

CURSO

La *argumentación*: cómo funciona la *palabra persuasiva*

Imparte:
DRA. LUISA PUIG



EDUCACIÓN
CONTINUA Y
EDUCACIÓN
A DISTANCIA

Instituto de Investigaciones Filológicas

www.iifilologicas.unam.mx

Ciudad Universitaria, Circuito Mario de la Cueva s/n

CP 04510 Coyoacán, Ciudad de México

Tel. 5622-6666 y 5622-1888 ext. 49448

iifleducon@gmail.com [@IIFL_UNAM](https://twitter.com/IIFL_UNAM)

[f](#) Instituto de Investigaciones Filológicas

PROGRAMA

LA ARGUMENTACIÓN: CÓMO FUNCIONA LA PALABRA PERSUASIVA

Curso de 24 horas (una sesión de tres horas por semana)

Fechas: los martes del 7 de marzo al 2 de mayo de 2017

Modalidad: presencial

Perfil de los participantes: universitarios interesados en el estudio de la argumentación

Requisitos de ingreso, permanencia y egreso: asistencia al 80% del curso

Responsable: Luisa Angélica Puig Llano

Doctora en Lingüística por la École des Hautes Études en Sciences Sociales, París.

Investigadora del Instituto de Investigaciones Filológicas, Centro de Poética

Áreas de investigación y docencia: lingüística, semántica, pragmática, análisis del discurso, retórica y teoría de la argumentación

Objetivo general: Definir la argumentación, sus orígenes, sus desarrollos teóricos y estudiar cómo se argumenta tanto en el discurso oral como en el escrito

TEMARIO

I. La retórica: primera reflexión teórica sobre la argumentación

1. El origen jurídico de la retórica
2. La herencia de los sofistas
3. Aristóteles: segundo fundador de la retórica
 - a. Los tres elementos fundamentales del discurso: ethos, pathos y logos
 - b. La clasificación de los géneros discursivos

II. El discurso argumentativo

1. Argumentar, convencer, deliberar y persuadir
2. Propiedades del discurso argumentativo
3. La dinámica dialógica argumentativa
4. El esquema argumentativo mínimo
5. Estructura de una argumentación

III. Las argumentaciones comunes y los parallogismos

1. Los argumentos asociativos y disociativos
2. Los argumentos que se fundan en la lógica formal
3. Los argumentos empíricos
4. Los argumentos que se fundan en una confrontación
5. Los argumentos inductivos y la analogía
6. Clasificación de los parallogismos

IV. El ensayo argumentativo: un género discursivo clásico

1. Metodología del ensayo
2. El esquema
3. Los tipos de planes

V. El debate oral y sus estrategias argumentativas

1. Cómo “blindarse” contra las críticas
2. Cómo esquivar el juego del adversario
3. Los ejemplos y los contraejemplos absurdos
4. Cómo replicar:
 - a. los argumentos de dos caras
 - b. la inversión de la carga de la prueba

VI. El ethos

1. Características
2. Función argumentativa

VI. Las emociones en el discurso

1. La construcción de las emociones en el discurso
2. Argumentar y refutar una emoción

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

- Doury, M., Moirand S., *L'argumentation aujourd'hui. Positions théoriques en confrontation*, París, Presses Sorbonne Nouvelle, 2004 (la versión en español es de Montesinos, Barcelona).
- Ducrot, O., Jean-Marie Schaeffer, *Nuevo diccionario enciclopédico de las ciencias del lenguaje*, Arrecife, Madrid, 1999.
- Eemeren, F.H. van, *Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo*, Madrid, México, CSIC/ Plaza y Valdés, 2012.
- López Eire, A., *Esencia y objeto de la retórica*, México, UNAM, 1996.
- Perelman, Ch., L. Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation. La Nouvelle Rhétorique*, Bruselas, Editions de l'Université de Bruxelles, 3e ed., 1976 (la versión en español es de Gredos).
- Plantin, Ch., *L'Argumentation*, París, Seuil, 1996 (la versión en español es de Ariel).