

PLA DOCENT

Llenguatge argumentatiu

Presentació

Et sents còmode argumentant idees i propostes en diferents situacions professionals (reunions, despatxos amb col·laboradores o caps, presentació de projectes, etc.)

Aquest taller t'ajudarà a millorar la teva capacitat persuasiva a partir d'una bona estructuració del pensament i del discurs. Aprenderàs a definir i estructurar idees perquè adquireixin més solidesa, convertint-les en més persuasives i acceptables per altres persones. També descobriràs com ser convincent a l'hora de refutar idees d'altres persones, descobrint els punts febles de les argumentacions de l'altra part.

Col·lectiu destinatari

Consulteu els itineraris formatius a qui va adreçada al Banc d'Accions Formatives(BAF):

- [BAF dels Ens Locals](#)
- [BAF de la Diputació de Barcelona](#)

Modalitat

Taller

Canal

Videoformació +
en línia

Requeriments dels destinataris/es

Es requereix que els participants tinguin la càmera activada durant tota la sessió. Aquesta mesura permet assegurar una experiència d'aprenentatge més interactiva i efectiva.

Nombre d'assistents per edició

Mínim	Òptim	Màxim
8	12	12



Temporalització

Durada total:

12 hores

Distribució horaria:

Hores presencials: 0

Hores de videoformació: 10

Hores de treball virtual: 2

Programació setmanal orientativa:

5 setmanes

Calendari setmanal:

OBERTURA AV:

- 4 dies abans de la 1a setmana

1a Setmana

- Sessió 1. Videoformació (2 h)

- Treball en línia (1 h)

2a Setmana (sessions en dies consecutius, o el mateix dia)

- Sessió 2-Videoformació (2 h)

- Sessió 3-Videoformació (2 h)

3a Setmana

- Sessió 4. Videoformació (2 h)

- Sessió 5 Videoformació (2h)

4a. Setmana

- Treball en línia (1 h)

TANCAMENT AV:

- 1 setmana després de darrera setmana de treball a l'aula virtual

Logística

PLA DOCENT

Aula Física

Ordinador participant Programari

Aula Virtual

Aula Plantilla FORMADIBA: PLANT.11236ULA

Estat de l'aula: ACTIVA

Observacions:

Consums i preus

Consums Específics

Costos addicionals

Objectius

1. Distingir la diferència entre argumentar i opinar.
 - 1.1. Identificar què és una argumentació i quins són els seus components bàsics.
 - 1.2. Diferenciar una idea argumentada d'una opinió.
 - 1.3. Comprendre la importància i la utilitat de fer servir el llenguatge argumentatiu.

2. Expressar de forma ordenada i raonada.
 - 2.1. Determinar quina és la idea principal que es vol expressar, quins són els fonaments d'aquesta idea i quines són les evidències que la sustenten.

3. Construir argumentacions sòlides.
 - 3.1. Recolzar una tesi amb els seus fonaments i les seves evidències.
 - 3.2. Distingir quan una argumentació és sòlida i quan és feble.
 - 3.3. Mostrar evidències demostratives de la seva tesi.
 - 3.4. Enllaçar diferents argumentacions en un discurs lògic.

PLA DOCENT

4. Contraargumentar de forma eficaç.

4.1. Identificar la tesi i els fonaments i les evidències d'altres argumentacions i saber com rebatre-les.

Continguts

1. Què vol dir argumentar?

1.1. Argumentar versus opinar.

1.2. La importància dels "perquè".

2. Per què és important argumentar?

2.1. Per a què serveix argumentar?

2.2. L'argumentació com a via cap a la persuasió i la influència.

3. Arguments i argumentació.

3.1. Les controvèrsies: els motius pels quals discutim.

3.2. Els

4 tipus de controvèrsies i els tipus d'argumentació: controvèrsies basades en els fets, controvèrsies basades en el noms, controvèrsies basades en les relacions causa-efecte, controvèrsies basades en l'avaluació.

3.3. Què és un argument i què és una argumentació.

4. Com construir arguments.

4.1. Els components d'una argumentació i els seus criteris d'èxit: criteri de qualitat d'una tesi, criteri de qualitat de les idees o dels fonaments, criteris de qualitat de les evidències. Tipus d'evidències.

5. Com defensar les idees i com contraargumentar.

Materials formatius de consulta

Materials de referència per l'acció formativa

PLA DOCENT

[↗ Ús del llenguatge argumentatiu](#)

Persuadir no és una altra cosa que convèncer a altres persones envers una idea. Per aconseguir-ho, qualsevol de nosaltres necessita posar en pràctica una sèrie d'eines personals que no són tant obvis com poden semblar d'entrada.

Aquest recurs et dóna unes primeres pinzellades de com millorar la teva capacitat d'argumentació.

Col·lecció 'Síntesis de formació' de la Direcció de Serveis de Formació. Edició 2022

Materials formatius complementaris:

BONORINO RAMÍREZ, P.R. (2012) Argumentación en debates. Vigo: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Vigo.

[↗ CICERÓ, M.T. \(2013\) El orador. Madrid: Alianza Editorial.](#)

[↗ FERNÁNDEZ ORELLANA, O. \(2016\) Así persuaden los líderes. Barcelona: Editorial Libros de Cabecera.](#)

FUENTES RODRÍGUEZ, C.; ALCAIDE LARA, E.R. (2007) La argumentación lingüística y sus medios de expresión. Madrid: Editorial Arco Libros.

[↗ LEITH, S. \(2011\) ¿Me hablas a mí? La retórica de Aristóteles a Obama. Madrid: Editorial Taurus.](#)

[↗ PLANTIN, C. \(2001\) La argumentación. Barcelona: Editorial Ariel Practicum.](#)

[↗ PUJANTE, D. \(2003\) Manual de retórica. Madrid: Editorial Castalia.](#)

[↗ WESTON, A. \(2011\) Las claves de la argumentación. Barcelona: Editorial Planeta.](#)

[↗ Retórica: manual de retórica y recursos estilísticos](#)

[↗ GARCÍA DAMBORENEA, R. Uso de razón.](#)

Orientacions metodològiques per al participant

El taller combinarà el treball autònom del participant a l'aula virtual amb la participació en sessions de videoformació.

Es faran tant pràctiques d'argumentació escrita (a lliurar a l'aula virtual) com pràctiques d'argumentació oral (activitats a realitzar en viu a les sessions de videoformació).

S'avaluaran tant els exercicis d'argumentació escrita proposats a l'aula virtual com els d'argumentació oral que es desenvoluparan a les sessions de videoformació.

Orientacions metodològiques per al docent

Abans d'iniciar-se la formació, el docent ha d'adaptar l'aula virtual: actualitzar les dades de l'edició, penjar el material necessari per a cada setmana (vídeos demostratius, lectures, power-point, exemples, etc), actualitzar les instruccions per als exercicis a lliurar, preparar el missatge de benvinguda, etc.

PRIMERA SETMANA:

La formació s' inicia amb una activitat d'acollida i detecció de necessitats i interessos professionals a través d'un fòrum a l'aula virtual.

La sessió 1 de videoformació té per objectiu:

- 1) Exposició de continguts del docent, exemplificacions, exercicis... A les sessions de videoformació cal incorporar dinàmiques participatives (breus exercicis entre participants, debat, etc.).
- 2) Explicar l'activitat 1 que han de fer durant la setmana.
- 3) Explicar com funcionarà la propera sessió de videoformació (desdoblament en 2 grups per a fer pràctiques en viu durant la sessió: activitat 2)

Al final de la primera setmana el participant ha de lliurar l'activitat 1. Es tracta d'un exercici escrit curt, mitjançant una tasca a l'aula virtual, on demostrï la seva capacitat inicial d'argumentació d'idees. El docent ha de penjar les instruccions concretes per fer l'exercici a l'aula virtual.

SEGONA i TERCERA SETMANA : (2 Sessions 2h de videoformació cadascuna)

Aquestes sessions tenen per objectiu que cada participant faci una activitat pràctica d'argumentació i contra argumentació.

El docent haurà de decidir i preparar la dinàmica que consideri més convenient.

Exemple de dinàmiques de la sessió: A partir d'un cas que presenta el docent es fan 2 activitats:

- 1) Activitat d'argumentació (3 minuts per participant): Cada participant presenta individualment una idea sòlidament argumentada, sobre el cas proposat pel docent. Feedback grupal.
- 2) Activitat de contra argumentació (5 minuts per parella): es continua amb el cas proposat pel docent, i es treballa per parelles. Cada membre de la parella adopta un rol diferent, a favor i en contra. Durant 5 minuts la parella ha de fer contra argumentacions. Feedback grupal.

PLA DOCENT

Amb allò après la primera setmana, es pot millorar, canviant o no les parelles, la setmana següent. Serà convenient practicar en una dinàmica diferent.

Els resultats de l'avaluació individual es lliuraran a l'aula virtual. El docent ha de preparar una rúbrica per justificar la correcció individual de l'activitat 2 (argumentació oral).

Per finalitzar l'activitat formativa, els participants han de lliurar l'activitat 3 a l'aula virtual. Es tracta d'un exercici escrit argumentatiu sobre un tema on es presenti una idea sòlidament argumentada. En aquest exercici es veurà la progressió en l'aprenentatge, per comparativa amb el primer exercici escrit lliurat a principi de curs.

El docent ha de penjar les instruccions concretes per fer l'exercici a l'aula virtual.

Consulta el document de suport:

[Punts bàsics per les persones docents per deixar preparada l'aula virtual](#)

Orientacions per a l'avaluació

Nivell d'avaluació

Nivell 1 Valoració de les actituds i la participació

Nivell 2 Superació d'activitats a partir d'uns criteris establerts

Nivell 3 Demostració de l'aplicabilitat al lloc de treball

Sistema d'avaluació

- Assistència
- Prova
- Producte

Metodologia d'avaluació per al participant

S'avaluaran tant els exercicis d'argumentació escrita proposats a l'aula virtual com els d'argumentació oral que es desenvoluparan a les sessions de videoformació.

Puntuació dels elements d'avaluació

Puntuació mínima per superar el curs: 70

La següent graella pot adaptar-se als participants de cada edició.

 **PLA DOCENT**

Elements d'avaluació	Punts	Participant 1	Participant 2	Participant 3
Activitat 1: argumentació escrita	25			
Activitat 2: argumentació oral	50			
Activitat 3: argumentació escrita	25			
Puntuació Total (suma de punts)	100			

Certificació

Per assolir la qualificació d'APTE, els requeriments són:

- Haver assistit al 100% de les sessions convocades.
- Assolir un mínim de 70 punts del total dels element d'avaluació.

- Assistència
- Aprofitament