

GUÍA DE APRENDIZAJE N°2
3° AÑO MEDIO
PARTICIPACIÓN Y ARGUMENTACIÓN EN DEMOCRACIA
Argumentación en distintos ámbitos de la participación social

NOMBRE : CURSO:

OBJETIVO(S) DE APRENDIZAJE:	OA 5. Utilizar formas de argumentación y de legitimación del conocimiento pertinentes al ámbito de participación, a la comunidad discursiva y a los propósitos de sus argumentaciones
TEMA DEL TRABAJO:	<p>Situación de enunciación (consideración del entorno comunicativo, convenciones comunicativas):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Características del medio • Características del enunciador • Características de la audiencia a la que se dirige. • Propósito persuasivo • Posturas en torno al tema • Controversia. <p>Comprensión lectora del texto “¿Discutimos para ganar o para aprender?”</p>
ACTIVIDADES DE APLICACIÓN:	<ul style="list-style-type: none"> • Revisaremos los factores que confluyen en la situación de enunciación cuando argumentamos. • Aplicaremos análisis textual para aplicar habilidades de comprensión lectora.
MECANISMO DE EVALUACIÓN AL REGRESAR A CLASES:	<ul style="list-style-type: none"> • Estas actividades se realizan en el cuaderno con lápiz pasta azul o negro, letra clara y ordenada. No necesitas imprimir este documento. • Si tienes alguna duda o consulta puedes preguntarme por correo profesorafabiolasarmientogmail.com de lunes a viernes de 8:00 a 13:00 Hrs. • Necesito saber cuántos pueden acceder a Netflix, ya que pienso usarlo para la evaluación final de esta unidad. Por favor, quienes tengan dificultades me avisan por correo.

Para iniciar esta unidad **reflexiona** las siguientes preguntas:

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • ¿Por qué y cuándo argumentamos en la sociedad? • ¿De dónde vienen los argumentos en la vida cotidiana? • ¿Por qué el contexto puede afectar la forma que argumentamos? • ¿Qué aspectos de la cultura o visiones de mundo pueden influir en la manera en que se argumenta? • ¿Por qué las relaciones de jerarquía podrían influir en la manera en que se argumenta? • ¿De qué manera el enunciador puede legitimar sus ideas para convencer a otro? • ¿Cuándo y dónde se produce la controversia? • ¿Argumentamos para ganar o para aprender? |
|--|

¿Por qué argumentar?

La argumentación es una actividad relevante en la vida en sociedad, ya que permite exponer nuestras ideas a través de fundamentos valederos, lo cual nos permite establecer relaciones interpersonales al facilitar el diálogo y la comprensión de ideas o las propuestas de otros, además, nos permite desarrollar nuestras capacidades lingüísticas y ciertas actitudes de seguridad y confianza con nosotros mismos.

¿Cuándo argumentamos?

En nuestra vida cotidiana argumentamos cuando queremos defender una postura sobre una situación y tratamos de buscar los fundamentos que persuadan al resto. Esto puede ocurrir, en un **contexto informal**, con amigos, familia, conocidos, o puede ocurrir en un **contexto formal**, por ejemplo, en un debate, frente a las preguntas de un periodista, una asamblea, cuando hacemos un reclamo en una empresa, al escribir una columna de opinión, Etc. La diferencia va a radicar en que en un contexto informal **es espontáneo y el uso del lenguaje puede ser más relajado**, a diferencia de un contexto formal donde debo **meditar más mi intervención y utilizar un léxico más formal y variado**.

¿Cómo puedo mejorar mi argumentación?

Para argumentar sobre temas controversiales, es decir, que generan un conflicto en nuestra sociedad, debemos seguir idealmente las siguientes recomendaciones.

1. Conocer, investigar, estar informado/a sobre el tema desde fuentes seguras, confiables y válidas.
2. Escuchar atentamente diversas opiniones tanto aquellas con las que concuerdo o me hacen sentido como aquellas que rechazo o no coinciden con mi forma de pensar o ver el mundo.
3. Conocerme a mí mismo, cuál es mi contexto, mi cultura y cómo esto influye en mí.
4. Visualizar el contexto o visión de mundo que tienen aquellas personas que piensan diferente a mí para comprender por qué piensan de tal o cual forma.
5. Comprender que discutimos no para ganar, sino para aprender.
6. Por último, crear o participar espacios de discusión constantes en un ambiente de confianza y respeto.

De esta forma, vamos a mejorar nuestra argumentación, porque lograremos crear fundamentos **suficientes** (cantidad precisa de información), **aceptables** (información o evidencias veraces) y **relevantes** (trascendentes para el punto que se discute). Pues si rompemos una de estas características, caeremos en una **falacia argumentativa** (qué más adelante veremos).

Actividad. Comprensión lectora:

¿Discutimos para ganar o para aprender?

1. Leyendo la publicación del pasado mes de mayo de Investigación y Ciencia, leí un artículo de Ciencia Cognitiva bastante interesante y que encuentro imprescindible para quienes debatimos y publicamos en páginas como *elquintopoder* y que mantenemos diálogos a través de las redes sociales como Facebook y Twitter. Debates que en su forma no tienen relación a los que enfrentamos en nuestra vida cotidiana, por ejemplo; cuando decidimos, con otra persona, donde almorzar, aquí entablamos una conversación, exponemos nuestros argumentos y luego de escuchar los del otro, llegamos a un acuerdo.

Pero, esta forma de enfrentar la discusión normalmente no se da en redes sociales, ni en los artículos de esta página, ni tampoco en política, debido a la excesiva **polarización**. Si bien, cada interlocutor expone su punto de vista, en realidad es un **diálogo de sordos**, ya que el otro no tiene el genuino interés de comprender a su interlocutor, su propósito es derrotarlo. Las conversaciones y debates en Política, Twitter, Facebook y en esta página, son en realidad un “*discutir para ganar*”.

2. El auge de las redes sociales revolucionó la forma en cómo se adquiere la información y hace poco supimos, con el caso de Facebook y Mark Zuckerberg, que las noticias y temas que se nos muestran por Internet, son personalizados y se ajustan a nuestras preferencias. Por lo tanto, puntos de vista contrarios a los definidos por nuestro perfil de preferencias, quedarían fuera de nuestro ámbito, una burbuja creada involuntariamente por nosotros mismos. Contribuyendo aportando a una suerte de “**post verdad**”. En Facebook y Twitter, cualquier **contenido sensacionalista** y que pueda suscitar indignación tiende a lograr mayor difusión, transformándose en caldo de cultivo para titulares gancho y noticias falsas o tergiversadas. Aportando para crear un ambiente negativo que promueve la polarización y la división.
3. Partamos con una pregunta ¿Somos objetivistas o relativistas? La respuesta no es simple y va a depender del tema a discutir. Expliquemos con algunos ejemplos:
4. Supongamos que observamos a dos personas discutir un problema matemático, sobre el resultado de la raíz cúbica de un número “X”, los observadores saben que el resultado es uno solo, en este caso será “N”, decir cualquier valor distinto a “N” es una equivocación. Esto es objetivismo puro.
5. Estas mismas dos personas discuten sobre ir a cenar a un local de comida vegetariana, uno dice: El local que está aquí en la esquina sirven una Tarta pascualina de espinacas deliciosa, la otra le responde que no le gusta el local porque una vez se enfermó del estómago. Los observadores podrán pensar que a pesar de ser ambas opiniones encontradas, ninguna es incorrecta y en este caso a diferencia del ejemplo anterior, no existe una respuesta objetiva.
6. Hagamos el debate algo más peliagudo, estás mismas dos personas, mientras almuerzan, tiene una controversia con algunos temas valóricos relacionados al aborto, matrimonio igualitario y adopción homoparental. Una opina que tanto el aborto como el matrimonio igualitario y la adopción homoparental, son inmorales y deberían ser ilegales, en cambio, su acompañante dice: No, no tienen nada de malo y deberían ser legales, ya que Estado no debe meterse en temas privados y personales.
7. Amables lectores, el último punto ¿Se asemeja al problema matemático del punto 1 y que tiene una única respuesta objetivamente correcta y quien diga algo diferente está errado? ¿O se trata de un choque de gustos, donde las personas pueden tener opiniones encontradas sin que ninguna de ellas sea errónea? Las respuestas van a depender de nuestras tendencias, es decir, ¿Tendemos a pensar que los asuntos morales tienen respuestas únicas y objetivamente correctas? ¿O tenemos una visión más relativista?
8. Las respuestas a lo último dan la pauta, es obvio que hay personas más objetivistas y otras más relativistas. Los investigadores al examinar las diferencias entre ambos perfiles, descubrieron que los objetivistas tienden a rechazar el estar con personas contrarias a sus ideas y cuando se les coloca en una misma sala, tienden a ubicarse lejos de sus oponentes. Es decir, quienes mantienen puntos de vista objetivista por lo general son cerrados en sus ideas y rechazan las opiniones contrarias.
9. Pero los investigadores no se quedaron hasta aquí y desarrollaron pruebas para detectar si se podía dar el efecto contrario y para verificarlo realizaron el siguiente experimento con adultos. Quienes querían participar, se inscribían por Internet dando a conocer su opinión sobre algún tema polémico, como el aborto. Los inscritos eran agrupados y se emparejaban los opuestos para que dialogaran sobre el tema. A una de las parejas se les decía que era una discusión competitiva de 15 minutos y debían ganarle a su interlocutor, en cambio a la otra se les pedía, en esos mismos 15 minutos, aprender de quien opinaba distinto.
10. Al final del experimento, los puntos de vista de los participantes cambiaban. Si debatían para ganar, terminaban siendo más objetivistas que quienes lo hacían para aprender. Esto implicaría que el contexto de la discusión condicionaría la postura frente al tema.

11. Lo que no resuelve el experimento es cuál de las dos posturas es la mejor. A simple vista supondríamos, para el caso de la política, por ser más enriquecedor, discutir para aprender. En la mayoría de los casos sería correcto, pero el asunto no es tan simple, ya que no todos los temas pueden ser tratados de igual forma, por ejemplo si nos mostramos abiertos a discutir con personas que contradicen el consenso científico crearíamos un “*falso equilibrio*” al legitimar una postura equivocada, por ejemplo: discutir con quienes creen que el Cáncer se cura con relajación o flores de Bach o con Homeopatía, o debatir con escépticos frente al cambio climático o que rechazan la Evolución, etc. En todos estos casos la mejor opción es discutir para ganar.
12. En conclusión, el experimento revela que la modalidad de debate hará variar nuestra actitud. Si debatimos para ganar, terminaremos creyendo que existe una única respuesta correcta y sería la nuestra y cualquier otra está equivocada. En cambio, al debatir para aprender, terminaremos pensando que existen otros puntos de vistas igualmente correctos.
13. Así que en la siguiente oportunidad que decidamos participar en una discusión sobre algún tema polémico, recordemos este artículo y tomemos conciencia de cual será nuestra postura frente al tema, ya que condicionará de si hay o no una respuesta correcta.

<https://www.elquintopoder.cl/sociedad/discutimos-para-ganar-o-para-aprender/>
Autor: Fernando Frías

Actividades. Recuerda escribir estas preguntas y sus respectivas respuestas en el cuaderno con lápiz pasta azul o negro, letra clara y ordenada, ya que será solicitada una foto de estas actividades para evaluar esta unidad. Si hay actividades iguales o parecidas el descuento será para ambos, esfuérate en hacer este desafío con motivación y autenticidad, ya que creo que este es tu asignatura favorita.

1. ¿Cuál es la diferencia entre una conversación presencial y otra en redes sociales según el emisor en el párrafo 1? ¿A qué se refiere con la expresión “diálogo de sordos”?
2. Explica qué significa la palabra “**polarización**” en el contexto que aparece.
3. Averigua qué significa el concepto de “**post verdad**”, y comenta por qué lo aplica el emisor.
4. Da un ejemplo de **contenido sensacionalista** que hayas visto en tus redes sociales y explica por qué lo consideras tal.
5. A partir de los ejemplos de los párrafos 4 y 5, define “objetivismo” y “relativismo”.
6. ¿Tú te consideras más objetivista o más relativista? ¿por qué?
7. Según el texto, ¿cómo influye el contexto en la postura frente al tema?
8. A partir del párrafo 11, 12 y 13, sintetiza las ideas fundamentales que se expresan y destaca qué pretendía el emisor con su texto
9. ¿Compartes el mensaje del emisor? ¿o crees está equivocado? Justifica.