



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Contaduría y Administración



Plan de estudios de la Licenciatura en Administración

**Programa**

**Teoría de la Argumentación para las Disciplinas Administrativas**

Clave 0338	Semestre / Año 4° 7°	Créditos 8	Área de conocimiento	Investigación y Ética	
			Ciclo	Profesionalización en la Licenciatura en Administración	
Modalidad	Curso ( X ) Taller ( ) Lab ( ) Sem ( )		Tipo	T ( X ) P ( ) T/P ( )	
Carácter	Obligatorio ( )		Horas 64		
	Optativo de Elección ( X )	Complementario ( X )	Semana	Semestre / Año	
		Profesionalizarte ( )	Teóricas 4	Teóricas 64	
			Prácticas 0	Prácticas 0	
		Total 0	Total 64		

**Seriación**

Ninguna ( )

Obligatoria ( )

Asignatura antecedente	Ninguna
Asignatura subsecuente	Ninguna
<b>Indicativa ( )</b>	
Asignatura antecedente	Ninguna
Asignatura subsecuente	Ninguna

**Objetivo general:** El estudiante aplicará diversas herramientas de la teoría de la argumentación mediante el uso de la lingüística, lógica, retórica y dialéctica para persuadir en áreas de la administración, la contaduría o la informática.

**Objetivos específicos:** El alumno:

1. Apreciará las diversas funciones del lenguaje mediante la identificación de sus diversos usos para emplearlo de forma más precisa en la comunicación.
2. Comprenderá los elementos esenciales del signo a través del análisis de teorías relevantes acerca de éste, para explicar la función de los signos en la argumentación.
3. Reconocerá con los principios y leyes de la lógica mediante la detección y manejo de falacias y sofismas para esgrimir las o refutarlas la argumentación persuasiva.
4. Identificará los elementos básicos de la dialéctica mediante la comparación de los usos didáctico, persuasivo y colaborativo para desarrollar argumentación verbal efectiva.
5. Distinguirá los principales elementos de la retórica mediante el manejo de los principales recursos retóricos para incrementar su argumentación convincente.
6. Aplicará los diversos modos de la argumentación mediante proyectos específicos para cada carrera profesional para mostrar su utilidad en áreas de la administración, la contaduría o la informática.

<b>Índice temático</b>			
	<b>Tema</b>	<b>Horas Semestre / Año</b>	
		<b>Teóricas</b>	<b>Prácticas</b>
<b>1</b>	Lengua, comunicación y argumentación	10	0
<b>2</b>	Teoría de los signos	06	0
<b>3</b>	Lógica en la argumentación	10	0
<b>4</b>	La retórica en la argumentación	12	0
<b>5</b>	La dialéctica en la argumentación	12	0
<b>6</b>	La argumentación en las disciplinas financieras	14	0
<b>Total</b>		<b>64</b>	<b>0</b>
<b>Suma total de horas</b>		<b>64</b>	

<b>Estrategias didácticas</b>		<b>Evaluación del aprendizaje</b>	
Exposición	(X)	Exámenes parciales	(X)
Trabajo en equipo	( )	Examen final	(X)
Lecturas	(X)	Trabajos y tareas	(X)
Trabajo de investigación	(X)	Presentación de tema	( )
Prácticas (taller o laboratorio)	( )	Participación en clase	( )
Prácticas de campo	( )	Asistencia	(X)
Aprendizaje por proyectos	( )	Rúbricas	( )
Aprendizaje basado en problemas	( )	Portafolios	( )
Casos de enseñanza	(X)	Listas de cotejo	( )
Otras (Diseño de Proyecto, Películas, Videos) (X)		Otras (Trabajo final, exposición de trabajos finales)	(X)

<b>Perfil profesiográfico</b>	
Título o grado	Licenciatura y/o posgrado en Filosofía, Lingüística, Antropología o Sociología.
Experiencia docente	Mínima deseable de dos años. Para profesores de nuevo ingreso, es requisito concluir satisfactoriamente el "Curso Fundamental para Profesores de Nuevo Ingreso (Didáctica Básica)" que imparte la Facultad de Contaduría y

	Administración.
Otra característica	Experiencia profesional mínima de tres años en el área de conocimiento. Compartir, respetar y fomentar los valores fundamentales que orientan a la Universidad Nacional Autónoma de México.
<p><b>Bibliografía básica:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aristóteles (2005). <i>Arte poética. Arte retórica</i>. México: Porrúa.</li> <li>2. Austin, J. (1971). <i>Como hacer cosas con palabras: palabras y acciones</i>. Barcelona: Paidós.</li> <li>3. Ávila, R. (2007). <i>La lengua y los hablantes</i>. México: Trillas.</li> <li>4. Bellenger, L. (2001). <i>La persuasión</i>. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.</li> <li>5. Brown, J. A. C. (2004). <i>Técnicas de persuasión de la propaganda al lavado de cerebro</i>. Madrid: Alianza.</li> <li>6. Cano, L. P. (1999) <i>De Aristóteles a Woody Allen: Poética y retórica para cine y televisión</i>. Barcelona: Gedisa.</li> <li>7. Copi, I. y C. Cohen (2013). <i>Introducción a la lógica</i>. 2ª ed., México: Limusa.</li> <li>8. David, F. (2009). <i>La comunicación no verbal</i>. Madrid: Alianza.</li> <li>9. Di Castro, E. (coord.) (2007). <i>Conocimientos fundamentales de filosofía</i>. México: McGraw-Hill.</li> <li>10. Eco, U. (2014). <i>La estrategia de la ilusión</i>. México: De Bolsillo.</li> <li>11. Emanuel, P. (2003). <i>Los cien táleros de Kant</i>. Madrid: Alianza.</li> <li>12. Goleman, D. (2014). <i>El punto ciego</i>. México: De Bolsillo.</li> <li>13. Grijelmo, A. (2005). <i>El genio del idioma</i>. México: Taurus.</li> <li>14. Guiraud, P. (2005). <i>El lenguaje del cuerpo</i>. México: Fondo de Cultura Económica.</li> <li>15. Knapp, M. (2003). <i>La comunicación no verbal: el cuerpo y el entorno</i>. México: Paidós.</li> <li>16. Montara, B. (1991). <i>Manual de retórica</i>. Madrid: Cátedra.</li> <li>17. Moser, F. (2003). <i>Pequeña filosofía para no filósofos</i>. Barcelona: Herder.</li> <li>18. Perelman, C. (2006). <i>Tratado de la argumentación: la nueva retórica</i>. Madrid: Gredos.</li> <li>19. Platón (1981). <i>Diálogos</i>. 19ª ed., México: Porrúa.</li> <li>20. Rampin, M. (2008). <i>Vender la moto. Trucos de la manipulación del lenguaje</i>. Madrid: Alianza.</li> <li>21. Sartori, G. (2007). <i>Homovidens, La sociedad teledirigid</i>. México: Punto de Lectura.</li> <li>22. Strathern, P. (2006). <i>Sócrates</i>. Madrid: Siglo XXI.</li> </ol>	
<p><b>Bibliografía complementaria:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Beristain Díaz, H. (2003). <i>Diccionario de retórica y poética</i>. México: Porrúa.</li> <li>2. Gilbert, M. (2000). <i>Como convencer (guía práctica para gana en las discusiones)</i>. Bilbao: Universidad de Deusto.</li> <li>3. Michelstaedter, C. (2009). <i>La persuasión y la retórica</i>. Madrid: Sexto Piso.</li> <li>4. Prieto Castillo, D. (2009). <i>Retórica y manipulación masiva</i>. México: Ediciones Coyoacán.</li> <li>5. Wittgenstein, L. (2003). <i>Investigaciones filosóficas</i>. México: UNAM-IIF.</li> </ol>	