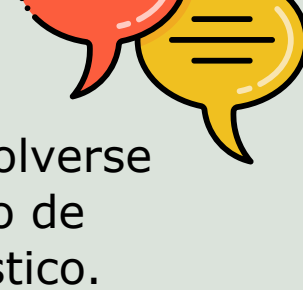




# Uno de los dos hizo el curso de **Argumentación y Debate**

a cargo de Ismael Linares

## ¿Qué se aprende en este curso?



Se aprenden todo tipo de fórmulas para desenvolverse con agilidad y precisión en cualquier intercambio de ideas, sea en el ámbito laboral, político o doméstico.

## El programa abarca 4 módulos

### DEBATE

Aprenderemos la manera de hacer caer cualquier argumento que se nos plantee.

### ARGUMENTACIÓN

Explicaremos cómo sostener un monólogo argumentativo sin dejar cabos sueltos.

### REFUTACIÓN

Lograremos alterar las conclusiones, significados y causas de cualquier hecho que se ponga sobre la mesa.

### VELOCIDAD CARA A CARA

Ganaremos agilidad incorporando divertidos "chicotazos" para descolocar al más incólume de los adversarios.

## Programa detallado

No te dejes abrumar por la cantidad de términos técnicos. En clase todo se explica a través de historias y ejemplos.



### TÉCNICA DEBATÍSTICA

- Refutación súbita.
- Técnicas para encerrar y acorralar.
- Cómo hacer preguntas que obliguen al oponente a ser más preciso.
- Los términos dinámicos o graduales.
- La jaula de la exactitud.
- Los indeterminados.
- Hay que gritar el gol.
- El empate.
- Las pequeñas cosas que se le escapan al oponente.
- Generalizar el argumento.
- Cuando el oponente responde que sí a todo.
- Excepciones y contra ejemplos.
- Aplicar el argumento al propio ponente.
- El punto de partida.
- El vaivén entre lo abstracto y lo específico.
- El vaivén entre el caso general y el caso concreto.
- El significado de "plantar".
- Técnicas para trasladar significados.
- Las palabras de refuerzo.
- Estructura inversa.
- Estructura de generalización (variante).
- Estructura de buen propósito.
- Estructura estándar para iniciar un discurso ante un público hostil.
- Cómo decir lo que ya sabemos que no va a ser bien recibido.
- Estructura de secuelas.
- Estructura de infinitud.
- Estructura de sentencia.
- Estructura de "es necesario".
- Estructura de choque de autoridades.
- Estructura de conveniencia.
- Estructura de "en qué casos".
- Las soluciones alternativas.
- Estructura de tendencias.
- La historia contradictoria.
- Los términos de refuerzo.
- La petición de principio.
- La forma más pura de las técnicas.
- Las técnicas de clausura.

### TÉCNICA ARGUMENTATIVA

- Las cinco columnas.
- La humanidad.
- La palabra del experto.
- La tradición y los hechos precedentes.
- El argumento fantasma.
- Números y estadísticas.
- Cómo desglosar los datos.
- Elegir las palabras correctas.
- ¿Mayoría o grupo mayoritario?
- ¿Número o porcentaje?
- La exposición gráfica de las cifras.
- Las operaciones matemáticas con imágenes.
- La definición.
- El problema de las palabras.
- Las ambigüedades.
- Como extremar los términos moderados.
- Homónimos y definiciones creativas.
- Analogías.
- Cómo valernos de los términos radicales.
- La relevancia de la definición.
- Cómo construir la conclusión.

### TÉCNICA REFUTATIVA

- Evaluando la reacción de los presentes.
- Ataques Ad Hominem.
- El pecado original.
- Desventaja evidente.
- Explicar la técnica.
- Los puntos débiles de todo argumento.
- Las contradicciones internas.
- Las premisas no conducentes.
- Conclusiones equivocadas o conclusiones múltiples.
- Discordancia con la realidad objetiva.
- Los errores de lógica interna.
- La exageración del argumento.
- Cuando el oponente se abraza su bandera
- Cómo proceder ante un fanático.
- Cómo atacar a cada forma de argumentar.
- Qué hacer cuando no existen las cifras que nos solicitan.
- Cuando el oponente se fundamenta en abstracciones.
- Como refutar una conclusión.

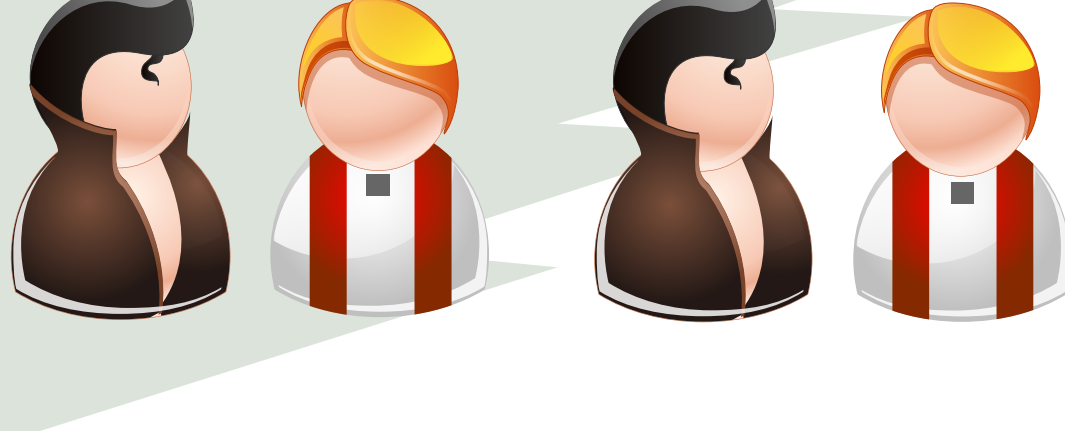
### AGILIDAD CARA A CARA

- Definiciones equivocadas.
- Cuando el oponente dice que no comprende lo que decimos.
- Cuando nos acusan de no ser imparciales.
- Cuando el oponente logra hacernos caer en una contradicción.
- Las utopías.
- Las ideas que son favorables desde la práctica pero difíciles de defender ante la opinión pública.
- Los paracaídas de reserva.
- Volver a la definición.
- Celebrar el acercamiento.
- Intentemos ser los últimos en hablar.
- Recursos adicionales.
- Cuando nos atacan con algo demasiado pequeño.
- Es responsabilidad de todos.
- Cuando nos piden más precisión.
- Cuando nos solicitan plazos.
- El empleo de testimonios.
- Cuando el rival se aferra su ideología.
- Solicitar imposibles.
- Inverificables en el momento.
- Cómo utilizar al público en nuestro favor.
- Razonar según un ciclo indefinido.
- La técnica del brujo para no fallar jamás.
- Qué hacer cuando nos interrumpen con un comentario chistoso.
- Qué hacer cuando los resultados no son favorables.
- La cordial amenaza.
- Como reformular una pregunta.
- Técnicas de omisión.
- Las entrevistas.

PUEDO FUMAR MIENTRAS REZO?



PUEDO REZAR MIENTRAS FUMO?



Libro incluido