



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

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.
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

[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 dona 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 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

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

Elements d'avaluació	Punts
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 elements d'avaluació.

- ☐ Assistència
- ☒ Aprofitament