

# Domina el Arte de Convencer: Estrategias de Argumentación y Persuasión para Técnicos

*Ciencias de la Educación | Educación general | Diseño Universal para el Aprendizaje*

## Descripción

Este plan de clase está diseñado para que estudiantes de educación técnica y tecnológica desarrollen habilidades prácticas en estrategias de argumentación y persuasión, competencias esenciales para comunicarse eficazmente en su vida profesional y personal. A lo largo de la sesión, los estudiantes aprenderán a identificar diferentes técnicas argumentativas, construir argumentos sólidos y emplear recursos persuasivos adaptados a diversos contextos técnicos y laborales.

La relevancia de estas habilidades radica en la capacidad de influir positivamente en decisiones, presentar propuestas técnicas con claridad y defender ideas con base lógica y emocional. Además, el plan utiliza la metodología del Diseño Universal para el Aprendizaje, garantizando accesibilidad y participación activa de todos los estudiantes a través de múltiples medios de representación, expresión y motivación.

Al finalizar la sesión, los estudiantes estarán preparados para aplicar estas estrategias en situaciones reales, como presentaciones técnicas, negociaciones laborales y proyectos colaborativos, fortaleciendo así su perfil profesional y su comunicación efectiva dentro y fuera del aula.

## Objetivos de Aprendizaje

- Analizar diferentes estrategias de argumentación y persuasión aplicables a contextos técnicos y tecnológicos.
- Diseñar argumentos claros y coherentes utilizando técnicas persuasivas adecuadas.
- Aplicar estrategias de argumentación en actividades prácticas para fortalecer la comunicación oral y escrita.
- Evaluar la efectividad de argumentos propios y ajenos mediante criterios claros.

## Recursos Necesarios

- Proyector y computadora para presentaciones multimedia.
- Presentación digital (PowerPoint o PDF) con ejemplos visuales de estrategias argumentativas.
- Hojas de trabajo impresas con ejercicios y esquema para construir argumentos (mínimo 20 hojas).
- Videos cortos (3-5 minutos) demostrando técnicas de persuasión en escenarios técnicos.
- Pizarrón y marcadores para registrar ideas clave.
- Material para notas adhesivas (post-it) para actividades colaborativas.
- Acceso a plataforma digital o aula virtual para compartir recursos y materiales.

## Requisitos Previos

- Conocimientos básicos de comunicación oral y escrita.
- Habilidades elementales para organizar ideas en forma lógica.
- Experiencia previa en trabajo en equipo y discusión grupal.
- Familiaridad con términos técnicos relacionados a su área específica.

## Actividades

### Fase de Inicio

**Tiempo estimado: 20 minutos**

#### Propósito de la sesión:

**Docente:** Explica que hoy aprenderán a construir y usar argumentos que ayuden a persuadir, algo fundamental para su vida profesional, por ejemplo, para presentar un proyecto o vender una idea a un cliente o compañero.

**Estudiantes:** Escuchan y se preparan para participar activamente.

#### Activación de conocimientos previos:

**Docente:** Formula la pregunta: “¿Alguna vez has convencido a un amigo o compañero de cambiar de opinión? ¿Cómo lo hiciste? ¿Qué palabras o ejemplos usaste?”

**Estudiantes:** Responden en plenaria compartiendo experiencias breves.

#### Motivación y enganche:

**Docente:** Presenta un dato curioso: “Estudios muestran que el 70% de los empleadores valoran más la capacidad para persuadir y presentar ideas que el conocimiento técnico solo.” Luego plantea el reto: “Hoy aprenderás a ser ese profesional que no solo sabe, sino que también convence.”

**Estudiantes:** Muestran interés y asienten para seguir atentos.

#### Contextualización:

**Docente:** Conecta el tema con situaciones concretas: “Cuando trabajes en equipos técnicos o vendas un servicio, necesitarás convencer con argumentos sólidos. Esto mejora tu liderazgo y tus oportunidades.”

**Estudiantes:** Relacionan el tema con su experiencia y expectativas laborales.

---

### Fase de Desarrollo

**Tiempo estimado: 75 minutos**

#### Presentación del contenido:

**Docente:** Introduce el contenido a través de una presentación visual que incluye definiciones simples y ejemplos claros de estrategias de argumentación (ej. apelación a la lógica, emociones y credibilidad). Utiliza videos breves que ejemplifican casos reales en contextos técnicos.

**Estudiantes:** Observan, toman notas y hacen preguntas para aclarar conceptos.

## **Actividades de aprendizaje activo:**

### **Actividad 1: Identificación de Estrategias en Textos Técnicos**

- **Objetivo:** Analizar diferentes estrategias de argumentación.
- **Instrucciones:**
  - **Docente:** Entrega un texto corto relacionado con un producto o servicio técnico que contiene varios argumentos. Pide leer en parejas y subrayar los argumentos y técnicas persuasivas que identifiquen.
  - **Estudiantes:** Trabajan en parejas, subrayan y anotan en márgenes.
- **Organización:** Parejas
- **Producto:** Texto marcado con argumentos identificados y anotaciones.
- **Tiempo:** 20 minutos
- **Rol del docente:** Observa interacciones, pregunta: “¿Por qué crees que este argumento es lógico o emocional? ¿Cómo impacta en el receptor?”

### **Actividad 2: Construcción de Argumentos Persuasivos**

- **Objetivo:** Diseñar argumentos claros y coherentes.
- **Instrucciones:**
  - **Docente:** Explica un esquema simple para construir argumentos (premisa, evidencia, conclusión). Asigna un tema técnico (ejemplo: recomendación de una herramienta o procedimiento).
  - **Estudiantes:** Individualmente elaboran un argumento escrito siguiendo el esquema.
- **Organización:** Individual
- **Producto:** Argumento escrito en hoja de trabajo.
- **Tiempo:** 25 minutos
- **Rol del docente:** Apoya con ejemplos, resuelve dudas y guía para mejorar la claridad.

### **Actividad 3: Debate Persuasivo en Grupos**

- **Objetivo:** Aplicar estrategias de argumentación en comunicación oral.
- **Instrucciones:**
  - **Docente:** Forma grupos de 4 y asigna un tema técnico controvertido. Cada grupo prepara argumentos a favor o en contra y luego presenta su postura en un debate breve (3 minutos por grupo).

- **Estudiantes:** En grupos, preparan sus argumentos y defienden su postura en el debate.
- **Organización:** Grupos de 4
- **Producto:** Participación en debate oral con argumentos fundamentados.
- **Tiempo:** 30 minutos
- **Rol del docente:** Modera el debate, hace preguntas aclaratorias y destaca buenos ejemplos de argumentación.

### **Diferenciación:**

- Para estudiantes que terminan antes: Ofrecer la opción de crear un argumento adicional o evaluar un argumento de un compañero con una lista de cotejo.
- Para estudiantes que necesitan más apoyo: Proporcionar esquemas paso a paso y ejemplos adicionales, además de permitirles trabajar en parejas para la construcción del argumento.

### **Transiciones:**

**Docente:** Conecta cada actividad resaltando cómo la identificación ayuda a construir, y la construcción prepara para debatir, manteniendo el hilo conductor.

---

## **Fase de Cierre**

### **Tiempo estimado: 25 minutos**

#### **Síntesis:**

**Docente:** Solicita a cada estudiante escribir en una nota adhesiva las tres ideas más importantes que aprendieron sobre argumentación y persuasión y pegarla en un mural colectivo. Luego, lee y comenta brevemente las ideas más repetidas.

**Estudiantes:** Escriben y comparten sus ideas, participan en la lectura colectiva.

#### **Reflexión metacognitiva:**

**Docente:** Formula las preguntas exactas para reflexionar:

- ¿Qué estrategia de argumentación me pareció más útil y por qué?
- ¿Cómo puedo aplicar hoy mismo lo aprendido en mi vida técnica o profesional?
- ¿Cuál fue el mayor desafío al construir o defender un argumento?

**Estudiantes:** Responden oralmente o por escrito, compartiendo sus reflexiones.

#### **Retroalimentación:**

**Docente:** Brinda retroalimentación inmediata y constructiva durante la síntesis y reflexión, destacando fortalezas y sugiriendo mejoras puntuales en el uso de estrategias.

#### **Transferencia:**

**Docente:** Conecta el aprendizaje con futuras actividades profesionales y académicas, animando a practicar estas estrategias en presentaciones, informes y negociaciones.

### **Tarea o reto:**

**Docente:** Asigna la tarea de preparar un breve argumento persuasivo sobre un tema técnico de su interés para presentarlo en la próxima clase o en su entorno laboral.

**Estudiantes:** Se comprometen a preparar y aplicar lo aprendido.

## **Evaluación**

### **Tipo de evaluación:**

- Diagnóstica: Durante la fase de inicio, con la actividad de activación de conocimientos previos.
- Formativa: Durante el desarrollo, mediante observación y retroalimentación en las actividades de análisis, construcción y debate de argumentos.
- Sumativa: En el cierre, a través de la síntesis colectiva y la reflexión metacognitiva, además del producto escrito y oral producido.

### **Criterios de evaluación:**

- Capacidad para identificar estrategias de argumentación en textos técnicos (Objetivo 1).
- Calidad y coherencia en la construcción de argumentos persuasivos escritos (Objetivo 2).
- Aplicación efectiva de técnicas persuasivas en el debate oral (Objetivo 3).
- Capacidad para evaluar argumentos propios y ajenos con criterios claros (Objetivo 4).

### **Instrumentos sugeridos:**

- Lista de cotejo para evaluación de argumentos escritos y orales.
- Observación directa con registro de participación y uso de estrategias.
- Autoevaluación y coevaluación guiada mediante preguntas específicas.

### **Evidencias de aprendizaje:**

- Textos con identificación de estrategias argumentativas.
- Argumentos escritos elaborados individualmente.
- Participación y desempeño en el debate grupal.
- Notas adhesivas con ideas clave y respuestas a preguntas de reflexión.