I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Argumentación y Persuasión
CÓDIGO	:	IM28
CICLO	:	201402
CUERPO ACADÉMICO	:	**Munive Hernandez, Edgard Isaac**
CRÉDITOS	:	3
SEMANAS	:	17
HORAS	:	3 H (Teoría) Semanal
ÁREA O CARRERA	:	Comunicacion E Imagen Empresarial

II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

III. INTRODUCCIÓN

A partir de unos conocimientos básicos sobre la persona humana, el curso constituye una propuesta de análisis de los fundamentos filosóficos, antropológicos e históricos de la argumentación y la persuasión, de tal modo que se pueda enjuiciar acertadamente su problemática actual.

La ciencia de la Argumentación y Persuasión recibe el nombre de Retórica, y tuvo su origen en los albores en la cultura griega. Por eso, la primera parte del curso, acudiremos a la obra de los pensadores más representativos. Estudiaremos los aportes de Gorgias, Platón, Aistóteles, Cicerón y San Agustín, a la luz de la situación actual de la Retorica.

En la segunda parte del curso, aplicaremos la Retórica a la empresa. Estudiaremos las característica de la persuasión, la manipulación y desinformación, y el papel de la persuasión en la formación del directivo.

Se concluirá el curso con una reflexión sobre la persuasión, ética y liderazgo; en donde se podrá analizar la importancia de la ética en la persuasión, para que ésta se convierta en un constituyente del liderazgo del comunicador.

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso, el alumno comprende la argumentación y la persuasión como actividades propias de la persona humana, y cómo estas actividades pueden ocasionar un aprendizaje positivo o negativo tanto en la persona que las ejerce como a las personas a quienes están dirigidas estas actividades.

Asimismo, el alumno reconoce a la persona humana como un ser único, en el que lo corporal y lo espiritual forman un solo ser.

Finalmente, el alumno examina la importancia de vincular el discurso retórico con el discurso ético, de tal modo, que solo se puede hablar de persuasión en sentido estricto si ésta es ética.

Este curso contribuye al logro de la competencia de Carrera, en su fase inicial, a la Gestión del Vínculo, porque identifica las relaciones orales que se producen en una organización desde una visión empática e integradora al reconocer necesidades, expectativas y oportunidades de comunicación.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD Nº: 1 SER COSA. SER PERSONA

LOGRO

Al finalizar la unidad, el alumno reconoce de modo fundamental las diferencias básicas entre las cosas y las personas, de tal modo que en su desarrollo profesional el comunicador no pierda de vista a la persona en su actividad discursiva y no caiga en la "cosificación" de la persona.

TEMARIO

Ser concluso. Ser Inconcluso.
Ser un fin medial. Ser un fin final.
Ser disponible. Ser indisponible.
Ser exterior. Ser interior.
Ser individual. Ser relacional.
Ser una innovación. Ser una novedad.
Ser inexistente. Un ser existente.

Lecturas:

Munive Hernández, Edgard. Lógica Donal, capítulo II, promanuscrito.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 1

UNIDAD Nº: 2 LAS DIMENSIONES BÁSICA DE LA PERSONA HUMANA

LOGRO

Al término de la unidad, el alumno visualiza de manera integral la estructura de la persona humana, de tal manera que pueda enfocar y dirigir de modo apropiado su discurso a la respectiva dimensión de la persona.

TEMARIO

La dimensión del tener
-El tener corpóreo
-El tener incorpóreo

La dimensión del ser
-La intimidad
-La libertad
-El amar

Munive Hernández, Edgard. Lógica Donal, capítulo II, promanuscrito.

HORA(S) / SEMANA(S)
Semana 2

UNIDAD Nº: 3 LA PERSONA COMO UN SER ESENCIALMENTE DIALÓGICA O COMUNICABLE

LOGRO
Que al cumplir la unidad, el alumno comprenda que ser persona significa en su esencia ser un ser dialógico o comunicable, esto es, que la relación Yo-Tu es una característica que hace posible la comunicación en la persona, y por ende la persuasión y la argumentación.

TEMARIO
La persona como un ser dialógico
El ser comunicable como una característica esencial en la persona
La comunicación hacia el interior de la persona
La comunicación hacia el exterior de la persona
El diálogo y la comunicación

HORA(S) / SEMANA(S)
Semana 3

UNIDAD Nº: 4 LA LÓGICA DONAL Y LA COMUNICACIÓN

LOGRO
Al finalizar la unidad, el alumno reconocerá que una comunicación realizada al nivel de la dimensión del dar, sigue necesariamente la ley del don o lógica donal. De tal modo, que el emisor se convertirá en donante, el discurso en un don, y el receptor en aceptante.

TEMARIO
La lógica donal o ley del don.
Los elementos del don y la integridad del don.
Las virtudes del don.
La comunicación como una lógica donal.

Lectura:
Munive Hernández, Edgard. Lógica Donal, capítulo III, promanuscrito.

HORA(S) / SEMANA(S)
Semana 4

UNIDAD Nº: 5 ORIGEN HISTÓRICO DE LA PERSUACIÓN Y DE LA ARGUMENTACIÓN

LOGRO
Que al término de la unidad, el alumno conoce las fuentes históricas de donde surgen las nociones de la argumentación y la persuasión.

TEMARIO
- Grecia: cuna de la retórica como el arte de la persuasión
- La sofística: surgimiento de las técnicas argumentativas y sus implicaciones éticas.
-El diálogo socrático.

Munive Hernández, Edgard. Capítulo I, promanuscrito.

HORA(S) / SEMANA(S)
Semana 5

UNIDAD Nº: 6 LA DIALÉCTICA PLATÓNICA

LOGRO
Al finalizar la unidad, el alumno comprenderá la crítica platónica a la retórica sofística, y la relación de la dialéctica con la política y la ética.

TEMARIO
La dialéctica Platónica
¿Qué es mejor, cometer o padecer la injusticia?
La descalificación de la retórica sofística.
La relación de la dialéctica y la política
La relación de la dialéctica y la ética

Lecturas:
Bibliografía:
Munive Hernández, Edgard. Los orígenes de la Retórica, capítulo II, promanuscrito.

Platón. Gorgias o de La Retórica, Madrid, Gredos, 1991. (184 PLA/D)

HORA(S) / SEMANA(S)
Semana 6

UNIDAD Nº: 7 ARISTÓTELES: LA SISTEMATIZACIÓN DE LA ARGUMENTACIÓN Y LA PERSUASIÓN

LOGRO
Al culminar esta unidad, el alumno reconocerá la relación de la argumentación y la persuasión. Así como las diferentes partes de la retórica y su mutua relación.

TEMARIO
-Exposición sobre la Retórica de Aristóteles.
-Las partes de la retórica: El Pathos, el Ethos y el Logos.
-Tipos de retórica.
-La persuasión de las mayorías.

Munive Hernández, Edgard. Los orígenes de la Retórica, capítulo III, promanuscrito.

Aristóteles. Retórica, Barcelona, Gredos, 2003. (808.001 ARIS)

HORA(S) / SEMANA(S)
Semana 7

UNIDAD Nº: 8 CICERÓN: EL ORADOR Y LAS TÉCNICAS ORATORIAS

LOGRO

Al término de la unidad, el alumno distinguirá diferentes competencias que debe tener un orador, así como las diversas técnicas oratorias para la eficacia del discurso.

TEMARIO

Exposición sobre el Orador de Cicerón
Los tipos de discursos
El papel del orador en el discurso
Las técnicas oratorias
El orador como mediador entre la política y las mayorías
¿Tiene el orador la última palabra?

Lecturas:
¿Munive Hernández, Edgard. Los orígenes de la Retórica, capítulo IV, promanuscrito.
¿Cicerón. Sobre el orador, Madrid, Gredos, 2002.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 8

UNIDAD Nº: 9 SAN AGUSTÍN: LA PALABRA Y EL LENGUAJE

LOGRO

Al finalizar la unidad, el alumno reconocerá la diferencia entre símbolo, palabra y nombre, y como se articulan estos elementos en el discurso.

TEMARIO

Exposición de la Filosofía del Lenguaje de San Agustín
El símbolo y la palabra
La palabra y el nombre
La exposición de la palabra

Lecturas:
Munive Hernández, Edgard. Los orígenes de la Retórica, capítulo V, promanuscrito.

Todisco, Orlando. ¿Palabra y Verdad. La filosofía del lenguaje en San Agustín¿, en AA.VV. El pensamiento de San Agustín para el hombre de hoy. La filosofía Agustiniana I, Valencia, Edicep, 1998.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 9

UNIDAD Nº: 10 LA MANIPULACIÓN Y LA DESINFORMACIÓN

LOGRO

Al concluir esta unidad, el alumno reconoce a la manipulación y desinformación como las consecuencias de un discurso realizado sin un sentido ético.

TEMARIO

Temario
¿Qué es informar?
¿Qué es la desinformación?

¿Qué es la manipulación?

Lectura:
Galdón, Gabriel. Desinformación. Método, aspectos y soluciones. Pamplona, Eunsa, 1996. (070.4 GALD)

HORA(S) / SEMANA(S)
Semana 10

UNIDAD Nº: 11 LA PERSUACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

LOGRO
Que al finalizar la unidad, el alumno aplique la teoría general de la persuasión dentro del universo de la organización empresarial.

TEMARIO
El papel de persuasión en la comunicación en la empresa
La persuasión y la eficacia en la empresa
La persuasión en la atractividad en la empresa
La persuasión en la unidad de la empresa
La persuasión y el gobierno de personas.

Lectura:
Ferreiro, Pablo y Alcázar, Manuel. Gobierno de personas, Lima, PAD, 2002.
(658.3 FERR 2005)

HORA(S) / SEMANA(S)
Semana 11

UNIDAD Nº: 12 LOS VALORES DE LA PERSUACIÓN

LOGRO
A la conclusión de la unidad, el alumno identifica los valores que genera una persuasión éticamente realizada.

TEMARIO
La persuasión y la verdad
La persuasión y la veracidad
La persuasión y la lealtad

Lectura:
Polo, Leonardo. Antropología de la acción directiva, Madrid, Unión Editorial, 1997.

HORA(S) / SEMANA(S)
Semana 12

UNIDAD Nº: 13 EL LIDERAZGO Y LA PERSUACIÓN

LOGRO
Al concluir la unidad, el alumno distingue las dimensiones y las cualidades de un líder, y como la persuasión puede ayudar a la realización del liderazgo del comunicador.

TEMARIO

Las dimensiones del líder.
Las cualidades del líder.
El papel de la persuasión en el liderazgo.
El líder persuasivo.

Lectura:
Pérez López, Juan Antonio. Liderazgo, Barcelona, Folio: Estudios y Ediciones IESE, 1997. (658.4092 PERE)

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 13

UNIDAD Nº: 14 TRABAJO PRÁCTICO: DEBATE

LOGRO

Al finalizar esta unidad, el alumno reconocerá lo aprendido en clase en la práctica de un debate real frente a un público y un jurado, donde tiene que persuadir y argumentar para defender su posición.

TEMARIO

Debate grupal a favor o en contra sobre un tema especifico.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 14 y 15

VI. METODOLOGÍA

-En este curso, de naturaleza principalmente teórica, cada unidad consta de exposiciones del profesor con intervención de los estudiantes y ejercicios aplicativos.

-Asimismo, los alumnos deberán combinar la lectura y comprensión de textos entregados por el profesor, con la discusión y participación en clase.

-Se usarán recursos multimedia y problemas de situaciones reales.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

10% (CL1) + 20% (EA1) + 10% (CL2) + 20% (EB1) + 10% (CL3) + 15% (TB1) + 15% (TB2)

TIPO DE NOTA	PESO %
CL - CONTROL DE LECTURA	10
EA - EVALUACIÓN PARCIAL	20
CL - CONTROL DE LECTURA	10
EB - EVALUACIÓN FINAL	20
CL - CONTROL DE LECTURA	10
TB - TRABAJO	15
TB - TRABAJO	15

VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
CL	CONTROL DE LECTURA	1	Semana 3	Liderazgo - Juan Antonio Pérez López	NO
EA	EVALUACIÓN PARCIAL	1	Semana 8		NO
CL	CONTROL DE LECTURA	2	Semana 6	Método, aspectos y soluciones	NO
EB	EVALUACIÓN FINAL	1	Semana 16		NO
CL	CONTROL DE LECTURA	3	Semana 12	Antropología de la acción directiva	NO
TB	TRABAJO	1	Semana 7	Análisis y exposición	NO
TB	TRABAJO	2	Semana 15	Participación en el debate	NO

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

BÁSICA

ARISTÓTELES (1990) Retórica. Madrid : Centro de Estudios Constitucionales.
(808.001 ARIS)

FERREIRO, PabloAlcázar, Manuel (2002) Gobierno de personas en la empresa. Barcelona : Ariel.
(658.3 FERR)

GALDÓN, Gabriel (1994) Desinformación. Método, aspectos y soluciones. Pamplona : EUNSA.
(070.4 GALD)

PLATÓN, (2010) Diálogos. Madrid : Espasa.
(184 PLAT/I)

PÉREZ LÓPEZ, Juan Antonio (1998) Liderazgo y ética en la dirección de empresas : la nueva empresa del siglo XXI. Bilbao : Deusto.
(658.4092 PERE/L)

RECOMENDADA
(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

ABRIL VARGAS, Natividad (1999) Periodismo de opinión : claves de la retórica periodística. Madrid : Síntesis.
(070.442 ABRI)

ALBALADEJO MAYORDOMO, Tomás (1989) Retórica. Madrid : Síntesis.
(808 ALBA)

ARISTÓTELES (1998) Etica nicomáquea. Etica eudemia. Madrid : Gredos.
(170 ARIS)

ARISTÓTELES, (2007) Política. Madrid : Espasa Calpe.
(320.01 ARIS/P)

CICERÓN, Marco Tulio (2001) El orador. Madrid : Alianza.
(808.51 CICE)

ECO, Umberto (1988) El superhombre de masas: retórica e ideología en la novela popular. primera. Madrid.

LAUSBERG, Heinrich (1990) Manual de retórica literaria : fundamentos de una ciencia de la literatura. Madrid : Gredos.
(801 LAUS)

LÓPEZ QUINTÁS, Alfonso (2007) Liderazgo creativo : hacia el logro de la excelencia personal. Córdoba : Brujas.
(658.4092 LOPE)

MALIANDI, Ricardo (2004) Etica : conceptos y problemas. Buenos Aires : Biblio.
(170 MALI)

MARTÍN SALGADO, Lourdes. (2002) Marketing político : arte y ciencia de la persuasión en democracia. Barcelona : Paidós.
(324.730973 SALG)

PERELMAN, ChOlbrechts-Tyteca, Lucie (1994) Tratado de la argumentación : la nueva retórica. Madrid : Gredos.
(168 PERE)

PÉREZ LÓPEZ, Juan Antonio (1996) Fundamentos de la dirección de empresas. Madrid : RIALP.
(658.42 PERE)

PÉREZ LÓPEZ, Juan Antonio (1998) Liderazgo y ética en la dirección de empresas : la nueva empresa del siglo XXI. Bilbao : Deusto.
(658.4092 PERE/L)

WESTON, Anthony (2005) Las claves de la argumentación. Barcelona : Ariel.
(168 WEST)