

## PROGRAMA DE UNIDAD CURRICULAR

### I.-DATOS GENERALES

Nombre de la Unidad Curricular:	Argumentación y Debates.				
Código de la Unidad Curricular:	ECON - 00023	Categoría de la Unidad Curricular:	Escuela/Programa		
Unidad de Gestión Académica:	Economía		Nivel:	Pregrado	
Tipo de Evaluación:	Continúa	N° de Unidades de Crédito :	4		
Régimen:	Semestral	N° Horas Semanales Trabajo Independiente (HTI) :	4		
Taxonomía:	TA8	N° Horas Semanales de Acompañamiento Docente (HAD) :	Prácticas	2	
Modalidad:	Presencial		Laboratorio	0	
			Teóricas	1	
Instancia Aprobatoria :	Facultad de Ciencias Económicas y Sociales	Fecha de Aprobación :	05/10/2018		

### II.-RESUMEN

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

#### APRENDER A APRENDER CON CALIDAD (CGENE001):

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:

Abstrae, analiza, y sintetiza información (CGENE001U01):

Descompone en partes, identifica factores comunes y resume lo realizado, en situaciones que requieran manejar información.

#### CRITERIOS DE DESEMPEÑO:

Descompone, identifica, clasifica y jerarquiza elementos comunes.

Identifica elementos comunes en diferentes situaciones o contextos.

Integra los elementos de forma coherente.

Resume información de forma clara y ordenada.

Valora críticamente la información.

**UNIDAD DE COMPETENCIA:**

Aplica los conocimientos en la práctica (CGENE001U02):

Emplea conceptos, principios, procedimientos, actitudes y valores para plantear y resolver problemas en situaciones habituales, académicas, sociales y laborales.

**CRITERIOS DE DESEMPEÑO:**

Elabora una síntesis para sí mismo o para comunicarla a otras personas.

Establece y evalúa la eficacia y la eficiencia de los cursos de acción a seguir de acuerdo con la información disponible.

Evalúa los resultados obtenidos.

Implementa el proceso a seguir para alcanzar los objetivos mediante acciones, recursos y tiempo disponible.

Selecciona la información que resulta relevante para resolver una situación.

**UNIDAD DE COMPETENCIA:**

Identifica, plantea y resuelve problemas (CGENE001U03):

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.

**CRITERIOS DE DESEMPEÑO:**

Analiza el problema y obtiene la información requerida para solucionarlo.

Evalúa el resultado de las acciones ejecutadas.

Formula opciones de solución que responden a su conocimiento, reflexión y experiencia previa.

Reconoce diferencias entre una situación actual y la deseada.

Selecciona la opción de solución que resulta más pertinente, programa las acciones y las ejecuta.

**UNIDAD DE COMPETENCIA:**

Se comunica eficazmente de forma oral y escrita (CGENE001U05):

Expresa en forma oral y escrita lo que realmente pretende comunicar.

**CRITERIOS DE DESEMPEÑO:**

Adapta el discurso oral y escrito a las características de la audiencia.

Comunica eficazmente, en forma oral y escrita de ideas, conocimientos y sentimientos en situaciones individuales, conversacionales y de grupo.

Demuestra un estilo propio en la organización y expresión del contenido de escritos largos y complejos.

Estructura lógicamente el discurso oral y escrito.

Muestra complementariedad entre el lenguaje oral y corporal.

**UNIDAD DE COMPETENCIA:**

Trabaja con altos estándares de calidad (CGENE001U08):

Busca la superación permanente en la actividad personal, académica y profesional, orientada a resultados con calidad.

**CRITERIOS DE DESEMPEÑO:**

Actúa conforme a las normas y exigencias que denotan la calidad de su actuación.  
Actúa de acuerdo con la deontología profesional de su carrera.  
Actúa efectiva, eficiente y eficazmente: cuida los detalles, planifica acciones y comprueba lo que hace y cómo lo hace.  
Busca activamente oportunidades para mejorar su actuación personal y académica.  
Toma la iniciativa en procesos de mejora continua en el grupo.

**UNIDAD DE COMPETENCIA:**

Busca y procesa información de diversas fuentes (CGENE001U09):  
Recopila información más allá de las preguntas rutinarias, la procesa y analiza a profundidad.

**CRITERIOS DE DESEMPEÑO:**

Analiza la información y la incorpora en los procesos de toma de decisiones.  
Establece procedimientos de recopilación y revisión de información necesaria para situaciones futuras.  
Identifica con destreza fuentes, impresas y digitales, de recopilación de datos.  
Organiza la información proveniente de diversos medios.  
Revisa periódicamente información actualizada sobre su disciplina.

**COMPETENCIAS PROFESIONALES**

**ANALIZA MODELOS QUE SIMPLIFICAN LAS RELACIONES ECONÓMICAS: (CPROF094):**

Representa de manera simplificada la realidad económica.

**UNIDAD DE COMPETENCIA:**

Estudia los modelos económicos aplicables (CPROF094U01):  
Compara los modelos macro y microeconómicos que explican la realidad económica.

**CRITERIOS DE DESEMPEÑO:**

Relaciona a los agentes económicos que intervienen en los modelos.

**PROPONE ALTERNATIVAS PARA LA ASIGNACIÓN EFICIENTE DE RECURSOS (CPROF096):**

Fórmula distintas opciones para la asignación de recursos, enmarcadas en una perspectiva ética, de justicia y responsabilidad social, en la gestión pública y privada.

**UNIDAD DE COMPETENCIA:**

Diseña propuestas para optimizar el uso de los recursos públicos y privados (CPROF096U01):  
Analiza y propone alternativas para optimizar el uso de los recursos públicos y privados.

**CRITERIOS DE DESEMPEÑO:**

terpreta la información económica.

## **IV.UNIDADES TEMÁTICAS**

### **UNIDAD TEMÁTICA I**

TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ORAL.

#### **TEMA 1**

TÉCNICAS DE EXPRESIÓN VERBAL Y NO VERBAL.

#### **TEMA 2**

TÉCNICAS DE CÓMO HABLAR EN PÚBLICO.

#### **TEMA 3**

CONCEPTOS Y OBJETIVOS DE LA COMUNICACIÓN.

#### **TEMA 4**

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 TEMÁTICA II**

ARGUMENTACIÓN.

#### **TEMA 1**

ESTRUCTURA DE UN ARGUMENTO.

#### **TEMA 2**

MODELOS Y TIPOS DE ARGUMENTACIÓN.

#### **TEMA 3**

DISCURSO PERSUASIVO.

#### **TEMA 4**

DEFENDER UNA POSICIÓN.

#### **TEMA 5**

CONSTRUIR ARGUMENTOS USANDO EL FORMATO ARE (AFIRMACIÓN, RAZONAMIENTO Y EVIDENCIA).

#### **TEMA 6**

FALACIAS (CONCEPTOS Y TIPOS DE FALACIAS).

### **UNIDAD TEMÁTICA III**

REFUTACIÓN.

**TEMA 1**

ESTRUCTURA SIMILAR A LA DE ARGUMENTACIÓN.

**TEMA 2**

CÓMO DEBATIR EL PLANTEAMIENTO DE OTRA PERSONA.

**TEMA 3**

CONOCER LOS TIPOS DE FALACIAS MÁS COMUNES EN DEBATE.

**UNIDAD TEMÁTICA IV**

TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN Y BÚSQUEDA DE EVIDENCIAS.

**TEMA 1**

BÚSQUEDA DE PRUEBAS DE LO QUE SE HABLA.

**SUBTEMA 1.1**

TIPOS DE EVIDENCIA.

**SUBTEMA 1.2**

CÓMO BUSCAR.

**SUBTEMA 1.3**

DÓNDE BUSCAR.

**UNIDAD TEMÁTICA V**

CUMPLIMIENTO DE ROLES EN UNA DISCUSIÓN.

**TEMA 1**

SABER QUE TODO DEBATIENTE DEBE CONSTRUIR ARGUMENTOS.

**TEMA 2**

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.

**UNIDAD TEMÁTICA VI**

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

**TEMA 1**

INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN.

**TEMA 2**

ESTILOS DE LA NEGOCIACIÓN.

**SUBTEMA 2.1**

METAS DENTRO DE LA NEGOCIACIÓN, IDENTIFICACIÓN DE LOS DISTINTOS CONTEXTOS DE NEGOCIACIÓN.

**SUBTEMA 2.2**

LA PRÁCTICA DE LA NEGOCIACIÓN.

**TEMA 3**

LAS FASES DE UNA NEGOCIACIÓN.

**SUBTEMA 3.1**

EL PAPEL DE LAS RELACIONES Y LA CONFIANZA DE LA NEGOCIACIÓN.

**SUBTEMA 3.2**

IDENTIFICACIÓN DE VENTAJAS ESTRATÉGICAS POSITIVAS, NORMATIVAS Y NEGATIVAS.

**SUBTEMA 3.3**

LA NEGOCIACIÓN BASADA EN INTERESES.

**TEMA 4**

TIPOS DE NEGOCIACIÓN.

**SUBTEMA 4.1**

IDENTIFICACIÓN DE POSICIONES E INTERESES.

**SUBTEMA 4.2**

SEPARAR A LAS PERSONAS DEL PROBLEMA.

**SUBTEMA 4.3**

OPCIONES DE SOLUCIÓN Y ALTERNATIVAS AL ACUERDO.

**SUBTEMA 4.4**

TÉCNICAS CRÍTICAS DE UN NEGOCIADOR EFICAZ.

**SUBTEMA 4.5**

LA ÉTICA EN LA NEGOCIACIÓN.

**UNIDAD TEMÁTICA VII**

TEORÍA, ANÁLISIS Y TÉCNICAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

**TEMA 1**

DEFINICIÓN DE CONFLICTO.

**SUBTEMA 1.1**

TIPOS DE CONFLICTOS Y HERRAMIENTAS PARA MEJORAR LAS HABILIDADES EN LA GESTIÓN DE

CONFLICTOS.

**SUBTEMA 1.2**

OBSTÁCULOS Y PROBLEMAS QUE PUEDEN CREAR CONFLICTOS. ACTITUDES.

**SUBTEMA 1.3**

SOLUCIÓN DE CONFLICTOS: PROCEDIMIENTOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

**SUBTEMA 1.4**

ESTRUCTURA DEL CONFLICTO Y DINÁMICA DEL CONFLICTO.

**TEMA 2**

LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL EN LA PREVENCIÓN Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

**SUBTEMA 2.1**

LA COMUNICACIÓN ASERTIVA.

**SUBTEMA 2.2**

LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN.

**SUBTEMA 2.3**

ESTILOS PARA GESTIONAR LAS DIFERENCIAS INTERPERSONALES.

**TEMA 3**

GESTIÓN DE CONFLICTOS:.

**SUBTEMA 3.1**

FASE DE DIAGNÓSTICO.

**SUBTEMA 3.2**

FASE DE PLANIFICACIÓN.

**SUBTEMA 3.3**

FASE DE PREPARACIÓN.

**SUBTEMA 3.4**

FASE DE IMPLANTACIÓN.

**SUBTEMA 3.5**

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 Desarrollo 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).
- Vídeos: En ocasiones, el uso de vídeos 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.-ESTRATEGIA 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 PRINCIPALES**

Aprender A Debatir. Técnicas para rebatir. <http://www.aprenderadebatir.es/index.php/2012-12-30-10-23-55/recursos-para-argumentar/tecnicas-de-refutacion>

Aristóteles, & Bernabé, Alberto 210931. (2007) Retórica. Alianza Editorial.

Cattani, H.. (2003) Enseñar a debatir. Grupo Gorgias Ed Editum.