



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Técnicas de argumentación y debate
Código	E000010595
Impartido en	Grado en Psicología [Segundo Curso] Grado en Psicología y Grado en Criminología [Segundo Curso]
Nivel	Reglada Grado Europeo
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	2,0 ECTS
Carácter	Obligatoria (Grado)
Departamento / Área	Departamento de Psicología
Responsable	Adrián Murcia (PSI+CRI) y (PSI)
Horario	consultar horarios oficiales
Horario de tutorías	Solicitud previa por correo electrónico.

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Adrián Murcia Molinero
Departamento / Área	Facultad de Derecho (ICADE)
Correo electrónico	amurcia@icade.comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
<p>La asignatura de Técnicas de argumentación y debate proporciona al alumno la ocasión de desarrollar y mejorar sus competencias retóricas y argumentativas necesarias para exponer mensajes, convencer a oyentes y persuadir a audiencias, tanto en el ámbito académico como en el profesional de su campo de especialidad.</p>
Prerrequisitos
Ninguno.



Competencias - Objetivos

Competencias

COMPETENCIAS GENERALES

CGI04	Comunicación oral y escrita en la lengua propia	
CGI07	Capacidad de búsqueda y gestión de la información	
	RA4	Incorpora la información a su propio discurso
CGP11	Capacidad crítica y autocrítica	
CGP12	Trabajo en equipo	
	RA1	Participa de forma activa en el trabajo de grupo compartiendo información, conocimientos y experiencias
	RA2	Se orienta a la consecución de acuerdos y objetivos comunes

COMPETENCIAS BASICAS

CGS11	Capacidad de aprender	
CGS12	Capacidad para adaptarse a nuevas situaciones	
CGS13	Capacidad para trabajar de forma autónoma	
CGS18	Capacidad de trabajo intelectual	
	RA1	Se muestra abierto e interesado por nuevas informaciones
	RA2	Cambia y adapta sus planteamientos iniciales a la luz de nuevas informaciones
	RA3	Muestra curiosidad por las temáticas tratadas más allá de la calificación
	RA4	Establece relaciones y elabora síntesis propias sobre los contenidos trabajados
CGS19	Capacidad de aplicar los conocimientos a la práctica	
	RA1	Determina el alcance y la utilidad práctica de las nociones teóricas
	RA2	Identifica correctamente los conocimientos aplicables a cada situación
	RA3	Relaciona los conocimientos con las distintas aplicaciones profesionales o prácticas
	RA4	Resuelve casos prácticos que presentan una situación profesional real
CGS24	Habilidad para trabajar y aprender de forma autónoma	
	RA1	Realiza sus trabajos y su actividad necesitando sólo unas indicaciones iniciales y un seguimiento básico
	RA2	Busca y encuentra recursos adecuados para sostener sus actuaciones y realizar sus trabajos.
	RA3	Amplía y profundiza en la realización de sus trabajos
CGS25	Preocupación por la calidad	
	RA1	Se orienta a la tarea y a los resultados
	RA2	Tiene método en su actuación y la revisa sistemáticamente
	RA3	Profundiza en los trabajos que realiza
	RA4	Muestra apertura a la innovación y al trabajo colaborador

COMPETENCIAS ESPECIFICAS

CE27	Identificación y gestión de conflictos, dilemas y problemas éticos diseñando estrategias de superación reflexionando sobre los mismos	
------	---	--



Facilitar el aprendizaje de distintos modelos discursivos (exposición – refutación – síntesis) y los objetivos por década intervención.

Desarrollar habilidades discursivas y argumentativas.

Conocer y saber utilizar los instrumentos correctos en discursos orales de diverso registro lingüístico.

Adaptar el discurso a una exposición oral en público

Resultados de Aprendizaje

Conocer y saber utilizar las estrategias adecuadas para trasladar un discurso oral de forma efectiva.

Capacidad para autoevaluarse y sacar conclusiones de mejora..

Potenciar la habilidad del trabajo en equipo.

Desarrollar las habilidades de comunicación en una presentación.

Saber cómo preparar los argumentos necesarios para ganar credibilidad y convicción.

Saber cómo dar veracidad a sus argumentos a través de datos, hechos y estadísticas.

Desarrollar un discurso con elocuencia y capacidad persuasiva.

Entender como refutar argumentos contrarios

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

- Herramientas de comunicación interpersonal: Escucha, comportamientos verbales y uso de la pregunta
- Tipos de discurso oral: similitudes, diferencias y aplicación práctica
- Preparación de un discurso
- Conceptos básicos y recursos esenciales del discurso oral
- Como preparar un debate
- Desarrollar argumentos de exposición, refutación y cierre
- Comunicación persuasiva: Ethos, logos y pathos



- Preparar y estructurar una presentación
- Desarrollo de habilidades del buen orador
- Adaptarse al tiempo previsto en una presentación
- Cómo conectar con la audiencia

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

El objetivo es crear un espacio donde los alumnos puedan desarrollar un estilo de comunicación personal que les permita, por un lado, superar las principales dificultades que existen al hablar en público y, por otro, encontrar maneras eficaces de comunicar de forma persuasiva.

Los alumnos aprenderán a utilizar herramientas claves de comunicación en situaciones cercanas a su realidad y elegir los comportamientos verbales más adecuados para ser más influyentes.

Conocerán el proceso para preparar un discurso así como elaborar una línea argumental, sostenerla con argumentos y poder exponer conclusiones

Dispondrán de un método para elaborar un discurso y conectar con su audiencia

En la parte síncrona se explican los principales conceptos de la teoría y técnica de la expresión oral. Se propone para ello ejercicios y actividades grupales e individuales que se realizarán en las sesiones síncronas, con retroalimentación en directo por parte del profesor y de los alumnos en el aula.

Los alumnos deben completar su formación con algunas lecturas de interés y preparar las actividades que se propongan, tanto en grupos como individualmente. La realización de los principales ejercicios preparados fuera del aula se presentarán y evaluarán (retroalimentación) posteriormente en sesión síncrona.

Metodología Presencial: Actividades

Actividad individual: Los alumnos serán evaluados de forma individual tanto por actividades específicas como por su actividad dentro de los grupos de trabajo

Dinamización de la habilidad por los equipos de trabajo: Cada temática se reparte a un grupo de alumnos (grupos de 3-4) para que preparen la asimilación de conocimientos y su puesta en práctica. Se propondrán dinámicas o ejercicios prácticos que ayuden a aprender de forma sólida las competencias personales.

Las actividades se basarán en:

1. Dinámicas de grupo y juegos cooperativos.
2. Simulación de situaciones y dramatizaciones (role playing).
3. Ejercicios individuales.

Metodología No presencial: Actividades



El objetivo principal del trabajo no presencial es que el alumno aplique los conceptos aprendidos a lo largo de la sesión a nivel práctico y reflexivo del

Las principales actividades no presenciales a realizar serán:

1. Preparación en grupo de las actividades grupales de una manera que genere implicación y participación por parte todos de los/as alumnos/as.
2. Elaboración de autoseedback constructivo de las actividades: los alumnos deberán su propio desempeño en las actividades prácticas
3. Lecturas recomendadas
4. Análisis de vídeos

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

20 horas de trabajo síncrono en aula con el profesor (explicaciones teóricas, reflexiones grupales y debate colectivo, así como actividades de puesta en práctica sobre la teoría aprendida).

28 horas de trabajo asíncrono fuera del aula, que comprenderá principalmente lecturas teóricas y la preparación de ejercicios prácticos individuales o grupales presentados y evaluados posteriormente en el aula.

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PESO
Participación	Implicación/Facilita el ambiente grupal	15%
Preparación de un discurso	Objetivo/ Inicio cautivador /estructura / cierre	15%
Debate	Documentación/ preparación/ Ejecución	30%
Presentaciones orales	Estructura/ HH. oratoria/ Expresividad	40%

Calificaciones



Aclaraciones importantes sobre la evaluación:

- Para poder presentarse a la convocatoria ordinaria es requisito no haber faltado injustificadamente a más de un tercio de las clases. De no cumplir este requisito, el alumno podrá perder las convocatorias ordinaria y extraordinaria (art. 93.1 del Reglamento General).

Convocatoria extraordinaria:

- Los alumnos que no superasen el 5 en la nota final de la asignatura en convocatoria ordinaria conforme a los criterios fijados, podrán superar la asignatura en convocatoria extraordinaria, que implicará un examen teórico y una actividad práctica que reflejen que se han asimilado los contenidos esenciales de la asignatura. Dicho ejercicio se explicará con detalle al alumno que tenga presentarse a la convocatoria extraordinaria y se le proporcionará el material necesario para poder desarrollarla con éxito.
- En 2ª convocatoria y siguientes no se tendrá en cuenta los resultados de los trabajos y actividades y sólo contará la nota del examen realizados en las mismas.

PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA

Actividades	Fecha de realización	Fecha de entrega
<p>CLASE 1. PRESENTACIÓN ASIGNATURA.</p> <ul style="list-style-type: none">• Herramientas de comunicación.• Escucha activa• Preguntas• Comportamientos verbales• Ejercicios y prácticas		
<p>CLASE 2. DEBATE</p> <ul style="list-style-type: none">• Introducción al debate• formato y las reglas del debate.• Investigación y Preparación• Desarrollar habilidades de comunicación y argumentación.• Técnicas de argumentación, incluyendo el uso de evidencias y ejemplos		
<p>CLASE 3. PRÁCTICA DE DEBATE</p> <ul style="list-style-type: none">• Práctica por equipos I:• Realizar debates formales sobre los temas seleccionados• Feedback entre equipos• Autofeedback		
<p>CLASE 4. PRÁCTICA DE DEBATE</p> <ul style="list-style-type: none">• Práctica por equipos II• Realizar debates formales sobre los temas seleccionados• Feedback entre equipos• Autofeedback		
<p>CLASE 5. EL DISCURSO</p> <ul style="list-style-type: none">• Proceso de Comunicación• Niveles de escucha		



- Conoce a tu público:
- Ejercicio Amenazas oportunidades
- Definir objetivo: ejercicio
- Línea argumental: ejercicio
- Estructura: ejercicio
- Final desarrollo y cierre. Dinámica
- Práctica final. Entrega de discurso.

CLASE 6. ORATORIA I. Expresividad

- La credibilidad en la comunicación
- Dinámicas y ejercicios
- Lenguaje no verbal
- Ejercicios Lenguaje no verbal
- Ejercicios tonos de voz.
- Corporalidad
- Silencio, Intensidad, volumen, tono, ritmo
- Ejercicio por grupos

CLASE 7. ORATORIA II. Estructura

- Estructurar la presentación
- Ethos logos y pathos
- Construir argumentaciones convincentes
- Análisis de presentaciones
- Presentar datos sin aburrir
- Adaptar la presentación al tiempo establecido
- Efectos primacía y recencia

CLASE 8. PREPARACIÓN DE PRESENTACIONES

- Preparación tutorizada de las presentaciones de las clases 9 y 10

CLASE 9. PRÁCTICA DE PRESENTACIONES I

- Práctica por equipos I
- Feedback entre equipos
- Autofeedback

CLASE 10. PRÁCTICA DE PRESENTACIONES II

- Práctica por equipos I
- Feedback entre equipos
- Autofeedback
- Despedida de la asignatura

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Fabregat, A. 2017. Convence y Vencerás. Madrid. Editorial Alienta

Cattani, A. 2010. Expresarse con acierto. Madrid: Alianza Editorial.



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2024 - 2025

Gottesman D. y Mauro B. 2008. Técnicas para hablar en público. Madrid: Urano.

Weston, A. 1999. Las claves de la argumentación. España: Editorial Ariel.

Schopenhauer, Arthur. 2011. El arte de tener razón. Editorial Edaf.

Téllez, Nacho. 2022. El ponente atractivo. Editorial Rubric.

[Debbie Newman](#), [Ben Woolgar](#). A favor y en contra. Rialp 2018

Bibliografía Complementaria

Bernad, J. (2014). Alto y claro. Madrid: LID.

Calsamiglia, H. y A. Tusón (1999): Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso, Barcelona, Ariel.

Escarpanter, J. (1996). Señoras y señores: El arte de hablar bien en público. Madrid: Playor.

García-Mila, P. (2014). Eres un gran comunicador (pero aún no lo sabes). Barcelona: Amat.