



DIRECCIÓN GENERAL DE EDUCACIÓN
TECNOLÓGICA INDUSTRIAL Y DE SERVICIOS

Dirección General de Educación Tecnológica Industrial y de Servicios No.166

Centro de Estudios Tecnológicos Industrial y de Servicios No.166

“Carmen Serdán Alatraste”

Guía de Estudios del Turno Matutino

Guía de Lógica.

Elaboro: Jorge Horacio Arredondo Pastor

Alumno: _____

Grupo: _____ No. de control: _____

1. ¿Qué es lógica?

2. ¿Qué estudia la lógica?

3. ¿Relación la lógica con las demás asignaturas que cursas? ¿Por qué?

4. ¿Para qué sirve la lógica en la vida cotidiana?

5. ¿habías escuchado o tenido algún tipo de acercamiento con la lógica? Si tu respuesta es sí, explica como fue.

6. Subraya la alternativa correcta en las siguientes preguntas:

Los actos de habla son:

- a. Formas de expresar algo.
- b. El contexto de la interacción
- c. Enunciados que realizan una acción

7. Momento del acto del habla en el cual la idea expresada es entendida por el receptor.

- a. Locutivo
- b. Ilocutivo
- c. Perlocutivo

8. Acto del habla en donde se manifiesta la respuesta o efecto del receptor.

- a. Locutivo
- b. Ilocutivo
- c. Perlocutivo

9. Acto del habla en donde se manifiesta la intención del emisor.

- a. Locutivo
- b. Ilocutivo
- c. Perlocutivo

10. Uno de tus profesores te comenta lo siguiente de tu trabajo en clase: "Te felicito, has hecho un excelente trabajo". Su expresión corresponde al siguiente acto de habla.

- a. Representativo
- b. Directivo
- c. Compromisorio
- d. Expresivo
- c. Declarativo

11. Es el lenguaje que complementa al lenguaje verbal:

- a. Lenguaje no verbal
- b. Lenguaje oral
- c. Lenguaje escrito

12. ¿Las personas tenemos diferentes intenciones al comunicarnos? ¿Porque? _____

13. Analiza las siguientes expresiones y contesta las preguntas:

¡Buenos días! o Discúlpame si te ofendí

a) ¿Es lo mismo?

b) ¿Tienen la misma intención?

14. ¿Las personas podemos producir efectos (o formas de actuar) en los demás?

¿Por qué?

15. ¿Hay palabras que lastiman cuando se dicen?

¿Por qué?

16. ¿Porque Alejandra se enoja cuando Mario le dice “hueles mal”?

17. Explica la intención que tiene Mario al decir. Te prometo no decir nada más al respecto.

18. ¿Un gesto puede causar efectos también? Si es así ¿Cómo cuáles?

19. ¿Las señas tienen significados que afecten a los demás?

20. Imaginemos que dos personas estás hablando y una de ellas tiene los brazos cruzados y los pies moviendo insistentemente.

¿Qué da a entender?

Responde las siguientes preguntas:

21. Cuando un vendedor llega y nos halaga, ¿Con que intención crees que lo haya hecho?

22. ¿Qué intenciones tendrán las personas al argumentar? Menciona todas las que se te ocurran

23. ¿Qué relación existe entre el contexto donde argumentamos y la intención con la que se argumenta?

24. ¿Es válido intentar ganar una discusión sabiendo que estamos equivocados? ¿porque?

25. ¿Porque será importante la dimensión ética a la hora de argumentar?

26. “ Las premisas pueden ser juicios universales o particulares, o simples razones; además puede haber una, dos o más premisas en un argumento dependiente de su estructura y lo complicado de este”.

Se debe aclarar que los juicios son los actos mentales de las premisas.

En cambio, la **conclusión** es el **“enunciado o juicio que establece la idea final del argumento...La conclusión es la afirmación que la otra persona acepte y es verdadera si son correctas las premisas que las fundamentan, y si no es así, es muy probable que haya un error en el razonamiento”**.

En un argumento puede existir una, dos o varias conclusiones dependiendo también de la estructura de este.

Para la lógica y la filosofía **las premisas son aquellas proposiciones que anteceden a la conclusión**. Esto quiere decir que dicha conclusión deriva de las premisas, aunque estas pueden ser falsas o verdaderas, anota cuales son las premisas y la conclusión:

()”A los seres humanos les gusta el mar”.

()”Facundo es un ser humano”

()”A facundo le gusta el mar”

27. Analiza el siguiente argumento y llena el cuadro, con lo que se indica, situando cada sección donde corresponde de manera correcta los componentes del siguiente argumento:

“Cinco mil mujeres entrevistadas alrededor del mundo señalan haber tenido remordimientos después de abortar. Por lo tanto, probablemente, todas las mujeres que abortan tienen remordimiento después de esta acción”

Problema o pregunta	
Razones o premisas	
Respuestas, solución o conclusión	
Expresiones indicadores	
Garantía	
Respaldo	
Reserva	
Moralizador	

Da respuesta al siguiente cuestionario subrayando la respuesta correcta.

28. Es la tesis que se va a defender, el asunto a debatir, a demostrar o a sostener en forma oral o escrita. Expresa la conclusión a la que se requiere arribar con la argumentación.

a. La aserción en el modelo de Toulmin

b. La evidencia en el modelo de Toulmin

c. La reserva en el modelo de Toulmin

d. El respaldo en el modelo de Toulmin

29. Considera que en un "argumento" en una estructura compleja de datos que involucra un movimiento que parte de una evidencia (grounds):

- a) Immanuel Kant
- b) Irving Copi
- c) Aristoteles
- d) Toulmin

30. Habla de las posibles objeciones que se le pueden formular:

- a) Respaldo
- b) Reserva
- c) Cualificador modal
- d) Garantía

31. Es una estructura compleja de datos que involucra un movimiento que parte de una evidencia y llega al establecimiento de una aserción:

- a) Modelo argumentativo de Toulmin
- b) Argumento según Toulmin
- c) Intención argumentativa
- d) Argumento

32. ¿Cuál es el elemento principal del modelo de Toulmin?

- a) Reserva
- b) Aserción o tesis
- c) Garantía
- d) Respaldo

Actividad: Lee el siguiente texto: y contesta lo que se te solicita

El juego

Rosa y Mariana se observaron la una a la otra como si se encontraran en una batalla campal. Habían decidido verse a la hora del receso, en la parte más lejana de la escuela para llegar a un acuerdo. Durante meses habían mirado a Valentín, el chico nuevo de la escuela, y aunque no eran las mejores amigas tampoco estaban dispuestas a dejar su amistad por un chico.

Por eso decidieron llegar a un acuerdo.

- Las dos vamos a tener la oportunidad de acercarnos. Aquella que lo convenza se va a quedar con él. ¿Cómo ves? - dijo Rosa, con una sonrisa maliciosa que asustó un poco a Mariana.

- Me parece que no valdría la pena algo así. Es una mala idea-opinó Mariana, pero sabía que su amiga no era de las personas que aceptaba un no por respuesta.

- Otra vez con lo mismo. Yo lo vi primero pero no sé quién por "envidiosita" me lo quiere quitar. Así que en esta ocasión mejor aceptamos las condiciones de la apuesta. Pero ya no digas nada porque ahí viene...

Valentín pasó delante de ellas y no pudieron ocultar la sonrisa al ver al joven alto, aunque delgado; se notaba que hacía ejercicio y siempre olía a fresco. No era el más guapo, pero sí llamaba la atención de dos amigas que estaban dispuestas a todo por tenerlo.

Pasaron varios días para que Rosa se acercara a Valentín. Aplicó una estrategia clásica:

tirar algunos cuadernos como si se tropezara. Él notó que los cuadernos volaron en medio de la explanada y le ayudó sin preguntar nada.

-Fíjate por dónde caminas.

-Lo siento, es que ando como ida. De esas veces que uno quiere que se le cumplan los deseos que pide. Acaba de ser mi cumpleaños y pedí un deseo.

-Muy bien - le contestó Valentín un poco desconcertado de cómo lo miraba la joven

-, parece que tienes algo en el ojo.

- No, así son los míos de lo más normales. Los tuyos son muy bonitos.

- Muchas gracias, pero me estás poniendo incómodo. Valentín encogió los hombros y dio un paso atrás.

- Valentín, es que no sabes lo mucho que me gustas.... desde que te vi ya no puedo pensar en otra cosa. Estoy enamorándome.

Rosa no se percató de que Valentín ya se había ido despavorido. No tardó ni un minuto en desaparecer cuando caminó hacia la puerta del salón audiovisual de la escuela. A lo lejos se veía una Mariana preocupada del juego en que se metía.

Al otro día, Valentín se encontraba cerca de la biblioteca para regresar una novela que le encargaron leer en un proyecto de Lectura, expresión oral y escrita. Cuando la entregó a la responsable, miró de reojo a Mariana, quien llevaba el mismo libro que acababa de leer.

Valentín se acercó a decirle:

- Hola, veo que te gusta esa lectura. A mí me encantó porque habla de una chica que se enamora de su mejor amigo, pero él está enamorado de otra. Si te gustan las historias románticas te va a gustar.

-Si me llaman la atención, pero también he leído varias clásicas, como Drácula, Frankenstein y una novela contemporánea que se llama Déjame entrar. Todas son novelas de terror y he concluido que son mi género favorito -dijo Mariana con una sonrisa de oreja a oreja.

- Ya vi las películas también. A mí me gustan mucho más las películas que las novelas.

Las películas son escapes de la realidad y cada vez que las veo me siento como si viviera otra vida. ¿Te gustaría ir al cine conmigo?

La pregunta le cayó de golpe a Mariana, que no se esperaba una reacción de esa naturaleza. Se quedó muda de la impresión.

- No sé qué decirte. Déjame ver... mhh... Sí, ¿Cuándo?, ¿a qué hora?, ¿dónde?

- Donde tú quieras. Eres mi invitada.

A partir de ahí Mariana y Valentín comenzaron a salir continuamente. La química que había entre ellos era notoria y al parecer todo fluyó rápidamente. No fue hasta que Rosa se armó de valor para acercarse a Valentín fuera de la escuela en el lugar donde él esperaba a Mariana justo antes de que ésta llegara.

- ¿Puedo decirte algo, Valentín? -preguntó Rosa, y él solo se encogió de hombros-

Sólo te pido que me escuches: Mariana y yo nos pusimos de acuerdo para ver a cuál de las dos le hacías caso. Yo no pude quizás porque me puse nerviosa, pero ella lo consiguió. Ahora son novios, pero, supongo que no te dijo esto... ¿o sí?

- Claro que me ha dicho - mintió Valentín, que en ese preciso momento experimentaba una incomodidad.

- ¿En serio? - preguntó Rosa, y se sintió una tonta al ver que no surtían efecto sus palabras. En ese momento una mano recorrió su hombro haciéndola reaccionar.

Mariana estaba detrás de ella.

- ¿Qué haces aquí? - le preguntó con un tono de voz que denotaba coraje.

- Nada. Sólo vengo a contar la verdad, pero creo que ya te adelantaste.

Mariana agachó la cabeza como primera reacción. Valentín esperaba una respuesta, pero se quedó en silencio.

- Quizás era momento de decir lo que realmente sucedió.

33. ¿Por qué es importante convencer a una persona?

34. ¿Usar el chantaje o la fuerza es válido para convencer a una persona?

35. ¿Crees que las mujeres deben ser las primeras en declarárselas a un chico?, ¿Por qué?

36. ¿Cuál de las dos convenció mejor a Valentín?

37. ¿Utilizar argumentos es mejor que no hacerlo?

38. ¿Es más fácil convencer o persuadir? ¿Hay alguna diferencia entre las dos?

39. ¿Es necesario argumentar para conseguir lo que queremos?

40. ¿Cuándo hay que decidir la verdad para que los problemas no se hagan más grandes?

41. ¿Podemos argumentar con mentiras?, ¿Por qué?

Actividad. Lee el siguiente texto: resuelve lo que se presenta a continuación

SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA ESCRITURA

En el origen de la escritura están implicados un saber hondísimo y un afán altísimo: el saber es sabernos mortales y el afán es vencer a la muerte. Conciencia de la importancia, conciencia de muerte y afán de inmortalidad están reunidos en el origen del lenguaje. Idear unos símbolos parecidos a lo que se quería significar con ellos (ideogramas) o idear unas muescas con la punta de un palo sobre una tablilla de arcilla fresca (escritura cuneiforme), o un alfabeto o un abecedario o un sistema binario a base de ceros y unos es ya un asunto secundario. El paso genial, quizá el paso más genial de cuantos ha dado la humanidad, porque por él pasamos de la prehistoria a la historia, fue la invención de la escritura.

Y hoy, a milenios de ese origen, ¿por qué escribir? Los motivos siempre son y serán los mismos: quien escribe cree que posee algo valioso: una idea, un testimonio, su muy particular manera de ver las cosas o de soñarlas, y quiere salvarlo de la muerte; pero no sólo: quiere además ofrecerlo a los otros, porque la escritura es también un acto de generosidad. Gracias a ella es por lo que el ser humano de hoy -biológica y fisiológicamente idéntico al primer homo sapiens- resulta totalmente distinto del homo sapiens: sólo piénsese en las diferencias sociales, culturales, espirituales que nos distinguen de nuestros ancestros.

Estas diferencias, el sostén de nuestro ser histórico, se deben a la generosidad que sigue brotando de la escritura. La escritura es la columna vertebral de lo humano. Lo que somos bueno y malo, lo que hemos alcanzado bueno y malo, sería inconcebible si nos hubiéramos quedado en una cultura solamente oral.

Pero la importancia de la escritura no es sólo ontológica: a ella debemos nuestro ser, también de ella dependen innumerables de ventajas de carácter individual y práctico.

Quien escribe no sólo plasma sus palabras, las organiza y las aclara, sino que se plasma a sí mismo: uno se ve en lo que escribe, uno se descubre en el texto; al escribir no sólo organizan las palabras, uno organiza su cabeza: el aclarado es uno. Al objetivar el pensamiento, al escribirlo, se piensa más fácilmente, pues se dialoga con uno mismo, se reflexiona. Al escribir uno descubre que sabía más de lo que creía saber, pues la escritura nos hace introspectivos y al explorarnos resulta que tenemos más de lo que suponíamos, porque escribir no sólo nos permite fijar la atención o activar la memoria trayendo al papel nuestros recuerdos, sino que nos permite inventar, imaginar, descubrir aspectos que jamás habíamos considerado:

Escribir nos permite sabernos.

Escribir también es un arma. Un arma defensiva y ofensiva; un modo de poner los puntos sobre las íes, de establecer nuestras diferencias o nuestros acuerdos, de marcar a los otros sus límites, de pelear por nuestros derechos, de convencer, de disuadir. La palabra escrita es un instrumento de seducción, pues lo mismo es eficaz para la conquista amorosa que

para la persuasión política. La escritura es poder.

En fin, por muchas razones es importante la escritura, pero para mí, escritor, al fin y al cabo, es sobre todo porque escribiendo hago más posibles las mejores cosas de la vida y si no, con escribirlas basta, pues es como si las hubiese vivido.

Responde las siguientes preguntas:

42. ¿Cuál es el argumento principal que presenta el texto? _____

43. Enumera, a continuación, los subargumentos o argumentos subsidiarios que refuerzan en el argumento principal que se presenta en la lectura: _____

Construye un contraejemplo para cada uno de los siguientes planteamientos.

44. Todos los policías fuman.

Contraejemplo: _____

45. La mayoría de los perros son bravos.

Contraejemplo: _____

46. A muchos adolescentes solo les gusta estar en redes sociales.

Contraejemplo: _____

47. Ningún animal es dócil.

Contraejemplo: _____

48. No hay ninguna cura efectiva para el dolor de cabeza.

Contraejemplo: _____

49. Todas las materias son aburridas.

Contraejemplo: _____

50. Las ciudades de Latinoamérica son peligrosas por una alto índice de criminalidad.

Contraejemplo: _____

51. Todos los hombres son unos golpeadores.

Contraejemplo: _____

52. Todas las mujeres son celosas.

Contraejemplo: _____

53. Los perros son más cariñosos que los gatos.

Contraejemplo: _____

I. Dibujando una línea, relaciona las dos columnas. Empareja cada regla que se debe cumplir un argumento para estar seguros que logara su propósito y la definición correcta.

54. Regla de relevancia	No se desvía a temas distintos del tema seleccionado para el discurso.
55. Regla de modo	Estamos seguros de la veracidad de la información que proporcionamos.
56. Regla de cantidad	Proporciona la información justa para sostener el argumento.
57. Regla de cualidad	El argumento está estructurado de manera clara, precisa, ordenada y sin ambigüedades.

Actividad: Lee la lectura “Los tres filtros” y después responde las preguntas

Los tres filtros.

Un discípulo llege apresurado a casa de Sócrates y dijo:

-Un maestro, un amigo tuyo hablo mal de ti y dijo:

Sócrates lo interrumpió diciendo:

-Espera, ¿ya pasaste por los tres filtros de lo que me vas a decir?

- ¿Los tres filtros?

Si, replico Sócrates. El primero es verdad. ¿Examinaste si lo vas a decir es cierto?

-No, sé lo escuche decir a unos vecinos...

Pero al menos lo habrás pasado por el segundo, que es la bondad. ¿Lo que vas a decir es bueno?

-No, es todo lo contrario.

¡Ah!,interrumpió Sócrates, vamos al último filtro ¿Es necesario que me lo cuentes?

-Para ser sincero, no, no es necesario.

Entonces, sonrió el sabio, si no es verdadero ni bueno ni necesario, mejor olvídale.

58. ¿Crees que Sócrates tiene claras ciertas reglas para no caer en discusiones sin sentido? ¿Sí? ¿No? ¿Por qué? _____

59. ¿La historia ofrece buenas razones para respetar reglas y criterios en el intercambio dialógico?

¿Sí? ¿No? ¿Por qué? _____

60. ¿En el intercambio de información es importante aplicar ciertos criterios, como en el caso de Sócrates?

61. ¿Qué opinas acerca de la información que tiene que ser verdadera, buena o necesaria?

62. ¿El texto refleja situaciones reales de nuestros contextos, en las que no se respetan reglas de dialogo e información?

63. ¿Identificas los momentos de diálogos de críticos, en situaciones reales de nuestros contextos? ¿Sí? ¿No? ¿Por qué?

64. ¿Aplicas las reglas de las discusiones pragmadialecticas? ¿Sí? ¿No? ¿Por qué?

Recuerda que: De acuerdo con J. Searle, los actos ilocutivos se clasifican en cinco categorías, tomando en consideración la función de los verbos que se emplean cuando nos expresamos:

Acto de habla Definición y ejemplos

Asertivos o representativos

Son los que dicen algo acerca de la realidad, es decir, en un enunciado donde se afirma o se niega la veracidad del enunciado.

1.-El teatro estaba lleno

2.-Hoy es viernes

3.-El año tiene cuatro estaciones

Directivo el emisor pretende que el oyente haga una acción o bien pretende influir en su conducta como invitar, obligar, pedir, preguntar, etc.

1.-No te olvides de cerrar con llave.

2.- ¿Cómo te llamas?

3.-Te invito al cine.

Compromisorios El emisor se comprende con su oyente para llevar a cabo una acción en el futuro como garantizar, jurar, prometer, etc.

1.-Si tengo tiempo pasare a saludarte.

2.-Te juro que no te vuelvo a engañar.

3.-Prometo no volver a fallar.

Expresivos por medio de estos, el hablante manifiesta sus sentimientos, estados de ánimo o sus actitudes. A través de estos actos podemos felicitar, agradecer, saludar, quejarse, etc.

1.-Me duele la cabeza

2.-Lo siento mucho, no quería molestarte.

3.- ¡Muchas felicidades!

Declarativos Actos que crean un nuevo estado de cosas en el mundo por medio de la palabra como despedir, nombrar, rendirse, etc.

1.-Queda rescindió este contrato.

2.-Los declaro marido y mujer.

3.-Los sentencia a 10 años de prisión

Un acto perlocutivo: Es la reacción o efecto que provoca dicha emisión en el interlocutor (como convencer, interesar, calmar, alegrar, enojar, obligar, responder, etc.) El efecto varía de acuerdo con el sentimiento que produce, por ello debemos ser responsables y tener en cuenta de que manera afectan los mensajes emitidos en una conversación entre las personas.

a) Actos de habla (visuales).

Has escuchado alguna vez la frase "una imagen dice más que mil palabras" algunas imágenes pueden transmitir argumentos cuando se tornan actos comunicativos comprensibles, es decir, deben ser lo más claro posible. El lenguaje icónico es un sistema de representación tanto lingüístico como visual. Se habla de lenguaje icónico al tratar la representación de la realidad a través de las imágenes. Dentro de este lenguaje encontramos imágenes que cumplen la función de signo. Los diferentes signos de prohibiciones en una ciudad pueden calificarse como un acto de habla ilocucionario directivo: **no fumes, no te estaciones en un determinado lugar, no des vuelta a la derecha o a la izquierda según sea el caso**, es decir todas las diferentes imágenes con señalamientos tienen un significado de prohibición.

Ejemplos de este tipo de actos no verbales:



b) Actos del habla (Gestuales)

Son los movimientos del rostro, de las manos, o de otras partes del cuerpo con que se expresan diversos afectos del ánimo. Dicho de otra forma, son mensajes que se hacen sin necesidad de hablar al usar nuestro cuerpo de forma consciente o inconsciente.

Algunos ejemplos son los siguientes:



