

Planning Instruction

Argumentative Instructional Components

Planning Instruction	Understanding Genre Criteria	
Instructional Components Teacher Notes Writing Process	Clipboard Clouds Did I? Genre Vocabulary Inter-Rater Chart Peer-Editing Clock Prompt	Results Chart Scoring Guide (Rubric) Windowpane Understanding the Criteria

Acquiring Genre Literacy

<p>About the Genre: <i>Admit Slip</i> Brainstorming Topics Persuasive Techniques Point of View Target Your Audience</p> <p>Building on Background: Active Listening Conflict Resolution Emotion vs. Rationality Journals Mini-debates Persuading Me</p> <p>See MGR: <i>Students as Authors</i></p> <p>Teacher-modeled Writing: Student Sample Teacher Sample</p> <p>Language Frames: Frames Genre Language Patterns</p> <p>Organizers & Outlines: Big Picture Outlines (3)</p>	<p>Text Connections: <i>See MGR</i> <i>Catchers, Cubes & Maps</i> <i>Bloom's Cube</i> <i>Expository Catcher</i> <i>Expository Cube</i> <i>Response to Text Cube</i> <i>Summary Cube</i></p> <p><i>Critical Questioning (Any)</i></p> <p><i>Main Idea (Any)</i></p> <p><i>Paraphrasing (All)</i></p> <p><i>Reader's Response (Any)</i></p> <p><i>Reading Strategies (Any)</i></p>	<p>Grammar & Vocabulary See MGR: <i>Author Bias</i> <i>Active Voice</i> <i>Activity Board</i> <i>Complex Sentences</i> <i>Conjunctions</i> <i>Fact vs. Opinion</i> <i>Pronouns (Word Sort)</i> <i>Third Person</i> <i>Transitions</i> <i>Vocabulary Notebook</i></p>
---	---	--

-Italics denotes Multi-genre Resources



Ensayo Argumentativo

Definición breve:

Un ensayo argumentativo incluye dos puntos de vista opuestos sobre un solo asunto. El escritor se dirige a un público específico, respalda su posición con evidencia y razonamiento.

Notas del maestro



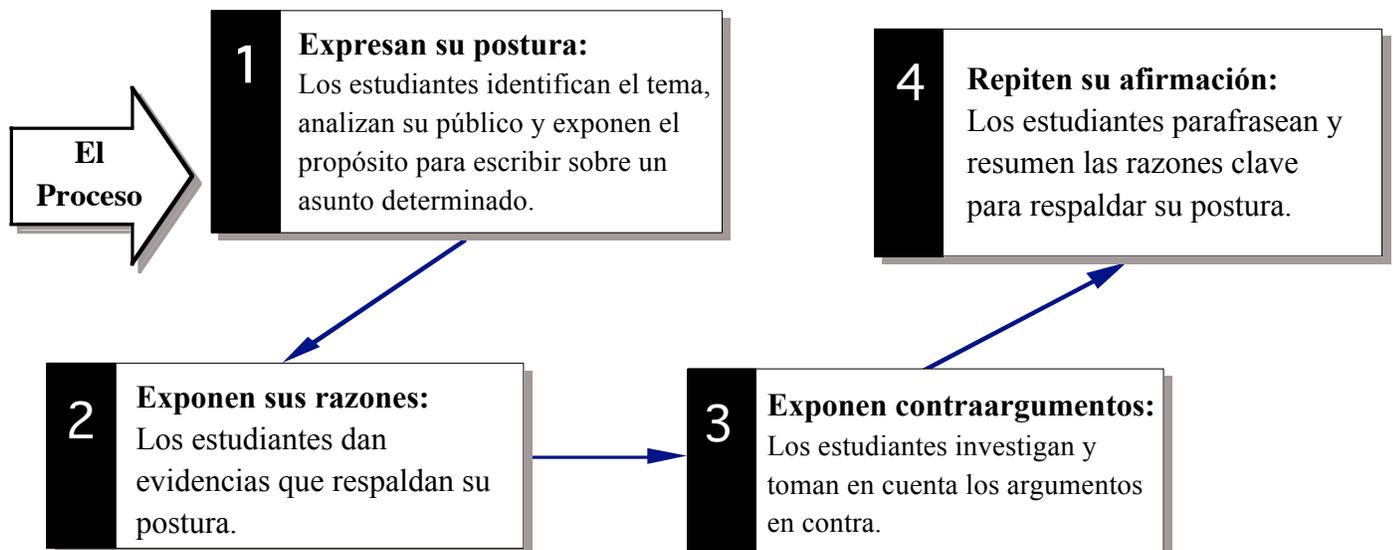
El contexto: dónde/cuándo/ por qué

- Requisito básico para la universidad
- Promueve el pensamiento crítico
- La escritura argumentativa es indispensable en el mundo laboral.

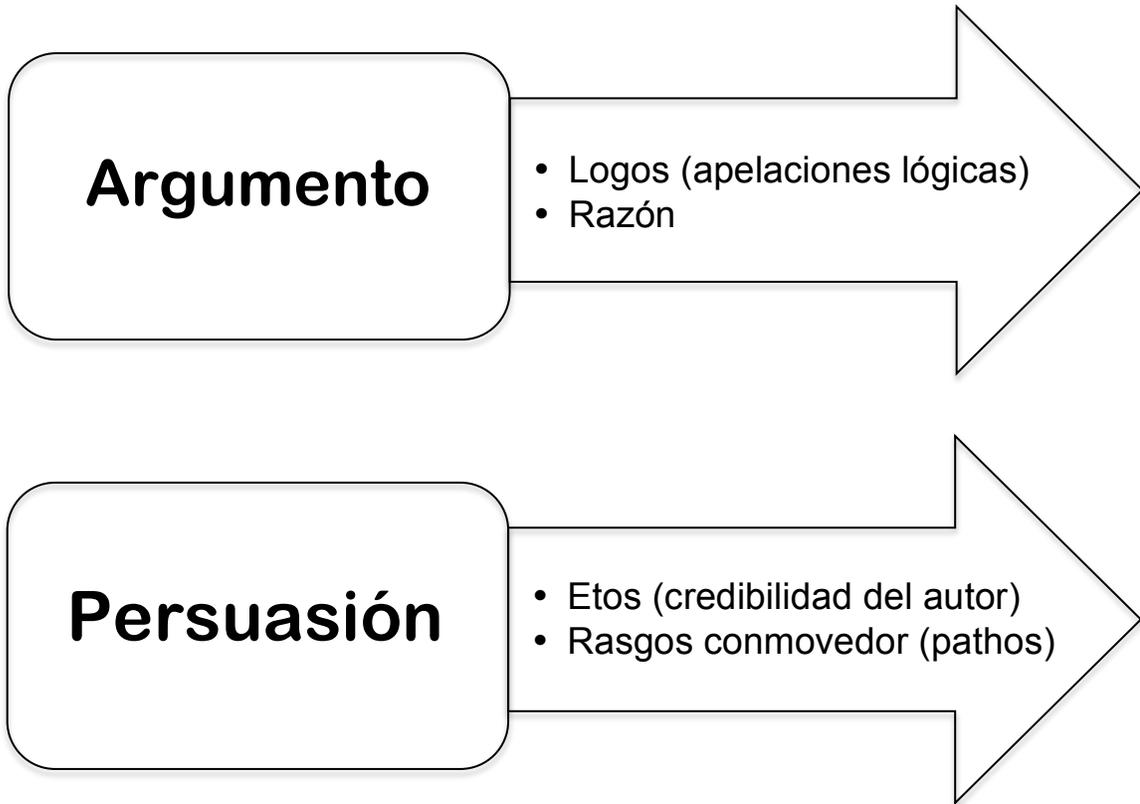


La motivación del escritor: ¿y qué?

- ¿Por qué el lector debe interesarse en este texto?
- ¿Qué podemos aprender del texto?
- ¿Hay contradicciones en los puntos de vista del texto?
- ¿Es algún aspecto del texto particularmente persuasivo?



Argumento en comparación a la Persuasión



Argument en comaración a Persuasión

“Con sus raíces en la oralidad, la retórica tiene una preferencia para observar a un público en particular. Aristóteles dijo: ‘Lo persuasivo es persuasivo para alguien’. En contraste con la retórica, la escritura tiene una preferencia por un público abstracto o una concepción generalizada del público. Por esta razón, un público en particular puede ser persuadido, en cambio un público universal debe ser convencido, un público en particular pueded ser abordado a través de valores, en cambio el público universal (que trasciende valores parciales) debe ser abordado con hechos, verdades y conjeturas”.

- Miller & Charney

Llevando a cabo mini debates

El propósito de esta actividad es usar las aptitudes para el debate oral con el propósito de fortalecer los trabajos escritos. En la publicación de mayo del 2004 del *Journal for Adolescent and Adult Literacy, From dialogue to two sided argument: Scaffolding adolescents' persuasive writing*, los autores se refieren al informe de calificaciones en la escritura de 1998 del *National Assessment of Educational Progress* (Evaluación nacional del progreso educacional), el cual indica que el 55% de los estudiantes del grado 12 en los Estados Unidos tuvo una calificación menor a “suficiente” en una tarea de escritura persuasiva. El artículo sugiere que los maestros unan “las experiencias de argumentos dialogados y escritos” para que los estudiantes mejoren su “entendimiento metacognitivo de las reglas básicas del argumento”.

Los autores también sugieren que aunque para los adolescentes es difícil escribir argumentos con dos puntos de vista, este mismo tipo de argumentos es fácil para ellos cuando son en forma oral. Al hablar de un tema antes de escribirlo les proporciona la oportunidad para analizar perspectivas alternativas, considerar contraargumentos y refutar los contraargumentos en un ámbito académico. Los autores de este artículo sostienen lo siguiente:

“Necesitamos colocar la escritura persuasiva dentro de un contexto significativo. La escritura es una actividad social –un medio para compartir ideas con los demás. Cuando colocamos la escritura persuasiva en el contexto del debate le proporcionamos al estudiante razones adicionales para escribir. Se transforma en un medio por el cual los estudiantes formalizan sus pensamientos, comparten sus ideas y reciben sugerencias y comentarios. Por ende, los estudiantes son motivados a examinar su escritura, la estructura y el impacto que ejercerá sobre los lectores”.

Asegúrese de revisar el significado académico de “argumento” y establecer reglas para la interacción de grupo. Un argumento es un proceso de meditación sobre el raciocinio para respaldar una afirmación; no es una disputa o una controversia. El objetivo es respaldar una afirmación y obtener un mejor entendimiento en temas complejos y multifacéticos; no poner a las personas a la defensiva. Cuando alguien se siente insultado deja de existir una interacción significativa.

Recursos retóricos comunes usados en la escritura argumentativa

- 1. Preguntas retóricas:** (usando una pregunta que no requiere respuesta)
¿Puedes creer lo que está sucediendo?
- 2. Lenguaje emotivo:** (usando lenguaje descriptivo)
Imagina que te dejan solo comiendo en una cafetería fría e inhóspita.
- 3. Estructuras paralelas:** (manteniendo iguales todas las formas verbales, sujetos etc)
Fueron a escalar, correr y nadar.
- 4. Patrones sonoros:** (p.ej., aliteración y asonancia)
En el silencio solo se escuchaba un susurro. (aliteración); Yo me moriré y la noche triste, serena y callada dormirá el mundo a los rayos de su luna solitaria. (asonancia).
- 5. Contraste:** (usando opuestos en lenguaje)
A veces debemos ser crueles para ser amables.
- 6. Descripción e imagería:** (p.ej., usando metáfora, símil y personificación)
Ella era alta como un árbol.
- 7. La ‘regla de tres’:** (repetir la misma idea de tres maneras distintas)
Te pregunto ¿es esto justo, es correcto, es equitativo?
- 8. Repetición:** (repetir una misma frase en un discurso o una composición)
En el discurso de Martin Luther King “Yo tengo un sueño”
- 9. Hipérbole:** (usando la exageración para dar efecto)
¡Eres más lento que una tortuga!
- 10. Anécdota:** (contar una historia para ilustrar un punto)
Yo recuerdo una vez cuando...

Writing Process for Argumentative Writing

<p style="text-align: center;">Introducing the Genre (Teacher-Guided)</p> <p>Baseline Writing</p> <p>About the Genre (Admit Slip, Brainstorming Topics, Introducing the Writing Style, Persuasive Techniques, Point of View, Target Your Audience)</p> <p>Building on Background (Active Listening, Conflict Resolution, Emotion vs. Rationality, Journals, Mini-Debates, Persuading Me)</p> <p>Genre Criteria (Clouds, Genre Vocabulary, Rubric, Understanding the Criteria, Vocabulary Notebook, Windowpane)</p>	<p style="text-align: center;">Unpacking the Genre (Teacher-Guided)</p> <p>Teacher-modeled Writing (Teacher Sample, Annotating Text, Language Frames, Grammar & Vocabulary, Organizers & Outlines)</p> <p>Scoring Writing (Student Sample, Inter-rater Chart, Peer-editing Clock)</p>	<p style="text-align: center;">Collaborating on Writing (Student-Guided)</p> <p>Text Connections <i>Catchers, Cubes & Maps</i> <i>Critical Questioning</i> <i>Main Idea</i> <i>Paraphrasing</i> <i>Reader's Response</i> <i>Reading Strategies</i></p> <p>Language Frames (Frames, Genre Language Patterns)</p> <p>Grammar & Vocabulary (See Arg and MGR)</p> <p>Organizers & Outlines</p>
<p style="text-align: center;">Organizing the Essay (Student-guided)</p> <p>Rough Draft (Prompt, Organizers & Outlines)</p>	<p style="text-align: center;">Editing & Revising (Student-guided)</p> <p>Editing & Revising (Did I? Peer-editing Clock)</p> <p>Writing Conferences (Results Chart)</p>	<p style="text-align: center;">Publishing (Student-guided)</p> <p>Publish Writing</p> <p>Presentations</p>

Understanding Genre Criteria

Tablero para ensayo argumentativo

Nombre _____

Clase _____ Fecha _____

Título

Sujeto:

Introducción

Demanda pensada

Público:

Ejemplos y hechos de apoyo

1.

2.

3.

Contra demanda

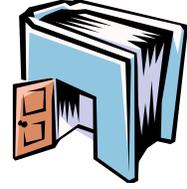
Contrapuntos

Conclusión: (repite la posición del escritor y resume los puntos importantes)

El hecho ¿y qué?:



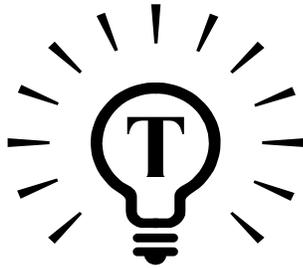
Vocabulario del género



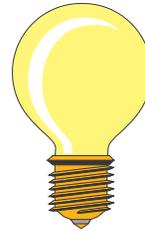
Termino	Definición	Ejemplo
Tesis	La idea central en un escrito; una propuesta que se mantiene por medio de un argumento	
Idea principal	Información importante que nos dice la idea general del texto	
Demanda	Demandar a través de la razón	
Demanda de oposición	Mostrar lo opuesto o el contraste	
Contrapuntos	Reafirmar la demanda original contrastándola con la demanda de oposición	

Iconos del género argumentativo

Tesis



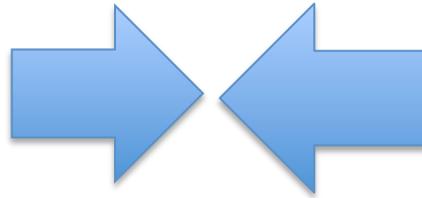
Idea principal



Demanda



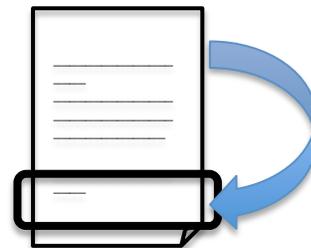
Demanda de oposición



Contrapuntos



Conclusión



Iconos de género, Página 2

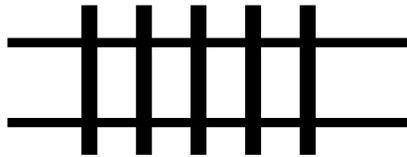
Pro



Contra



Transiciones



Ensayo argumentativo

Nombre

Clase

Escuela

Maestro

Sugerencia de escritura

Recuerda que un ensayo argumentativo:

- *se enfoca a un público específico*
- *incluye un gancho en la introducción*
- *reconoce puntos de vista diferentes al propio*
- *usa contrapuntos*
- *usa la razón, y algunas veces la emoción, para persuadir al lector*
- *repite la posición del escritor y resume los puntos importantes en la conclusión*

Escoge uno de los siguientes temas para escribir tu ensayo reflexivo:

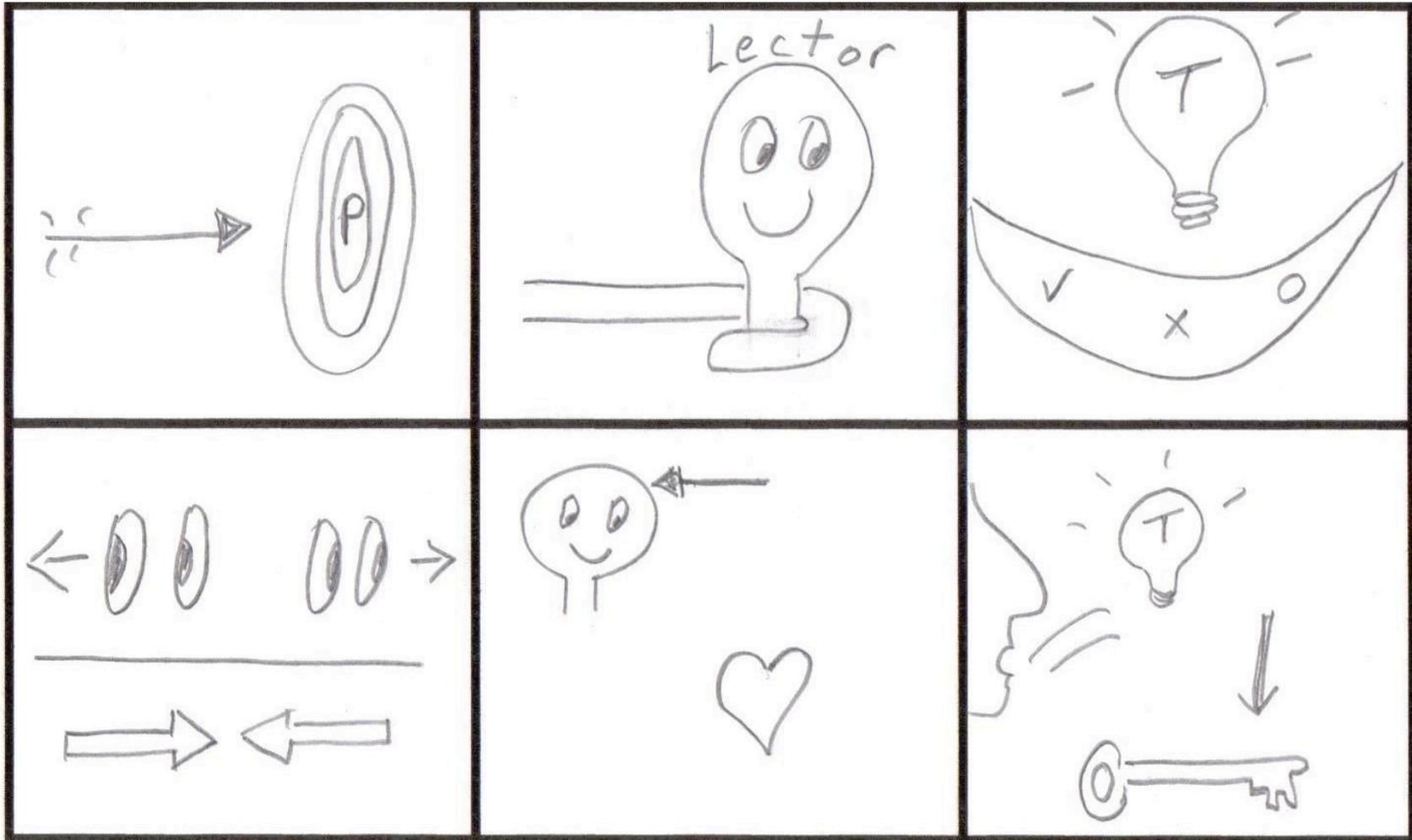
- ◆ Inmigración
- ◆ Racismo
- ◆ Trato diferencial entre hombres y mujeres
- ◆ Pobreza
- ◆ Aborto
- ◆ SIDA
- ◆ Mal trato a niños
- ◆ Otro: _____

Guión para la ventana, ensayo argumentativo

- 1. Identifica un público específico.**
- 2. Engancha al lector en la introducción.**
- 3. Conocimiento de la demanda**
- 4. Muestra puntos de vista opuestos y usa contrapuntos**
- 5. Usa la razón y algunas veces las emociones para persuadir.**
- 6. Repite la posición del escritor y resume los puntos claves.**

Ventana para: ensayo argumentativo

Ventana para: ensayo argumentativo



Acquiring Genre Literacy

About the Genre

Pensando en tópicos



**Asuntos
escolares**



Asuntos locales



**Asuntos
estatales**



**Asuntos
nacionales**



**Asuntos
globales**

Técnicas de persuasión: notas para el maestro

Anime a los estudiantes a analizar cómo son usadas las técnicas de persuasión en la publicidad. Las técnicas de propaganda o de persuasión apelan a lo emoción para manipular a la gente. Reforzar las habilidades de pensamiento crítico es lo mejor para resguardarnos de la propaganda. Guíe a sus estudiantes a encontrar ejemplos en los medios de las siguientes técnicas persuasivas:

- Nos informa: (Usa la razón para apelar a la lógica).
- Símbolos (palabras, diseños, lugares, música, etc.)
- Hipérbole (Usa lenguaje vago cuyos sonidos impresionan: ¡Lo más grande del mundo! ¡Lo mejor en este siglo!)
- Miedo (nos asusta: si no lo compramos algo malo puede suceder)
- Chivo expiatorio (culpar los problemas a un grupo o a un individuo)
- Humor (Usa el humor para entretener)
- Mentira (es realmente un engaño o estafa)
- Testimonio (¡Yo puedo avalar eso!)
- Repetición (Esto es el mejor producto. Esto es fantástico.)
- Insultar (Ese mentiroso no sabe de que esta hablando)
- Halago (¡Alguien tan inteligente como usted debe entender esto!)
- Soborno (Compre uno, recibe el otro gratis)
- Siga la corriente (todos están haciendo eso)
- Gente sencilla (Dice “nosotros somos gente del pueblo...”)
- Nostalgia (Recuerda los tiempos aquellos...)
- Sentimental (Usa imágenes tiernas como una madre o un bebe)
- Gente bonita (Usa el poder de la estrellas)
- Soluciones simples (Une muchos problemas a una sola solución sencilla)



Analizar anuncios

Fuente: _____ Producto/servicio: _____
Propósito persuasivo: _____
Público: _____
Tono:(circule) serio cómico urgente juguetón informativo
Técnicas/estrategias: _____

Mi respuesta crítica: _____

Fuente: _____ Producto/servicio: _____
Propósito persuasivo: _____
Público: _____
Tono:(circule) serio cómico urgente juguetón informativo
Técnicas/estrategias: _____

Mi respuesta crítica: _____

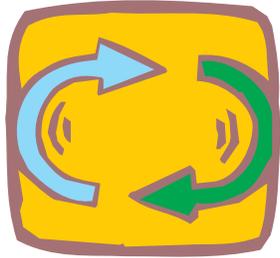
Fuente: _____ Producto/servicio: _____
Propósito persuasivo: _____
Público: _____
Tono:(circule) serio cómico urgente juguetón informativo
Técnicas/estrategias: _____

Mi respuesta crítica: _____

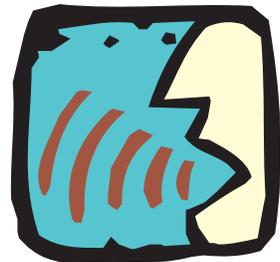
Técnicas de persuasión



Seguir la corriente



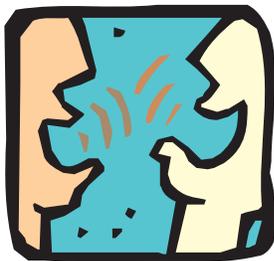
Repetición



Testimonio



Palabras emotivas

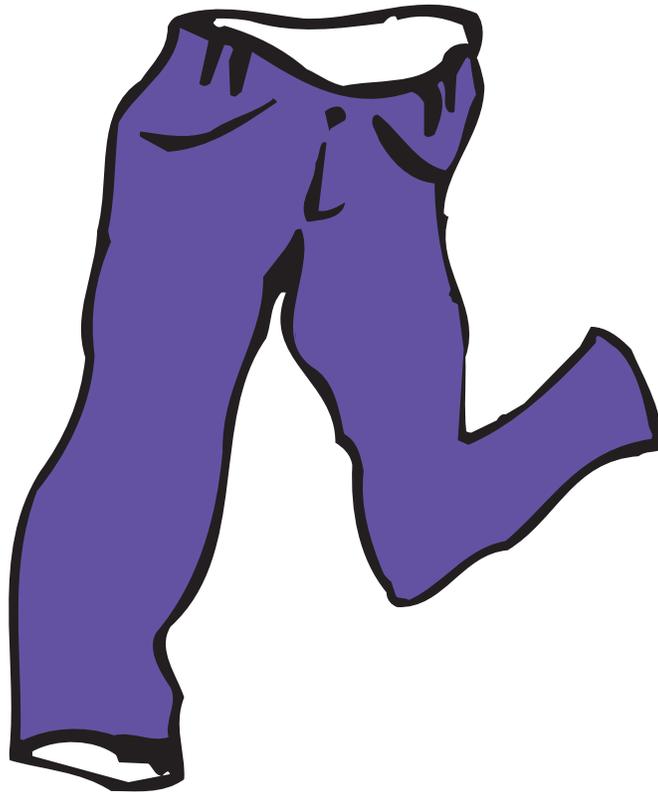


Humor



Preguntas retóricas

¿Cómo puedo persuadir a la gente para qué...?



**¡compren
pantalones Wango!**

Técnica de persuasión #1



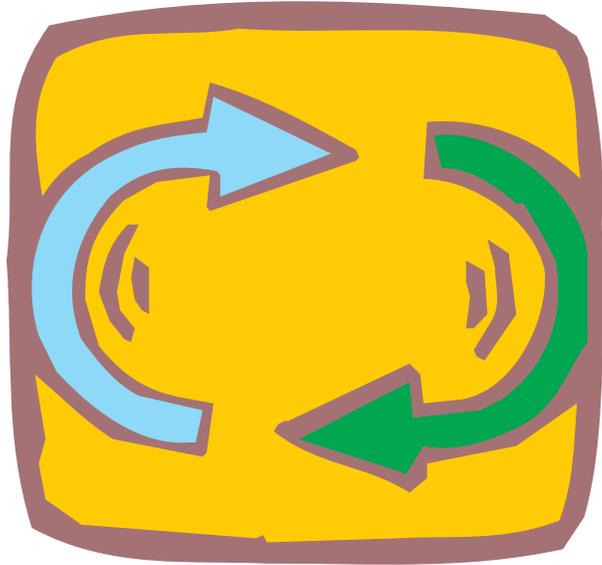
Seguir la corriente

—hacer lo que hacen otros—

**Todos están usando
¡pantalones Wango!**

**No se quede atrás—
¡Compre unos hoy
mismo!**

Técnica de persuasión #2



Repetición

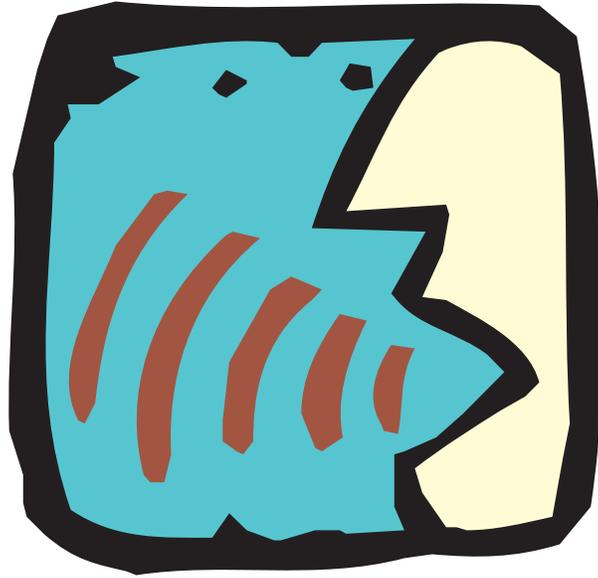
—decirlo una y otra vez—

¿Quieres andar a la moda?
- ¡compra pantalones Wango!

¿Quieres sentirte bien?
- ¡compra pantalones Wango!

¿Quieres ahorrarte dinero?
- ¡compra pantalones Wango!

Técnica de persuasión #3



Testimonio

— citar a una persona importante —

“Cuando canto en escena, los
pantalones Wango
son los únicos para mí!”

— Rico Martino

Técnica de persuasión #4



Palabras emotivas

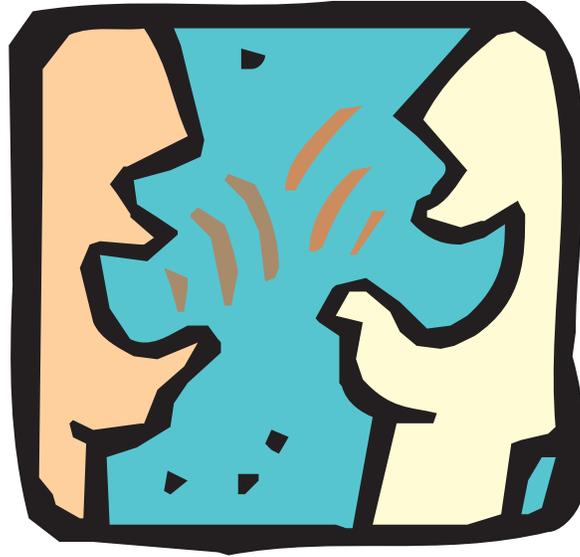
—evocar sentimientos y emociones—

¡Cuando te sientes bien, te ves bien!

Pantalones Wango...

¡porque eres joven sólo una vez!

Técnica de persuasión #5



Humor

—hacer reír a la gente—

¿Qué tienen estas personas en común?

¡Ninguna está usando pantalones Wango!

Técnica de persuasión #6



Pregunta retórica

Haga una pregunta que tenga:
—una respuesta obvia o
—no requiera respuesta alguna

**¿Le gustaría sentirse...
cómodo?**

¡pantalones Wango!

Porque la vida es muy corta para vivir incomodo.

Afirmaciones



Afirmaciones y evidencia



Afirmación: Al ir llegando a la edad de votar, es nuestra responsabilidad, como americanos, aprender cómo el “Patriot Act” aumentará la seguridad nacional y reducirá la habilidad de organizaciones terroristas a funcionar en Estados Unidos.

Evidencia:

- A. Agencias policíacas podrán acceder cuentas bancarias, registros bibliotecarios y correos electrónicos sin informarle al individuo que está siendo investigado.
- B. El FBI y la CIA establecerán más colaboración en asuntos que amenazan nuestra seguridad nacional.
- C. La “cláusula de terminación” mantendrá esta ley en vigor hasta 2005.



Afirmación: Al darle excesivo poder al gobierno federal, el “Patriot Act” es fundamentalmente inconstitucional, porque viola nuestros derechos civiles como ciudadanos americanos.

Evidencia:



- A. Las agencias policíacas podrán acceder nuestras cuentas bancarias, registros bibliotecarios y correos electrónicos sin informarle al individuo que está siendo investigado.
- B. Esta ley pasó rápidamente por el Congreso como respuesta al ataque terrorista del 11 de septiembre.
- C. Las bibliotecarias estarán en una posición precaria monitoreando secretamente las investigaciones de sus clientes sin el conocimiento de estos.

Afirmaciones – enfocando



Tesis sin enfoque:

Las drogas causan daño a la sociedad.

Vamos
hablando
de esto...

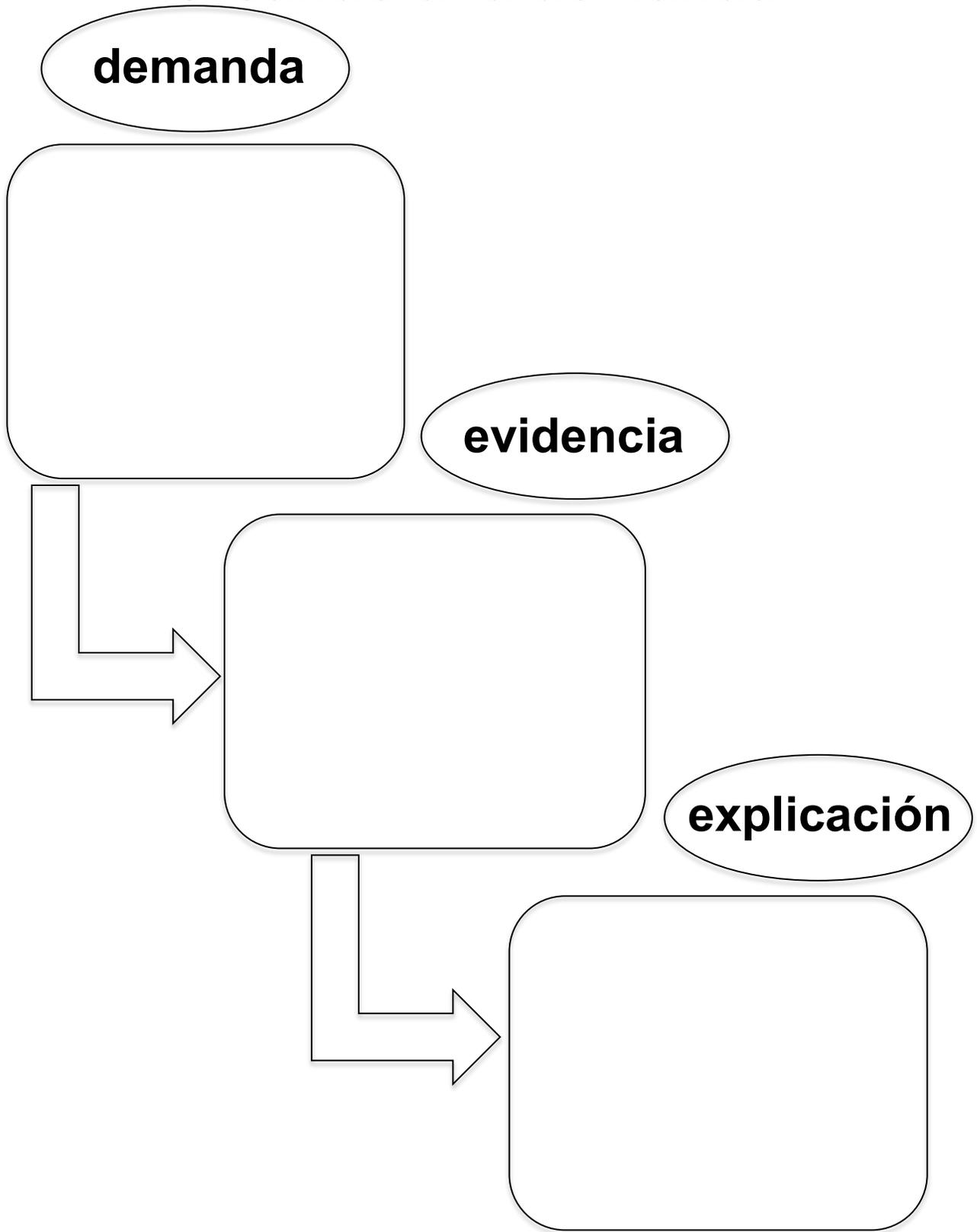
Preguntas críticas:

- ¿Es el uso de drogas o el abuso que causa daño?
(Ej. abuso de drogas)
- ¿Qué clase de drogas causan daño? (Ej. ilegales, metanfetamina)
- ¿Quién usa drogas? (Ej. adolescentes)
- ¿Dónde están usando drogas?
- ¿Por qué usan drogas?
- ¿Cómo me afecta el uso de metanfetaminas por adolescentes?
- ¿Cómo le afecta a los que usan drogas?
- ¿Qué puedo hacer para asegurarme de no usar drogas?
- ¿Qué puedo hacer para que mis hermanos y mis hermanas no las usen ?
- ¿Qué pienso yo sobre el uso de metanfetaminas por adolescentes?

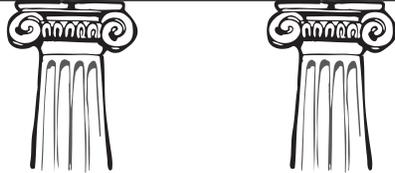
Tesis enfocada:

El abuso ilegal de metanfetaminas es una de las principales causas de muerte y discapacidad de adolescentes en San Diego.

Creando una demanda



El apoyar una opinión



La demanda:

Mi punto de vista

Evidencia de apoyo

Punto de vista opuesto

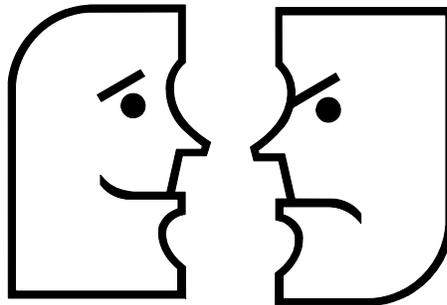
Evidencia de apoyo

Mis contrapuntos

Puntos de vista

	Oratoria de odio	
	Tatuajes y perforaciones	
	Inmigración a los EEUU	
	Control de armas	
	La educación bilingüe	
	Censura del periódico escolar	

PRO



CONTRA

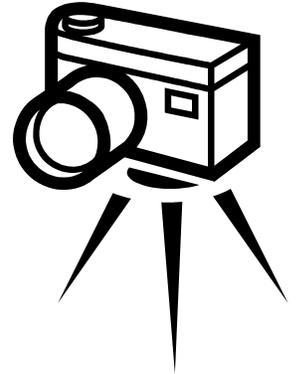


¿Es el problema debatible?



Aquí esta la situación . . .	¿Es el problema debatible?
<input type="checkbox"/> Las camionetas SUV deben prohibirse	
<input type="checkbox"/> Reciclar es bueno para el planeta	
<input type="checkbox"/> Las escuelas deben proveer comida sana	
<input type="checkbox"/> Fumar es malo para su salud	
<input type="checkbox"/> Las maquinas de sodas y dulces deben prohibirse en todas las escuelas	
<input type="checkbox"/> Fumar debe ser prohibido en todas las áreas públicas	

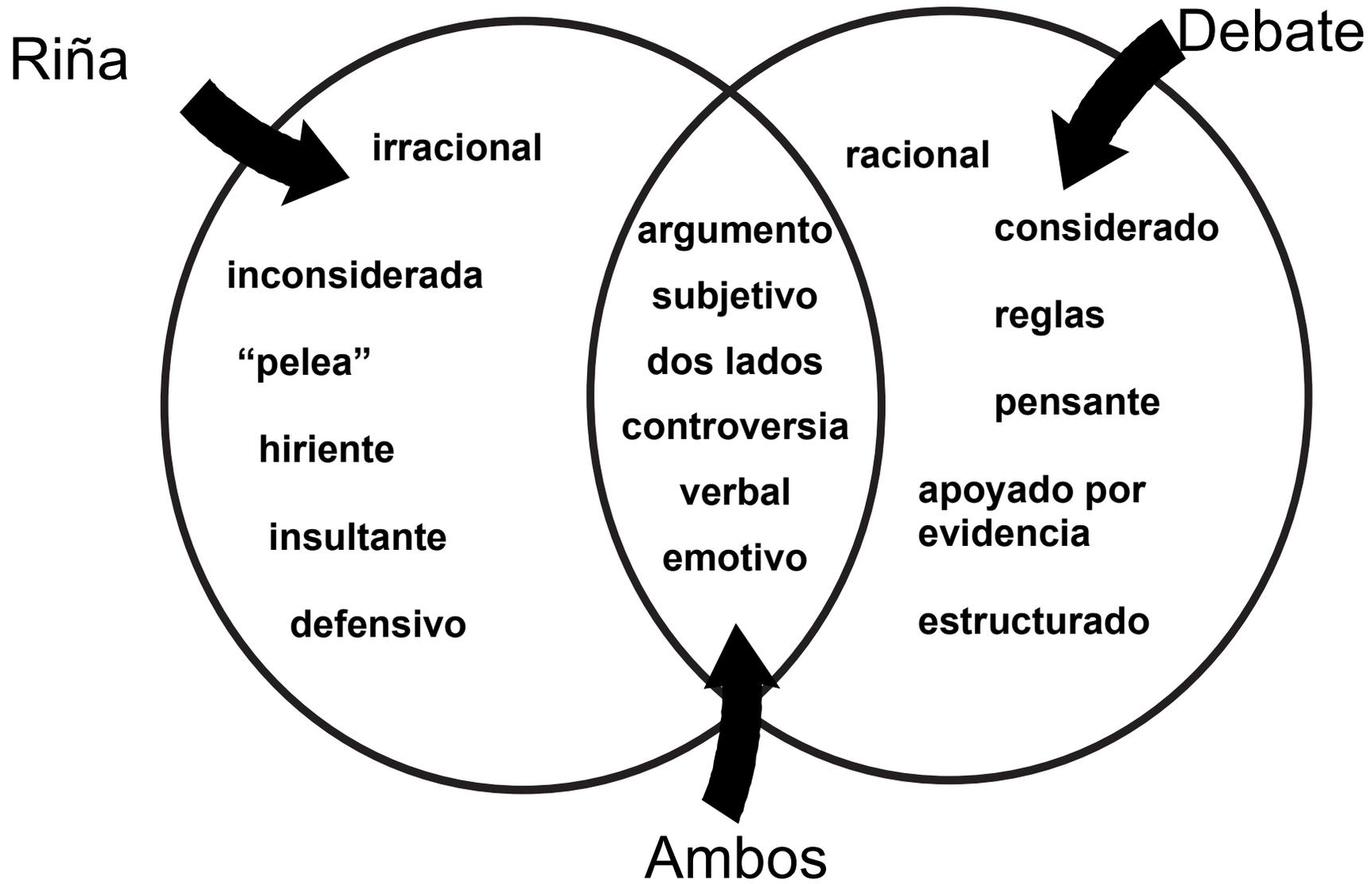
Puntos de vista opuestos



Punto de vista

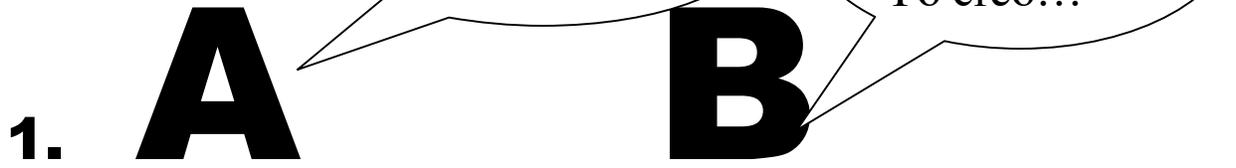
Punto de vista

Mini Debate – Parte 1



Mini-Debates-Parte 2

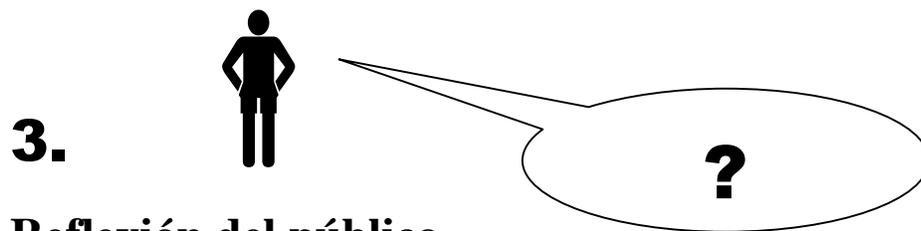
Afirmación



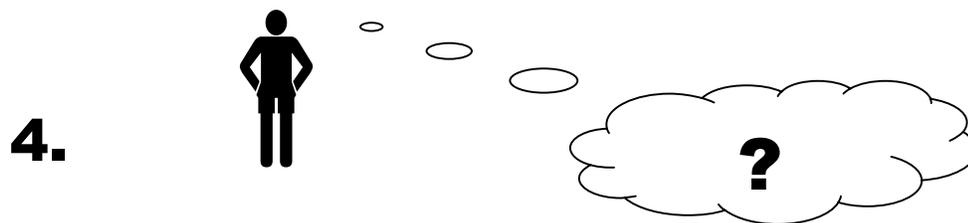
Contra puntos



Preguntas y respuestas del público



Reflexión del público



Mini-Debates-Parte 3

Reflexión



¿Cuál es la posición más difícil en un debate, A o B? ¿Por qué?

--

Resumen de A	Resumen de B

¿Qué bando tiene los argumentos mas fuertes? (No el bando que apoyas)

¿Por qué?

-
-
-
-



Identifica tu público



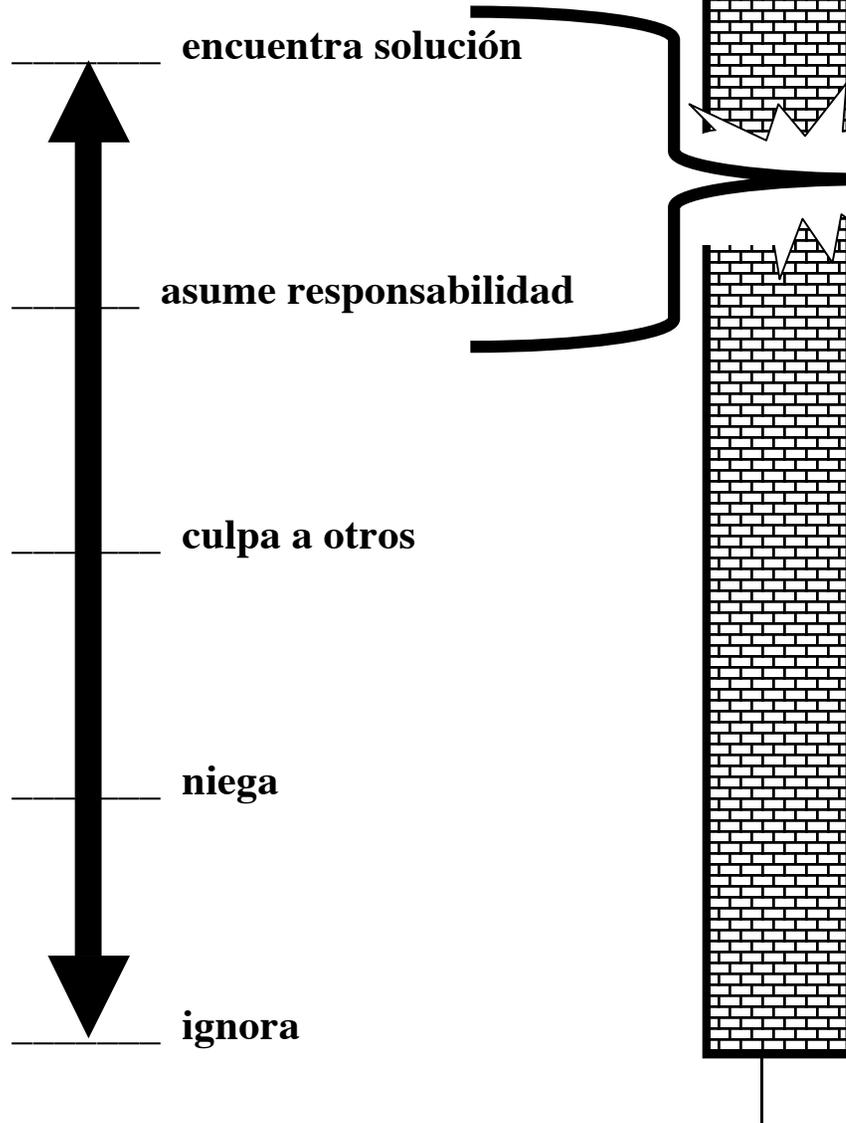
Declara tu posición:

Público	gancho/argumentos/ hecho/ejemplos

Building on Background

Escuchar activamente: Parte 1

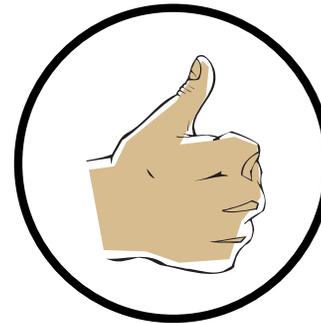
Enfoques para la resolución de problemas



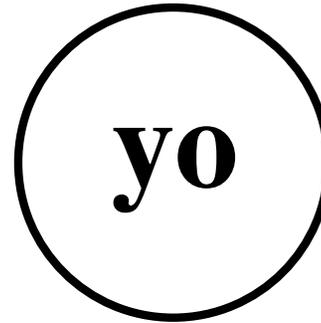
Respondiendo a conflictos



1. Escuchar



2. Reconocer



3. Enunciados con "yo"



Guías para escuchar activamente

El escuchar activamente no solucionará tus problemas. Sin embargo, creará un clima que conduce a solucionar problemas. El escuchar activamente deja que la otra persona sepa que estás haciendo un esfuerzo para entender.

1. Comienza con una actitud positiva.

- a. Debes querer escuchar lo que la otra personas tiene que decir y estar dispuesto a darte el tiempo necesario para escuchar. Debes estar dispuesto a aceptar los sentimientos de la otra persona, aunque sean diferentes a los tuyos.

2. Escucha con atención.

- a. Ve de frente a quien te habla.
- b. No externes tus opiniones (i.e. frena tu juicio, evaluación, análisis, o pregunta.)
- c. Ten empatía con el que habla mientras escuchas lo que dice.

3. Responde respetuosamente.

- a. Para mostrar entendimiento, *parafrasea* lo que se comparte. Toma en consideración las sugerencias siguientes para iniciar el parafraseo:
Estás sugiriendo...
Como tú decías...
Así que tú piensas que...
¿Estoy entendiendo que tú...?
Te sientes como...
Estás pensando...
Estás deseando...
Te preguntas...
¿Estás diciendo...?...
¿Lo que quieres decir es...?
¿Estás sugiriendo que...?...
¿Puedes explicar tu punto de vista?

Resolución de conflicto, parte 1

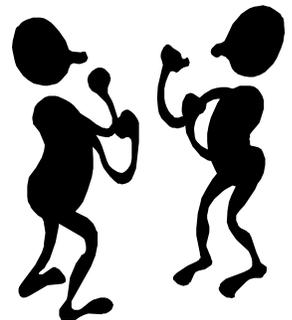
ESCALA DE CONFLICTO

Los dichos anotados abajo (algunos originalmente en inglés) se pueden considerar una buena lista de estrategias para evitar conflictos. Nos informan a través de la sabiduría del pueblo. Lea cada dicho con detenimiento. Use la escala que se anota abajo, para indicar cuál dicho se asemeja más a su comportamiento cuando hay conflicto en su vida.

- 5 = muy típico** de mi actuación en un conflicto
- 4 = frecuentemente típico** de mi actuación en un conflicto
- 3 = algunas veces típico** de mi actuación en un conflicto
- 2 = raramente típico** de mi actuación en un conflicto
- 1 = no típico** de mi actuación en un conflicto



- _____ 1. Es más fácil corregir que lamentar.
- _____ 2. El que quita la ocasión, evita el ladrón.
- _____ 3. La palabra es plata, el silencio es oro.
- _____ 4. Hoy por ti, mañana por mí.
- _____ 5. Amigo en la adversidad, amigo en la verdad.
- _____ 6. Honra y dinero se ganan despacio y se pierden ligero.
- _____ 7. El que calla otorga.
- _____ 8. No hay curva mala pasándola despacio.
- _____ 9. Más vale pájaro en mano que cien volando.
- _____ 10. La verdad está en el conocimiento, no con las mayorías.
- _____ 11. El que pelea y luego huye, vive para pelear otro día.
- _____ 12. Nada se olvida más despacio que una ofensa; y nada, más rápido que un favor.
- _____ 13. Hacer huir al enemigo es conquistar.
- _____ 14. Buena es la pelea ganada, pero es mejor la evitada
- _____ 15. No hay una verdad absoluta, sólo partes de la verdad.



- _____ 16. A bicho que no conozcas, no le pises la cola.
- _____ 17. Los que creen en la victoria ganan en los campos de batalla.
- _____ 18. Las palabras amables cuestan poco, pero valen mucho.
- _____ 19. Ojo por ojo, diente por diente, es justo.
- _____ 20. De dinero y bondad, siempre la mitad
- _____ 21. Evita a la gente alegadora, sólo te darán miserias.
- _____ 22. La persona que no huye, hará huir a otros.
- _____ 23. Las palabras amables nos traerán armonía.
- _____ 24. Acabándose el dinero, se termina la amistad.
- _____ 25. Enfrenta tus conflictos directamente – sólo así podrás descubrir la mejor solución.
- _____ 26. La mejor manera de manejar un conflicto es evitándolo.
- _____ 27. Pararte en donde pones el pie.
- _____ 28. La gentileza triunfa sobre la ira.
- _____ 29. El que da primero da dos veces.
- _____ 30. La franqueza, la honradez y la confianza moverán montañas.
- _____ 31. Nada es tan importante que necesites pelear para lograrlo.
- _____ 32. Hay dos tipos de gente en el mundo, el ganador y el perdedor.
- _____ 33. Si te pegan con una piedra, pégalas con un algodón.
- _____ 34. Si dos personas buscan un justo medio, se llega a un acuerdo justo.
- _____ 35. Si escarbas y escarbas, llegarás a la verdad.

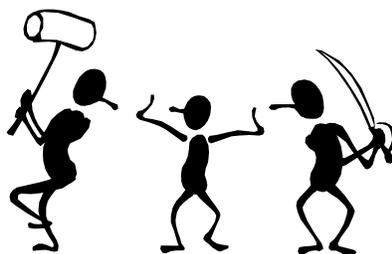
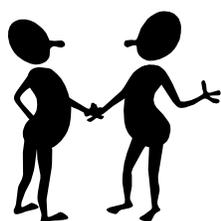


RESOLUCION DE CONFLICTO, PARTE 2

Cuenta para resolución de conflicto

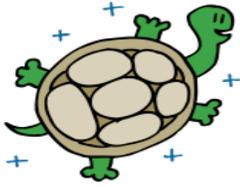
INSTRUCCIONES: Ponga el número anotado en el cuestionario anterior (i.e., 1, 2, 3, 4 o 5) enseguida del número de pregunta en las columnas siguientes.

TIPO I RETRAIDO	TIPO II ENERGETICO	TIPO III PACIFICADOR	TIPO IV MEDIADOR	TIPO V ENFRENTADOR
1. _____	2. _____	3. _____	4. _____	5. _____
6. _____	7. _____	8. _____	9. _____	10. _____
11. _____	12. _____	13. _____	14. _____	15. _____
16. _____	17. _____	18. _____	19. _____	20. _____
21. _____	22. _____	23. _____	24. _____	25. _____
26. _____	27. _____	28. _____	29. _____	30. _____
31. _____	32. _____	33. _____	34. _____	35. _____
T = _____	T = _____	T = _____	T = _____	T = _____



Estilos para resolución de conflicto

Tipo I

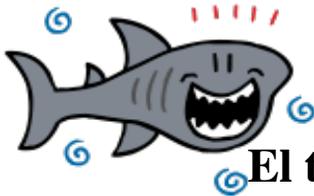


La tortuga se retrae.

Las tortugas tienden a retraerse en su concha para evitar conflicto. Abandonan sus metas y relaciones personales. Se mantienen alejadas de situaciones que pueden traer conflicto y de personas con las que pueden tener conflicto. Las tortugas creen que no tiene caso tratar de resolver conflictos. Se sienten impotentes frente a una situación conflictiva, y creen que es más sencillo retirarse (física y psicológicamente) del conflicto que enfrentarlo.

Estilos para resolución de conflicto

Tipo II



El tiburón usa fuerza.

El tiburón usa la fuerza para dominar a su contrincante y hacerlo que acepte su solución. Las metas del tiburón son muy importantes, mientras que las interacciones con los que está en conflicto pasan a segundo término. Los tiburones tratan de obtener sus metas a toda costa. Les importa poco si otros las aceptan. Ellos piensan que el conflicto se solucionara con una persona ganando y otra perdiendo – y ¡ellos no van a perder! El ganar les da un sentido de orgullo y logro. El perder les da un sentido de debilidad y fracaso. El tiburón trata de ganar el conflicto atacando, intimidando, subyugando, y oprimiendo a otras personas.

Estilos para resolución de conflicto

Tipo III

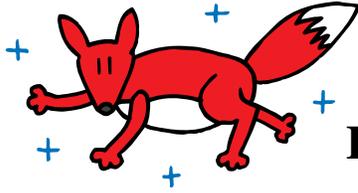


El osito de peluche pacifica.

Para los ositos las relaciones con otros son de una gran importancia, mientras que sus metas importan menos. Los ositos generalmente quieren que la gente los acepte y los quiera. Sienten que el conflicto se debe evitar en favor a la armonía y que el conflicto no se puede discutir o manejar sin afectar la relación. Los ositos temen que si el conflicto continúa, alguien saldrá lastimado y eso arruinará la relación.

Estilos para resolución de conflicto

Tipo IV



El zorro es mediador.

El zorro no se mortifica mucho de sus metas y de sus relaciones con los demás. Los zorros buscan mediar en una situación de conflicto. Abandonan parte de sus metas tratando de convencer a los que están involucrados en el conflicto que hagan lo mismo. Buscan soluciones a los conflictos donde ambas partes ganan algo menos de lo que querían. Los zorros están dispuestos a sacrificar parte de sus metas y parte de sus relaciones para llegar a un acuerdo.

Estilo para resolución de conflicto

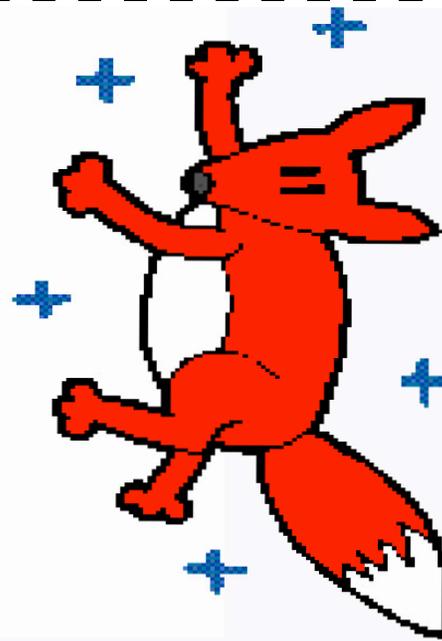
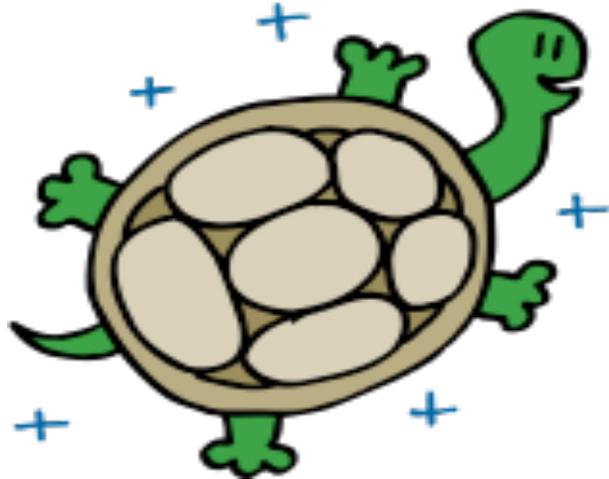
Tipo V



El búho enfrenta.

Los búhos le dan gran valor a sus metas y a sus relaciones con otros involucrados en el conflicto. Ellos ven el conflicto como un problema a resolver y buscan soluciones que los lleven a sus metas y a las metas de los que están en el conflicto. Los búhos ven los conflictos como oportunidades para mejorar sus relaciones y reducir la tensión entre las personas. Típicamente comienzan las discusiones tratando de identificar el problema. Buscando soluciones que satisfagan tanto a ellos mismos como a otros, mantienen buenas relaciones. Los búhos no se sienten satisfechos hasta que las metas de ambos lados se logran y hasta que las tensiones interpersonales están libres de sentimientos negativos.

Barajas para resolución de conflictos



Reparta dos Barajas :

1. Interacción

(¿Cómo interactúan estos dos tipos?)

2. Intervención pro-activa

(¿Cómo puedo yo reaccionar efectivamente para intervenir?)

3. Auto control pro-activo

(¿Qué necesito saber si me encuentro actuando como uno de estos dos tipos?)



Diario: escritura argumentativa

Lleve a cabo el estudio de la palabra “parafrasear”

“Para” es un prefijo que aparece en palabras de origen griego y que significa 1) junto a “paralelo” o 2) contra “paranormal”

Considere los tres tipos de parafraseo:

Sentimientos: reconociendo emociones (p.ej., empatía – enunciados que sugieren un mensaje emotivo como: Tu estas sintiendo...)

Contenido: repetir con tus propias palabras (p.ej., aclarar – “¿Lo tengo yo?”)

Resumen: una síntesis corta de una comunicación larga (repetir los pensamientos de otros usando palabras diferentes)

Describe alguna vez que practicaste el “escuchar activamente”. ¿Fue difícil? ¿por qué sí, o por qué no?

Escribe sobre alguna vez que reaccionaste a un incidente emotivamente. ¿Cómo hubiera sido el resultado si actúas de una manera racional?

Compara y contrasta dos de las siguientes experiencias:

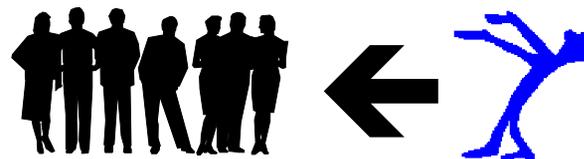
1. Describe alguna vez en que te persuadieron a hacer algo que realmente no querías hacer?
2. Describe alguna vez en que te persuadieron con lógica.
3. Describe alguna vez en que te persuadieron con la emoción.

¿Es algunas veces difícil aceptar diferentes perspectivas en un asunto? ¿Por qué o por qué no? ¿Cómo te sentiste cuando fuiste una minoría en algún asunto? ¿Cómo te sentiste cuando fuiste parte de la mayoría en algún asunto?

Mira a través de una ventana y escribe una oración sobre lo que ves. Comparte tu descripción con tres personas. Discutan como son sus opiniones distintas pero correctas.

Nombre _____ Clase _____ Fecha _____

La persuasión en mi vida: cómo he persuadido yo a otros...



¿a quién?	¿a qué?	¿cómo?

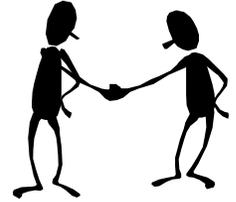
Persuadiéndome



Obedecer: seguir las reglas de otros.

Identificarse con: acceder a hacer algo en favor de otro por un sentido de obligación a la persona o al grupo.

Internalizar: hacer algo porque tiene sentido lógico para mí.



Bases de la persuasión	Una situación en la que me persuadieron	Por qué respondí de la forma en que lo hice.
Obedecer		
Identificación		
Internalización		

Teacher-modeled Writing

Ensayo modelado
**Educando a las mujeres más pobres:
Un asunto económico, de salud pública y moral**

[gancho→] Un equivalente de cinco aviones llenos de mujeres desaparecen diariamente en el mundo. Se estima que hay más mujeres “desaparecidas” hoy (entre 60 y 120 millones) que hombres asesinados en todas las guerras del Sigo XX. El bajo estatus social que tiene la mujer en los países en desarrollo es culpable por estos crímenes.

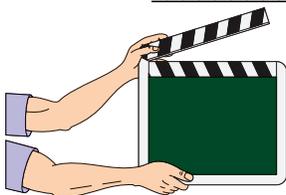
[afirmación →] En su libro, *Half the Sky*, los reporteros del New York Times, Nicholas Kristof y Sheryl WuDunn, establecen un caso muy persuasivo para educar a las mujeres más pobres del mundo. **[tres razones que apoyan esta afirmación →]** Estos autores, ganadores del Premio Pulitzer, enfatizan que educando a las mujeres pobres del mundo es un asunto económico, de salud pública y moral.

[primer punto de apoyo →] Una de las razones que estos autores afirman que necesitamos educar a las mujeres de los países en desarrollo es para fomentar estabilidad social y crecimiento económico. Kristof y WuDunn entrevistaron a expertos del Banco Mundial y organizaciones de ayuda global los cuales estuvieron de acuerdo que educando a mujeres y jóvenes es la mejor manera de luchar contra la pobreza extrema. **[punto de vista contrario →]** Aunque algunas personas afirman que la ayuda global debe ser distribuida equitativamente entre hombres y mujeres de países en desarrollo, los autores afirman que cuando las mujeres reciben pequeños préstamos, casi siempre los emplean en comida, medicinas o vivienda. Una mujer pobre con educación, puede decidir tener menos hijos que estén más saludables. **[contrapunto→]** Los hombres, en cambio, frecuentemente gastan el dinero en alcohol u otros artículos que no necesariamente impactan a la familia.

Además de fomentar estabilidad social y crecimiento económico, **[segundo punto de apoyo→]** educando a la mujer también fortalece la salud pública de todo el mundo. Con un sistema de salud pública efectivo, los países pueden responder mejor a emergencias de salud y epidemias como el HIV/SIDA, tuberculosis, y malaria. Además, los países de bajos recursos pueden prevenir enfermedades con detección temprana. **[punto de vista contrario →]** Mientras algunos alegan que los países pobres deben pagar por su propio servicio de salud, **[contrapunto→]** el control de enfermedades es una mortificación mundial. De hecho, el número de niños menores de cinco años que mueren por falta de vacunas y cuidado médico a disminuido 10 millones desde principios de 1960.

La educación de las mujeres más pobres del mundo no tan sólo mejora la economía y el sistema de salud pública, Kristof y WuDunn afirman que el **[tercer punto de apoyo →]** educar a mujeres pobres es una necesidad moral. Los autores afirman que claramente el bajo estatus de la mujer está al fondo de este tema. Golpeadas y maltratadas, el sufrimiento de la mujer no se considerado noticia. “Cuando 10,000 niñas fueron secuestradas y vendidas a burdeles (en China), no lo consideramos noticia” nos dicen. **[punto de vista contrario →]** Aunque es fácil entumecerse ante números tan extremos, **[contrapunto →]** es difícil ignorar el llamado a la acción de Kristof y WuDunn. Después de leer este libro, es simplemente imposible ignorar este asunto humanitario tan urgente.

[reafirma posición y resume puntos claves →] El educar a las mujeres más pobres del mundo tiene grandes consecuencias económicas y de salud pública. Además es lo correcto. Según Kristof y WuDunn, todos podemos ser agentes del cambio.



Conclusiones efectivas

Una conclusión efectiva en ensayo **argumentativo**...

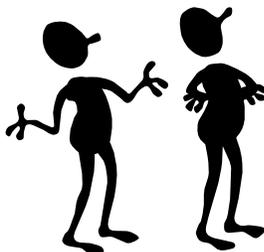
1. **Repite la posición del autor.**
2. *Resume o parafrasea las razones principales para apoyar su postura.*

Posición del autor

Ahora que estamos graduando y comenzando a ejercer nuestros derechos de participación democráticos, **es importante** *conservar los valores democráticos americanos protegiendo información sensible de las manos de las fuerza policiaca para **mantener seguro a Estados Unidos***. Según el Procurado General, John Asheroft, “nuestra habilidad para prevenir otro ataque catastrófico en tierra americana sería más difícil, si no imposible, sin el “Patriot Act”. Los americanos esperan que el gobierno *proteja su seguridad*.

El factor
¿y qué?

Resumen de
razones claves



A veces los escritores se refieren a la conclusión como el factor ¿y qué...?:
¿Qué sacó el lector del ensayo? ¿Por qué le debería interesar al lector?

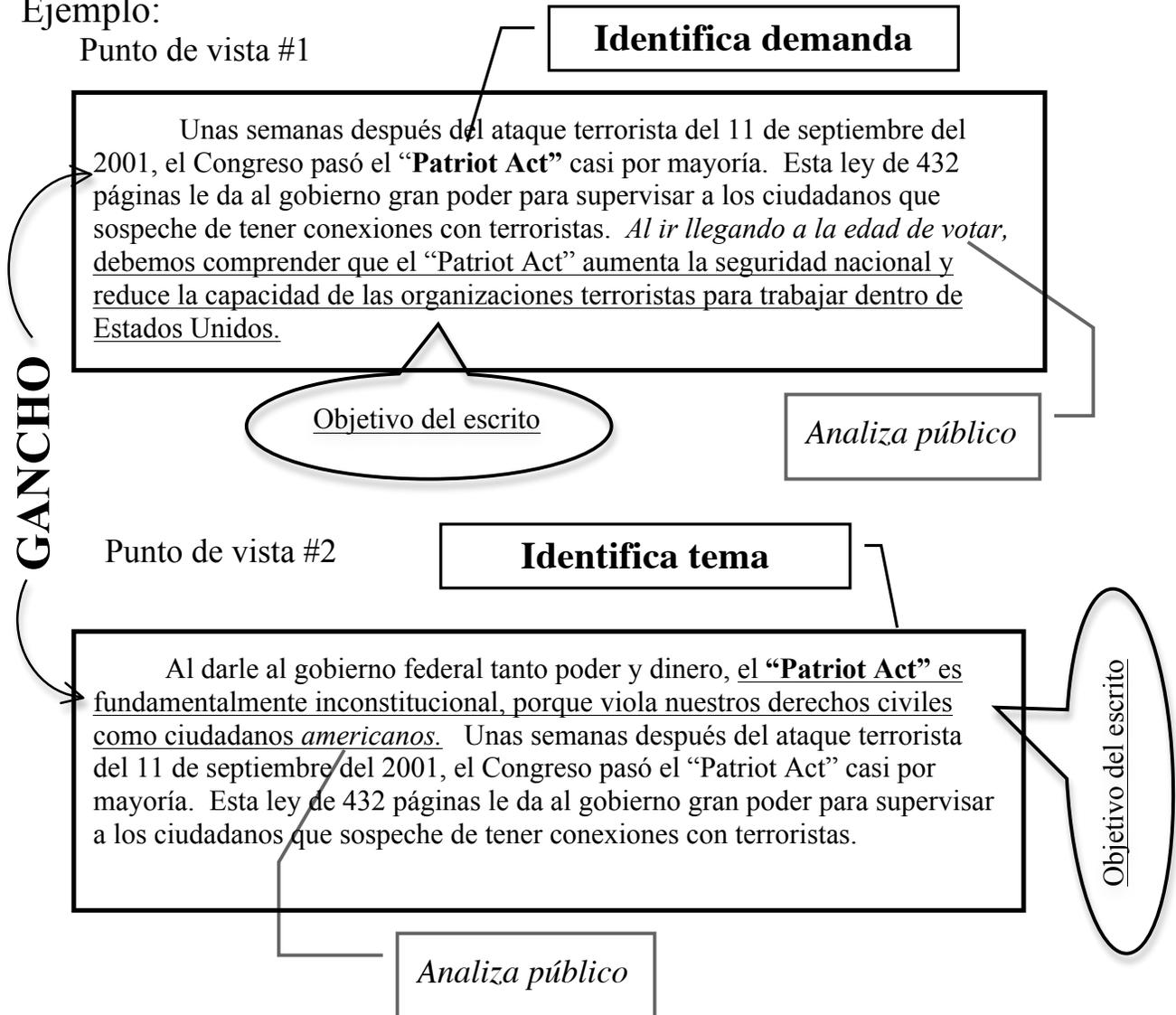


Introducciones efectivas

Una introducción efectiva para un ensayo **argumentativo**...

1. **Identifica conocimiento de la demanda**
2. *Muestra un análisis del público.*
3. Afirma la razón del escrito.
4. Incluye información **verídica**

Ejemplo:



Language Frames

Expresar una opinión, posición o punto de vista

Persona	firmemente enérgicamente	piensa cree siente	que	_____.
		Considera		

Es un hecho No hay duda	que	_____.
----------------------------	-----	--------

Dando razones para apoyar una opinión, posición o punto de vista

_____	debe necesita tiene que	_____	porque	_____.
<i>(alguien)</i>		<i>(¿hacer?)</i>		

_____	es la acción correcta	porque	_____.
<i>(¿hacer qué)</i>			

Un argumento fuerte Un argumento	a favor de para en apoyo contra en oposición de	_____	es	_____.
--	---	-------	----	--------

Una razón para Una ventaja de Otro punto a favor Otro argumento en apoyo Una ventaja más Uno de los argumentos a favor	_____	es	_____.
	<i>(¿de hacer qué?)</i>		

Hay muchas razones por qué Hay varias razones para	_____.
---	--------

Citar evidencia

La evidencia claramente prueba Las estadísticas muestran Hay una fuerte evidencia para sugerir Los hechos indican La evidencia sugiere	que	_____.
--	-----	--------

Esto	se	demuestra ejemplifica ilustra	por	_____.
------	----	-------------------------------------	-----	--------

Por ejemplo, Para ilustrar, Como prueba,	_____.
--	--------

_____	muestra ejemplifica ilustra	que	_____.
-------	-----------------------------------	-----	--------

Considere _____,	por ejemplo
------------------	-------------

_____	en el mejor de los casos.
-------	---------------------------

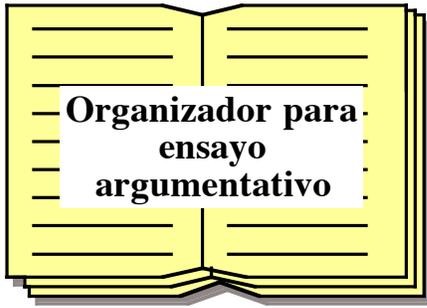
Presentando la opinión, posición o punto de vista de otro

<p>_____</p>	<p>mantiene dice piensa siente alega afirma cree afirma apunta es de la opinión parece creer</p>	<p>que</p>	
<p>Es el punto de vista de _____</p> <p>La opinión de _____ es</p> <p>Se puede decir</p> <p>Es la opinión de, que _____</p>			
<p>Según _____</p>			

Criticando la opinión, posición o punto de vista de otra persona

<p>Una desventaja de Una objeción Un argumento en contra</p>	<p>_____</p>	<p>es</p>	<p>_____.</p>
<p>La evidencia no apoya</p>	<p>_____</p>		<p>_____.</p>

Organizers & Outlines



Vista global



 **Demanda**

 **Gancho**

1 Oración principal y detalles de apoyo

oración de transición

2 Oración principal y detalles de apoyo

oración de transición

3 Oración principal y detalles de apoyo



 **Repite posición del escritor**

 **Resumen de puntos importantes**

⇒ **Organizador para ensayo argumentativo** ⇐

Mi asunto:

Mi posición sobre este asunto:

La posición opuesta:

**Razones, hechos o ejemplos
que apoyan mi opinión:**

**Razones, hechos o ejemplos que mi
adversario pudiera usar:**

Mis contrapuntos



Crear bosquejo para ensayo argumentativo - A

I. Párrafo de introducción

- A. Incluye un gancho para tu público que incluya una anécdota, estadística, etc.
- B. Declara tu demanda precisa y establece el significado para ti.
- C. Da tres razones que apoyan la demanda.

II. Párrafo de desarrollo

- A. Declara la primera razón para apoyar tu demanda.
- B. Da ejemplos, hechos o detalles que apoyen esta demanda.
- C. Declara otra vez tu opinión en un enunciado de transición.

III. Párrafo de desarrollo

- A. Declara la segunda razón que apoya tu demanda.
- B. Da ejemplos, hechos y detalles que apoyen esta demanda.
- C. Declara otra vez tu opinión en un enunciado de transición.

IV. Párrafo de desarrollo

- A. Reconoce el punto de vista de tu contrincante.
- B. Da argumentos que refuten la opinión de tu contrincante.
- C. Declara otra vez tu opinión en un enunciado de transición.

V. Párrafo de conclusión

- A. Resume los puntos claves.
- B. Declara otra vez tu demanda (razón).

Crear bosquejo para ensayo argumentativo - B

I. Párrafo de introducción

- A. Incluye un gancho para tu público que incluya una anécdota, estadística, etc.
- B. Declara tu demanda precisa y establece el significado para ti.
- C. Da tres razones que apoyan la demanda.

II. Párrafo de desarrollo

- A. Declara la primera razón para apoyar tu demanda.
- B. Da ejemplos, hechos o detalles que apoyen esta demanda.
- C. Reconoce el punto de vista opuesto.
- D. Da un contrapunto para refutar el punto de vista opuesto.
- E. Declara otra vez tu opinión en un enunciado de transición.

III. Párrafo de desarrollo

- A. Declara la segunda razón que apoya tu demanda.
- B. Da ejemplos, hechos y detalles que apoyen esta demanda.
- C. Reconoce el punto de vista opuesto.
- D. Da un contrapunto para refutar el punto de vista opuesto.
- E. Declara otra vez tu opinión en un enunciado de transición.

IV. Párrafo de desarrollo

- A. Declara la tercera razón que apoya tu demanda.
- B. Da ejemplos, hecho y detalles que apoyen esta demanda.
- C. Reconoce el punto de vista opuesto.
- D. Da un contrapunto para refutar el punto de vista opuesto.
- E. Declara otra vez tu opinión en un enunciado de transición.

V. Párrafo de conclusión

- A. Resume los puntos claves.
- B. Declara otra vez tu demanda (razón).