicación de un fenómeno, la cual puede ser probada o refutada mediante experimentación o investigación.

Unas de las características de una hipótesis son que es: Sencilla y válida

ARGUMENTACIÓN

Se le llama Argumento a la expresión oral o escrita de un razonamiento. Un argumento es la expresión de un razonamiento, ya sea oral o escrita.

La estructura de un texto argumentativo consta de: Introducción, desarrollo y conclusión.

Un texto argumentativo se estructura en una introducción (presentación del tema), desarrollo (exposición de argumentos) y conclusión (resumen y cierre).

La finalidad de la argumentación es convencer en virtud de sus propiedades intrínsecas.

La argumentación busca convencer al público de la validez de una posición o punto de vista mediante razones bien fundamentadas.

La argumentación se conforma por premisas y conclusiones.

La argumentación se construye a partir de premisas que llevan a una conclusión.

Ejemplo de un argumento: Todos los perros son amigables. Mi mascota es un perro, por lo tanto mi mascota es amigable.

La modalidad se refiere a si la argumentación es preparada de antemano o se desarrolla de manera espontánea.

El **contexto lingüístico** se refiere al escenario en donde se desarrolla la argumentación, incluyendo factores como el lugar, tiempo y circunstancias.

La modalidad se refiere a si la argumentación es preparada de antemano o se desarrolla de manera espontánea.

La Modalidad es el factor que se refiere a la manera en la que acontece la argumentación, ya sea preparada o espontánea.

Un **contraargumento** es la concesión que se opone a una tesis expuesta anteriormente.

Un contraargumento es una afirmación que se opone a una tesis para refutarla o debilitarla.

Argumento Inductivo

El argumento inductivo generaliza a partir de casos específicos.

Un ejemplo de argumento de tipo inductivo.

Mi papá es maestro. Mi mamá es maestra. Mis primos son maestros. Por lo tanto, probablemente, todos mis familiares sean maestros.

Ejemplo de argumento inductivo: Por la mañana observó un cuervo negro. Por la tarde vi volar dos cuervos negros. Por lo tanto, todos los cuervos son negros.

El argumento inductivo generaliza a partir de observaciones específicas.

Argumento Deductivo

El argumento Deductivo es el que parte de lo general a lo particular

El argumento deductivo parte de una premisa general para llegar a una conclusión específica.

Tesis

La tesis es la afirmación principal que se defiende a lo largo de un argumento.

La aseveración que se defiende a lo largo del argumento es la Tesis.

Refutación

La principal característica de la refutación es: Invalidar con argumentos lo que otros dicen.

La refutación se utiliza para invalidar los argumentos de otra persona mediante contraargumentos sólidos.

Premisa

Una premisa es una declaración que sirve como base para un argumento.

Una de las características de una premisa es: razonamiento que defiende un punto de vista.

Dilema

Un dilema presenta dos opciones difíciles, cada una con sus propias consecuencias.

Ejemplo de un Dilema:

Una de dos: o te enojas por el comentario o lo tomas a la ligera. Si te enojas, discutirás con alguien a quien no le interesa arreglar las cosas. Si lo tomas a la ligera, ignorarás ese mal comentario. Por tanto, discutirás con alguien a quien no le interesa arreglar las cosas o ignorarás ese mal comentario.

Falso dilema.

Un falso dilema presenta solo dos opciones cuando en realidad pueden existir más alternativas.

Un ejemplo de falacia de falso dilema:

La violencia se ha adueñado de las calles, debemos incrementar la presencia policial o seguir igual.

Réplica

La réplica es la etapa del debate donde se contrarrestan los argumentos del oponente.

La Réplica es la etapa del debate en donde se invalida la postura de otro participante.

Premisas

Las Premisas son afirmaciones mediante las cuales se ofrecen razones, proporcionan las razones o bases para un argumento.

NEGOCIACIÓN

Una **negociación** implica la exposición de diferentes posturas con el objetivo de llegar a un acuerdo.

La Negociación es la **exposición de posturas que normalmente termina en un acuerdo o convenio.**

Una negociación implica exponer posturas diferentes con el objetivo de llegar a un acuerdo.

Interacción en una negociación

La fase de interacción en una negociación se caracteriza por el intercambio positivo y constructivo entre las partes.

Las fases de la negociación son: Preparación, interacción y finalización

Estas son las tres fases principales de una negociación: preparación de argumentos, interacción entre las partes y finalización con acuerdos.

La tesis es la **postura que se toma con respecto a un tema o conflicto.**

Característica que pertenece a la fase de interacción en una negociación: Reflejo de actitud positiva con el fin de lograr buenos acuerdos.

Ejemplo que ilustra la fase de preparación en una negociación: Vendo esta camioneta en tal cantidad pues tiene pocos kilómetros recorridos.

La preparación en una negociación incluye justificar el valor o precio basado en ciertas características.

FALACIAS

La **falacia de negación** del antecedente asume que si una condición no se cumple, el resultado tampoco se cumplirá.

Ejemplo de falacia de negación del antecedente: Si los estudiantes estudian, entonces aprobarán. Pedro no estudia, por ende, reprobará.

La **falacia de la ignorancia** afirma que algo es verdadero porque no ha sido probado falso.

Un ejemplo que pertenece a la falacia de la ignorancia es: Dicen que la tierra es hueca, estoy de acuerdo, pues nadie lo ha demostrado.

DIÁLOGO

El diálogo es una forma de comunicación donde dos o más personas intercambian ideas y opiniones. Un diálogo involucra a los interlocutores (quienes participan) y el mensaje (lo que se comunica).

El diálogo es la **expresión comunicativa en la que dos o más personas exponen sus puntos de vista.**

Los elementos de un diálogo son: Interlocutores y mensaje

La **apertura** es parte del **diálogo** en la que cada participante fija su postura con respecto al tema a debatir.

El Foro es el tipo de diálogo en donde existe un intercambio de experiencias entre los participantes frente a una audiencia.

RECURSOS NO VERBALES

Los **recursos no verbales** incluyen el movimiento corporal (gestos, postura) y las imágenes acústicas (sonidos que acompañan el discurso).

Los recursos no verbales son:

- I. Movimiento corporal
- II. Imágenes acústicas

Aparato Crítico

La función del aparato crítico es incluir las citas con sus referencias bibliográficas.

El aparato crítico incluye las citas y referencias que sustentan una investigación.

Silogismo

Premisas **es el nombre de las proposiciones que conforman un silogismo.**

Las premisas son las proposiciones que conforman un silogismo y conducen a una conclusión lógica.

Una analogía es la relación de semejanza entre varias cosas o supuestos.

Una analogía establece una relación de semejanza entre dos cosas o situaciones diferentes.

¡Suerte en tu examen!