



## UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO

Urb. Montalbán - La Vega - Apartado 29068

Teléfono: 407-42-19 Fax: 407-42-05

Caracas (1021)-Venezuela

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Escuela de Economía

DIRECCION

ASIGNATURA	UC	HORAS DOCENTE	HORAS PREPA.	SEMESTRE	PRELACIÓN
<b>ARGUMENTACIÓN Y DEBATES</b>	3	3	0	2°	Comprensión Lectora y Redacción
Competencias generales	– Aprender a aprender con calidad – Aprender a trabajar con el otro				
Competencias profesionales básicas	– Propone alternativas para la resolución de problemas que conlleven la asignación eficiente de recursos				
Competencias profesionales específicas	– Realiza investigaciones que contribuyan a explicar el comportamiento de los fenómenos económicos – Capacita en programas de formación en temas relacionados con la ciencia económica				

### CONTENIDO

1. **Técnicas de Comunicación Oral:** Técnicas de expresión verbal y no verbal y 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.
2. **Argumentación.** 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).
3. **Refutación.** Estructura similar a la de argumentación. Cómo debatir el planteamiento de otra persona. Conocer los tipos de falacias más comunes en debate.
4. **Técnicas de investigación y búsqueda de evidencias.** Búsqueda de pruebas de lo que se habla, tipos de evidencia, cómo buscar y dónde buscar.
5. **Cumplimiento de Roles en una discusión.** 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.
6. **Técnicas de Negociación.** Introducción a la Negociación: Estilos de la negociación, metas dentro de la negociación, identificación de los distintos contextos de negociación. La práctica de la negociación: Las fases de una negociación; el papel de las relaciones y la confianza de la negociación; identificación de ventajas estratégicas positivas, normativas y negativas. La negociación basada en intereses: Tipos de negociación; 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
7. **Teoría, análisis y técnicas de Resolución de Conflictos** - 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.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Padrón, P. (2006). Manual del Orador: para persuadir y disipar el miedo. (Primera ed.). Caracas: Panapo.
- Hurley, P. (2003). A Concise Introduction to Logic. (Seventh ed.). New York: Thomson.
- Snider, A. (2005). Influencing through Argument. (First ed.). New York: IDEBATE Press Books.
- Hurley, P. (2003). A Concise Introduction to Logic. (Seventh ed.). New York: Thomson.
- 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.
- Snider, A. (2005). Voices in the Sky: Radio Debates. (First ed.). New York: IDEBATE Press Books.