

PROGRAMA			
I.- DATOS GENERALES			
Nombre del curso:	Argumentación y Debates		
Código del curso:	00023	Clasificación Asignatura:	TA-8
Número de Unidades Crédito:	4	Horas de acompañamiento docente (Teoría):	1
Coordinación Académica:	Economía (ECON)	Horas de acompañamiento docente (Práctica):	2
Escuela:	Escuela de Economía (ECON)	Horas de acompañamiento docente (Laboratorio):	N/A
Facultad	Ciencias Económicas y Sociales	Horas de Preparaduría:	N/A
Tipo de Evaluación:	Continua	Horas de trabajo independiente recomendado al estudiante:	4
Modalidad :	Presencial	Pre-requisitos:	Comprensión Lectora y Redacción
Tipo de Asignatura:	Obligatoria	Régimen de Estudios:	Semestral
Ubicación de la asignatura:	2° Semestre	Fecha de Aprobación Consejo de Facultad:	5 de Octubre de 2018

II.- JUSTIFICACIÓN
Debido a que el Economista debe analizar estudios cuantitativos sobre la dinámica propia de las variables económicas, y presentar por escrito y de manera oral sus justificaciones, explicaciones, estimaciones y recomendaciones; la asignatura Argumentación y Debate brinda las herramientas teóricas y prácticas para formar una estructura cognitiva, procedimental y actitudinal que les permita mejorar su elaboración de discurso, argumentación, y la capacidad de debatir de forma clara y sencilla.

III.- CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA AL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS	
Competencias Generales:	
CG1: Aprender a Aprender con Calidad:	
Utiliza estrategias de forma autónoma para incorporar e incrementar conocimientos, habilidades y destrezas en el contexto de los avances científicos y culturales requeridos para un ejercicio profesional globalmente competitivo.	
Unidad de Competencia	Criterios de desempeño
(CG1 – U1) Abstrae, analiza y sintetiza información: Descompone en partes, identifica factores comunes y resume lo realizado, en situaciones que requieran manejar información.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica elementos comunes en diferentes situaciones o contextos. 2. Descompone, identifica, clasifica y jerarquiza elementos comunes. 3. Resume información de forma clara y ordenada. 4. Integra los elementos de forma coherente. 5. Valora críticamente la información.
(CG1 – U2) Aplica los conocimientos en la práctica: Emplea conceptos, principios, procedimientos, actitudes y valores para plantear y resolver problemas en situaciones habituales, académicas, sociales y laborales.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selecciona la información que resulta relevante para resolver una situación. 2. Elabora una síntesis para sí mismo o para comunicarla a otras personas. 3. Establece y evalúa la eficacia y la eficiencia de los cursos de acción a seguir, de acuerdo con la información disponible. 4. Implementa el proceso a seguir para alcanzar los objetivos mediante acciones, recursos y tiempo disponible. 5. Evalúa los resultados obtenidos.
(CG1 – U3) Trabaja con altos estándares de calidad: Busca la superación permanente en la actividad personal, académica y profesional, orientada a resultados con calidad.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Busca activamente oportunidades para mejorar su actuación personal y académica. 2. Toma la iniciativa en procesos de mejora continua en el grupo. 3. Actúa efectiva, eficiente y eficazmente: cuida los detalles, planifica acciones y comprueba lo que hace y cómo lo hace. 4. Actúa conforme a las normas y exigencias que denotan la calidad de su actuación. 5. Actúa de acuerdo a la deontología profesional de su carrera
(CG1 – U4) Busca y procesa información de diversas fuentes: Recopila información más allá de las preguntas rutinarias la procesa y analiza a profundidad.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisa periódicamente información actualizada sobre su disciplina. 2. Identifica con destreza fuentes, impresas y digitales, de recopilación d datos. 3. Organiza información proveniente de diversos medios. 4. Analiza información y la incorpora en los procesos de toma de decisiones.

	5. Establece procedimientos de recopilación y revisión de información necesaria para situaciones futuras.
(CG1 – U5) Identifica, plantea y resuelve problemas: Detecta la discrepancia entre la situación actual y la deseada, especifica lo que se necesita resolver, y ejecuta acciones de manera eficiente para transformar la necesidad en logro.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reconoce las diferencias entre la situación actual y la deseada. 2. Analiza el problema y obtiene la información requerida para solucionarlo. 3. Formula opciones de solución que responden a su conocimiento, reflexión y experiencia previa. 4. Selecciona la opción de solución que resulta más pertinente, programa las acciones y las ejecuta. 5. Evalúa el resultado de las acciones ejecutadas.
(CG1 – U6) Se comunica eficazmente de forma oral y escrita: Expresa en forma oral y escrita lo que realmente pretende comunicar.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estructura lógicamente el discurso oral y escrito. 2. Adapta el discurso oral y escrito a las características de la audiencia. 3. Muestra complementariedad entre el lenguaje oral y corporal. 4. Demuestra un estilo propio en la organización y expresión del contenido de escritos largos y complejos. 5. Comunica eficazmente, en forma oral y escrita, ideas, conocimientos, y sentimientos, en situaciones individuales, conversacionales y de grupo.
Competencia Profesional: CP1: Gestiona las operaciones cumpliendo con estándares de calidad: Diseña y evalúa la estructura operativa y organizacional más adecuada a la naturaleza del negocio y al volumen de operaciones en el marco del cumplimiento del sistema de gestión de la calidad.	
<u>Unidad de Competencia</u>	<u>Criterios de desempeño</u>
(CP1-U1) Diseña y maneja un sistema logístico integral: Diseña e implementa una estructura que permita optimizar el valor de la organización	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseña la cadena de suministros para la organización. 2. Determina la red de distribución óptima que genere mayor valor para la organización y sus clientes. 3. Ejecuta las actividades propias del sistema logístico de la organización.
Competencia Profesional: CP2: Implementa estrategias innovadoras de marketing: Formula, ejecuta, controla y evalúa planes de marketing a productos y servicios así como a organizaciones que requieran generar valor y fidelidad entre sus clientes y consumidores.	
<u>Unidad de competencia</u>	<u>Criterios de desempeño</u>
(CP2-U1) Articula los componentes de la mezcla de marketing: Determina adecuadamente los componentes de la mezcla de marketing para un producto o servicio.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Determina las características propias y diferenciadoras en productos y servicios. 2. Escoge canales de distribución apropiados para un producto o servicio y gestiona las relaciones con los miembros del canal. 3. Diseña políticas de precios para productos y servicios.

IV.- UNIDADES TEMÁTICAS	
UNIDAD I Técnicas de Comunicación Oral:	<ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de expresión verbal y no verbal. • Técnicas de cómo hablar en público. • Conceptos y objetivos de la comunicación, • Técnicas de Modulación, variabilidad en el tono de voz, elementos físicos en la comunicación oral (expresión corporal), usos de medios de apoyo y tipos de audiencia.
UNIDAD II Argumentación.	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura de un argumento. • Modelos y tipos de argumentación. • Discurso persuasivo. • Defender una posición. • Construir argumentos usando el formato ARE (Afirmación, Razonamiento y Evidencia). • Falacias (conceptos y tipos de falacias)
UNIDAD III Refutación.	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura similar a la de argumentación. • Cómo debatir el planteamiento de otra persona. • Conocer los tipos de falacias más comunes en debate.
UNIDAD IV Técnicas de investigación y búsqueda de evidencias.	<ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda de pruebas de lo que se habla. • Tipos de evidencia. • Cómo buscar. • Dónde buscar.
UNIDAD V Cumplimiento de Roles en una discusión.	<ul style="list-style-type: none"> • Saber que todo debatiente debe construir argumentos. • Refutar los argumentos de la contraparte y cerrar un debate sopesando lo dicho por ambas partes. • Cada una de estas cosas en momentos específicos del debate.

<p>UNIDAD VI</p> <p>Técnicas de Negociación</p>	<p>. Introducción a la Negociación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Estilos de la negociación.</u> • Metas dentro de la negociación, identificación de los distintos contextos de negociación. • La práctica de la negociación. • <u>Las fases de una negociación.</u> • El papel de las relaciones y la confianza de la negociación. • Identificación de ventajas estratégicas positivas, normativas y negativas. • La negociación basada en intereses: • <u>Tipos de negociación.</u> • Identificación de posiciones e intereses. • Separar a las personas del problema. • Opciones de solución y alternativas al acuerdo. • Técnicas críticas de un negociador eficaz. • La ética en la negociación
<p>UNIDAD VII</p> <p>Teoría, análisis y técnicas de Resolución de Conflictos –</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptos básicos: Definición de • Conflicto. • Tipos de conflictos y herramientas para mejorar las habilidades en la gestión de conflictos. • Obstáculos y problemas que pueden crear conflictos. Actitudes. • Solución de conflictos: Procedimientos de resolución de conflictos. • Estructura del conflicto y Dinámica del conflicto. • La comunicación interpersonal en la prevención y solución de conflictos: La comunicación asertiva, la importancia de la negociación y estilos para gestionar las diferencias interpersonales. • Gestión de Conflictos: Fase de diagnóstico, fase de planificación, fase de preparación, fase de implantación y fase de retroalimentación.

V.- ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

A continuación, se presentan estrategias generales sugeridas. El profesor de la cátedra puede proponer y desarrollar diferentes estrategias en el aula siempre en procura al desarrollo de las competencias relacionadas con esta materia.

Las estrategias sugeridas están basadas en las recomendaciones de la Unidad de Innovación y Desarrolla Académico (UNIDEA), las cuales pretenden contribuir al desarrollo de las competencias tanto generales, como profesionales, relacionadas con la asignatura **Argumentación y Debate**.

Estas estrategias van sujetas al número de alumnos por curso y otros factores que puedan incidir en su efectividad, además estarán en permanente revisión y actualización según los requerimientos de la cátedra y el éxito de las mismas.

- **Exposición del profesor:** Explicación oral de conceptos, teorías o principios relacionados con un tema.
- **Presentaciones en Power Point:** Material que con ayuda del video-beam en el aula; permite a los alumnos una revisión estructurada de los temas tratados, ya que permite visualizar palabras y contenidos clave en el desarrollo del tema que se trate, además refuerza la oratoria del profesor con un contenido presentado de una forma visual.
- **Mapas mentales:** Herramienta que permite desarrollar un tema jerárquicamente partiendo de un macro-concepto o concepto principal, ayuda a memorizar información clave de forma lógica. Puede desarrollarse tomando notas sobre un tema, expresando las ideas planteadas de forma cartográfica.
- **Consultas en fuentes digitales:** Búsqueda de información sobre algún tema desarrollado en clase, con la intención de reforzar lo visto, estableciendo ciertos parámetros del profesor.
- **Aprendizaje con dispositivos móviles:** Aprovechando el actual uso de estos medios móviles (tablets, smartphones, laptops) se pretende usar este tipo de medios como estrategia para la enseñanza – aprendizaje, como una modalidad de m-learning (móvil-learning o aprendizaje móvil).
- **Videos:** En ocasiones, el uso de videos puede reforzar el contenido visto en clase de una forma más interactiva, controlada en tiempo y espacio por el alumno, pudiendo acceder a la información en el lugar y momento más conveniente del día o la noche.

VI.- ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN

Evaluación Formativa:

Talleres grupales, resolución de guías de ejercicios propuestas por el profesor y revisadas en el aula, Talleres reflexivos sobre argumentación y contraargumentación..

Evaluación Sumativa y continua:

- **Talleres argumentativos (30%)** (son varios)
- **Monografía (20%)**
- **Video Foro (20%)**
- **Debate (30%)**

VII.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aristóteles. (2005). *Retórica*. Gredos: Madrid.
- Aprender A debatir. (2018). *Argumentar*. Técnicas de refutación. Recuperado <http://www.aprenderadebatir.es/index.php/2012-12-30-10-23-55/recursos-para-argumentar/tecnicas-de-refutacion>
- Blog de Lenguaje (2018). *Discurso argumentativo*. Recuperado de: <https://www.blogdelenguaje.com/discurso-argumentativo.html>
- Cattani, H. (2003). *Enseñar a debatir*, Grupo Gorgias, Ed. Editum,
- Díaz Dabanch, (3 de Septiembre de 2015). *Modelo de argumentación A.R.E.* Recuperado en <https://prezi.com/xs1umxdwx->

qx/modelo-de-argumentacion-are/

Enciclopedia de Ejemplos (2017). *Argumentación*. Recuperado de: <http://www.ejemplos.co/10-ejemplos-de-argumentacion/>

García, R. (2018). *Uso de razón. Manera de pensar*. Recuperado en

Damborenea <http://www.usoderazon.com/conten/manera/buenarg/buenarg2/buenarg2.htm>

Hurley, P. (2003). *A Concise Introduction to Logic*. (Seventh ed.). New York: Thomson.

Lipman, M. (1992). *La filosofía en el aula*, Ediciones de la Torre: Madrid.

Marraud, H. (2013) *¿Es logic@?*, Cátedra: Madrid.

Padrón, P. (2006). *Manual del Orador: para persuadir y disipar el miedo*. (Primera ed.). Caracas: Panapo.

Snider, A. (2005). *Influencing through Argument*. (First ed.). New York: IDEBATE Press Books.

Snider, A. (2005). *Voices in the Sky: Radio Debates*. (First ed.). New York: IDEBATE Press Books.

VV.AA. (2010). *Tolerancia crítica y ciudadanía activa: una introducción práctica al debate educativo*. International Debate Education Association.: New York,.

VNIVERSITAS (2018). *¿Qué es el argumento?*. Recuperado en <http://vniversitas.over-blog.es/article-como-se-construye-un-argumento-101714861.html>