**Martes**

**17**

**de Noviembre**

**3° de Secundaria**

**Lengua Materna**

*Mi experiencia avala mis argumentos*

***Aprendizaje esperado:*** *Expresa de manera clara sus argumentos y los sustenta en información analizada al debatir sobre un tema.*

***Énfasis:*** *Reconocer la propia experiencia como forma de validar argumentos.*

**¿Qué vamos a aprender?**

El propósito es que puedas reconocer la propia experiencia como forma de validar argumentos

Recuerda que todo lo que aprendas es para ampliar tu conocimiento, por lo que te recomiendo llevar un registro de las dudas e inquietudes que surjan. Muchas de éstas las podrás resolver al consultar tu libro de texto y al preguntar a tu maestra o maestro.

En el programa de Aprende en casa II estará invitada la Maestra Paola Ramírez Martinell, especialista en psicolingüística, con énfasis en la adquisición de la lengua oral y escrita y es doctorante en el área de Investigación Educativa.

Recuerda que tus opiniones se refuerzan a través de argumentos, pero en ocasiones surge la duda sobre la aportación de las experiencias.

**¿Qué hacemos?**

Escucha las preguntas que realizaron compañeros de Tercer grado de secundaria.

1. **GRABACIÓN ALUMNA KAROL**

[**https://youtu.be/4-zIqOoBW2g**](https://youtu.be/4-zIqOoBW2g)

Un texto argumentativo se confecciona en torno a una opinión, una idea o una tesis con la que estás o no de acuerdo.

La finalidad de los textos argumentativos es justamente presentar tu postura, explicar por qué te posicionas a favor o en contra de algo y para hacerlo utilizas datos sobre cómo lo que has visto, escuchado y leído ha influido en la construcción de tu postura.

En un texto argumentativo te encuentras con la experiencia del autor de distintas maneras:

* Casi siempre la encuentras de manera explícita al inicio, en una introducción, cuando cuenta por qué le interesa defender una idea y qué es lo que espera con la explicitación de su postura.
* Pero también la encuentras a lo largo del texto, cuando cuenta qué ha leído (visto o escuchado), dónde lo ha leído (visto o escuchado) qué le ha parecido y porqué eso puede ayudarle a explicar lo que piensa.

Encuentras la experiencia del autor en las preguntas que se plantea, las experiencias personales que presenta, los ejemplos que da, las referencias y datos que considera e incluso en las palabras que utiliza (adjetivos, adverbios, pronombres). La experiencia del autor está en todo el texto.

1. **GRABACIÓN ALUMNA KAREN**

[**https://youtu.be/4-zIqOoBW2g**](https://youtu.be/4-zIqOoBW2g)

Como mencionaba, la experiencia, es decir, lo que has visto, escuchado y leído te permite justificar lo que piensas, pues hace que no quede duda de cómo llegas a una conclusión o cómo es que nos has posicionado a favor o en contra de una idea.

El tipo de experiencia de la que haces uso para validar argumentos tiene que ver con tu relación con la idea que defiendes:

Por ejemplo, imagina que quieres defender la idea: “El cacahuate puede producir alergia” porque resulta que te regalaron una golosina hecha a base de cacahuate y debes explicarle a quien te la regaló por qué no puedes comerla, para que así no piense que estás siendo descortés.

En este caso para validar tu postura será necesario presentar datos sobre tu caso:

Lo que has visto y sentido que ocurre en tí cuando comes cacahuate. Compartir tu experiencia.

Las veces y condiciones en las que lo has experimentado. Compartir tu experiencia de registro.

Y especificar el resultado: El cacahuate puede producir alergia cuando lo consumes en circunstancias tales.

Ahora imagina que quieres defender la misma tesis “El cacahuate puede producir alergia”, pero ahora lo quieres hacer porque trabajas en una fábrica de golosinas y debes determinar qué tanto cacahuate incluir en la formulación de una de ellas.

En este caso para validar tu postura será necesario que presentes más datos que los que observaste en tu caso:

Expresar tu interés por validar la tesis. Compartir tu experiencia.

Buscar casos similares. Compartir tu experiencia de búsqueda.

Registrar similitudes y diferencias. Compartir tu experiencia de registro.

Leer sobre lo que otros han encontrado. Compartir tu experiencia de lectura.

Comparar tus datos e ideas con las de los otros a los que leíste o escuchaste. Compartir tu experiencia de contraste.

Y especificar el resultado: El cacahuate puede producir alergia cuando se consume en circunstancias tales.

Como lo observaste en el ejemplo de los cacahuates, tu experiencia puede servir para validar tu postura. Esto ocurre dependiendo de la relación que tienes con eso sobre lo que opinas, específicamente con tu experiencia:

* Experiencia directa. Te ha pasado personalmente.
* Experiencia indirecta. Has escuchado lo que otros han pasado, leído, visto.

Al argumentar será necesario hacer un balance entre las experiencias directas e indirectas con las que se construye tu opinión.

Diferentes autores señalan que, en tu comunicación diaria, en los diálogos que entablas con tus interlocutores utilizas diversas herramientas discursivas.

Pero, ¿cuáles son las herramientas discursivas que utilizas para validar tus opiniones?

Haces muchas cosas con las palabras y las haces dependiendo de tu intención y el efecto que quieres producir en los demás.

* Das ejemplos
* Presentas datos
* Explicas causas y efectos
* Comparas
* Compartes experiencias personales, anécdotas
* También contra argumentas

Ahora bien ¿Por qué son tan importantes?

Te ayudan a:

* Construir una identidad discursiva
* Hacer evidente tu posición
* Generar empatía
* Definir el tono / registro
* Establecer credibilidad
* Crear un discurso atrayente

Una discusión sobre la experiencia como elemento de argumentación, es que cada uno tiene experiencias que no probablemente son compartidas y que pueden tener un peso desproporcionado a favor o en contra ¿Cómo se balancea lo anterior en términos de la argumentación?

Para evitar eso es necesario recurrir a las experiencias de otros con los que coincides o que coinciden contigo, y es necesario buscar a esos otros (en charlas, videos, textos, gráficas, memorias históricas).

Cuando te encuentras con otros casos que se posicionan, el argumento se hace más fuerte.

“El café da insomnio”, puedes decirlo y tratar de convencer a los demás de que así es, pero difícilmente lo harás si sólo das argumentos directos, tuyos. Si por el contrario buscas otros casos de personas a las que el café les da insomnio, revisas las coincidencias y diferencias entre esas personas y tú, las organizas e identificas esas variables y las presentas para apoyar tu postura, seguramente habrá más personas que coincidan contigo en que el Café “da insomnio” y especificar el resultado: El café puede dar insomnio dependiendo de: la cantidad, la hora, las actividades.

Las experiencias propias tienen diferencias por tus creencias, emociones y valores, pues se interpretan desde la individualidad. ¿Qué es necesario para evitar creer que tus experiencias son superiores o inferiores a las de otros como fuente de argumentación?

Reconocer que todos tienen experiencias. Que siempre hay alguien que ha pensado o creído algo similar a ti y que no eres el único.

Plantearte preguntas más allá de ti: ¿por qué alguien más pensaría esto que estoy pensando? Eso te ayuda a ver que eres un caso. Que estás ante ciertas circunstancias que te han llevado a pensar así. Que ante todo hay variables.

Es importante observar que no importa el lugar o asunto sobre el que se dialoga, cuando quieres hacer que tu mensaje llegue a los interlocutores en ocasiones las experiencias los hacen más receptivos pues llega a las emociones, a vivencias compartidas o similares.

Un recurso muy común en la argumentación es el de falacia ¿Qué tipo de falacias son comunes al argumentar desde la experiencia y cómo puedes evitarlas?

Hay veces que notas “pistas” en los demás, mismas que te permiten identificar si sabe de lo que habla, o si le está dando vueltas al asunto sin fundamentar su opinión.

Estas pistas las puedes notar cuando alguien:

* Desacredita un argumento por desacreditar a la persona que lo da.
* O al revés cuando acepta un argumento solo por identificar a quien lo da como una autoridad.
* Establece dicotomías falsas y exageradas sin considerar los otros muchos escenarios que hay.
* Hace lo que se conoce como “falacia anecdótica” cuando por un caso generalizan al resto. Por ejemplo “el chocolate saca granitos”: y puedes saber que alguien comió chocolates durante toda la secundaria y nunca le salió un solo granito.

¿Cómo distinguir cuándo es pertinente recurrir a la experiencia cómo fuente de argumentación?

Recuerda que siempre compartes tu experiencia al argumentar, sólo que compartir tus experiencias directas tiene diferentes efectos que compartir tus experiencias indirectas (lo que has visto, escuchado o leído de otros).

Es pertinente compartir tu experiencia (directa) cuando:

* Quieres dejar clara tu motivación e interés por un tema.
* Los efectos van a tener un impacto en ti mismo.
* Quieres ampliar lo que has encontrado a través de tu experiencia indirecta y lo quieres ejemplificar con tus vivencias.
* Conoces a tu audiencia/lectores y sabes que esa puede ser una manera de atraer su atención.

Cuando recurres a tus experiencias directas, tienes la posibilidad de encontrar otras experiencias que se entrelacen y entonces conseguirás que esas experiencias indirectas también formen parte de los argumentos que sustenten tus opiniones, pues encuentran coincidencias, similitudes que de forma favorable inclinarán las posturas.

¿Las experiencias pueden ser mejores fuentes de argumentación en un debate en comparación con otras?

A diferencia de un texto argumentativo que es planeado, escrito, corregido, incluso reescrito y luego (a veces mucho tiempo después) es leído, comentado, criticado o reconocido, un debate ocurre “al momento” y lo que ahí se diga generará reacciones inmediatas.

Eso hace que el debate esté cargado de tensión y emocionalidad, pues es el encuentro de posturas contrarias, un combate ideológico y si bien, en un debate se puede apelar más a las experiencias directas para estar en constante vinculación con los que te escuchan, no es de lo más conveniente abusar de ese recurso, pues puedes caer en falacias anecdóticas, en el ensimismamiento y dejar de lado a todos los demás.

Regresando a los ejemplos de la comida. Imagina que estas decidiendo el sabor del siguiente producto que crearás en tu fábrica y estás en junta debatiendo si incluirle o no leche. Entonces alguien que es intolerante a la lactosa argumenta que no deberías hacerlo a base de leche y para convencer al equipo relata su experiencia directa con la leche. Situación que logra conmover y preocupar al equipo.

Por otro lado, alguien con una opinión contraria, presenta datos sobre estudios en los que se muestra que el consumo de leche en muy pequeñas cantidades no produce efectos aún en quienes son intolerantes a la lactosa. Y eso equilibra al equipo, que ahora no sabe si decidir a favor o en contra.

Y entonces, una tercera persona presenta 3 casos de consumidores que sufrieron los efectos de la lactosa al consumir una golosina “con poca leche” y por los efectos que experimentaron demandaron a las compañías productoras. Después de estos argumentos, el equipo llegó a una resolución.

En el caso anterior la experiencia directa del primer trabajador permitió establecer un vínculo con los demás, pero éste se afianzó cuando el otro trabajador puso en escena las experiencias de otros, más datos.

Es importante considerar las opciones que tienes para debatir una idea, para defender una postura; siempre será necesario que encuentres el equilibrio en la utilización de argumentos positivos para evitar que los argumentos negativos o contrargumentos inclinen la balanza.

Suele pensarse que recurrir a la experiencia como fuente de argumentación demuestra menos habilidad para argumentar en comparación con otras fuentes de argumentos. ¿Esta aseveración tiene sustento? ¿Por qué?

Más que hablar de habilidades argumentativas, usar tus experiencias directas para justificar tu postura define tu estilo discursivo, puedes ser más o menos narrativos y la narración también es una forma de argumentar, pues implica llevar al otro (los escuchas o lectores) a ese lugar desde el que estás hablando. Y esto exige preparación y conocimiento del otro (de los escuchas y lectores).

Por otro lado, argumentar utilizando experiencias indirectas, tomadas de lo que has visto, leído y escuchado de otros, también exige preparación.

Es decir, en ambos casos, la base de la argumentación está en “los otros” y cómo te relacionas con ellos.

En el caso de la presentación de experiencias directas la relación la estableces con los escuchas/los lectores.

En el caso de la presentación de experiencias indirectas, la relación la estableces con aquellos que te ayudaron a fijar tu postura (aquellos a quienes has escuchado, leído o visto).

Hablar de tus experiencias es hablar de tu privacidad: ¿cómo ayudar a expresar tus experiencias en público, sin falsear, ni exponerte?

Compartir tus experiencias directas como recurso para argumentar implica considerar a los escuchas y/o lectores. A los receptores de tus argumentos y evaluadores de tu postura.

Es importante que reconozcas la diferencia entre lo íntimo y lo privado para evitar ponerte en lugares incómodos.

Lo íntimo es eso que piensas, que sólo te expresas a ti mismo, que no involucra a nadie más que a tus ideas, tus pensamientos. Compartir algo íntimo implicaría compartir algo que ni siquiera has terminado por concretar contigo mismo, algo que puede cambiar, seguir evolucionando.

Lo privado es aquello que representa lo que piensas y te vincula con otros, por lo que debes tomar en cuenta que, si comentas algo de este nivel, estarás involucrando a alguien má, tu familia, tus amigos.

La indiscreción es el uso público de lo privado e incluso de lo íntimo, si eres indiscreto con algo de tu intimidad o privacidad, otros posiblemente lo serán.

Debes considerar que con este tipo de decisiones puedes principalmente lastimar a quien quieres o quedar incluso expuesto en situaciones incómodas que después no querrás explicar o que se tenga que profundizar en ello.

Una percepción clara entre las personas en los debates tiene que ver con el toque humano que las experiencias proveen y la empatía que despiertan. Las personas que generan esta conexión emocional con su audiencia suelen tener una ventaja al debatir ¿Eso significa que sería conveniente ampliar tu uso de experiencias en los debates?, ¿cuáles son tus consideraciones al respecto?

Debe haber un balance entre las experiencias directas e indirectas, entre considerar a los que te escuchan y también a aquellos que han influido en ti. Desarrollar empatía está bien, pero de igual manera debes utilizar otras formas de argumentación, para no caer en falacias, para incitar al diálogo, a la crítica y no sólo utilizar el sentimiento.

Parte de la habilidad de un debate es que pareciera que los participantes muestran gran habilidad en el momento para improvisar. Sin embargo, lo cierto es que los debates tienen mucha preparación y ensayo detrás para lograr eso ¿Qué estrategias tiene para lograr una buena preparación en un debate?

Regularmente previo a un debate se indica el o los temas de los que se espera que se hable y lo que se puede hacer es:

-Primero, sentarte a charlar contigo mismo para reconocer la relación con el tema, identificas lo que definitivamente no aceptas de la cuestión, aquello con lo que estarías en contra. Tomas notas, te grabo en audio, piensas en voz alta.

-Identificas a gente que piensa como tú o lo contrario a lo que piensas, primero acudes a gente cercana, colegas, amigos y familiares, y luego a personas que han opinado sobre el tema, ya sea porque han escrito, investigado, o hablado el respecto.

-Una vez que tienes las notas sobre lo que piensas y lo que piensan otros, armas tus argumentos, utilizas tanta información como te sea necesario para que lo que piensas se vea que no sólo lo piensas tu o no sólo es intuición de varios, sino que ha sido estudiado o revisado por otros.

Al hablar de recomendaciones, cómo tejer la experiencia dentro del argumento.

Sitúate en el campo de lo escolar, imagina que un profesor te pide que decidas entre un examen o una exposición para ser evaluado. Seguramente habrá compañeros que consideren que un examen es mejor alternativa que una exposición, y compañeros que crean lo contrario, y como el profesor sólo aceptará una alternativa debes convencerlo de por qué ésa que valoras mejor es más pertinente.

Seguro habrá quien diga que no le gustan los exámenes porque se pone nervioso, y es un argumento válido, pero no será suficiente, pero sí puede ser el punto de partida para crear argumentos más sólidos.

* Contar cuántos son los compañeros que se ponen nerviosos al hacer un examen y graficarlo.
* Buscar los motivos por los que los compañeros se ponen nerviosos y explicitar los que se comparten entre más miembros del grupo.
* Buscar algún estudio en el que se haya investigado por qué los estudiantes se ponen nerviosos en los exámenes.
* Cruzar esos resultados con los que encuentras entre los miembros del grupo.

O bien generar otros argumentos asociados al tiempo de preparación o los efectos de obtener una calificación negativa en un examen, en cuyos casos, partir de los relatos es la clave para buscar coincidencias entre compañeros y estudios fuera de tu entorno de aula.

¿Qué se recomienda a los alumnos cuando exponen sus posturas y opiniones?

Posicionarse y opinar sobre aquello con lo que han tenido experiencia, sobre lo que conocen. Si no la han tenido, preguntarse cómo su opinión puede influir en otros, qué impacto tendrá.

Antes de emitir tu opinión definitiva, debes escuchar o leer otras posturas. Identificar dónde se encuentra tu opinión entre todas las posturas que has leído o escuchado.

Reconocer en qué se parecen las posturas, en qué no, por qué se parecen o no.

Debes recordar que mientras más experiencias directas e indirectas consideres al momento de opinar, tu postura será más fuerte, creíble y tomada en cuenta.

Se agradece a la Maestra Paola, pues ha brindado herramientas muy útiles, recuerda que el panel de discusión suele realizarse en diversos foros para discutir temas de interés social, el propósito es que tengas estrategias útiles para que utilices adecuadamente los argumentos y logres, incluso, a través de las experiencias directas o indirectas armar argumentos razonables cuando platicas, discutes o das una opinión.

**El Reto de Hoy:**

Si quieres leer otros ejemplos o reforzar algunos de los contenidos que has aprendido revisa tu libro de texto.

**¡Buen trabajo!**

**Gracias por tu esfuerzo.**