

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE
CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS
Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

HABILIDADES PARA LA VIDA
Ing. SANDRA HUILCAPI PEÑAFIEL M.D.E.

CONTENIDO

UNIDAD III

LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

3 1 ARGUMENTACIÓN COMO HABILIDAD DE LÍDER

3.1.1 CARACTERÍSTICAS, ESTRUCTURA Y TIPOS DE ARGUMENTACIÓN

3.1.2 LA SEGURIDAD EN EL DISCURSO

3.1.3 LA ÉTICA EN LA COMUNICACIÓN

3.2 MEDIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

3.2.1 LA MEDIACIÓN

3.2.2 COMUNICACIÓN ASERTIVA

3.2.3 TÉCNICAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

CONTENIDO

UNIDAD III

LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

3.3 TOMA DE DECISIONES

3.3.1 ANÁLISIS DE PROBLEMAS

3.3.2 IDENTIFICACIÓN DE ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

3.3.3 DESARROLLO, IMPLEMENTACIÓN Y EVALUACIÓN DE UN PLAN DE ACCIÓN

3.4 MANEJO DE GRUPOS

3.4.1 TIPOLOGÍA DE GRUPOS

3.4.2 TRABAJO EN EQUIPOS

3.4.3 TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN GRUPAL

LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

El liderazgo y el trabajo en equipo son habilidades esenciales para el éxito de un negocio. Un buen liderazgo inspira y motiva a los empleados, mientras que el trabajo en equipo maximiza la productividad y la eficiencia.

LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO

El liderazgo y el trabajo en equipo son habilidades esenciales para el éxito de un negocio. Un buen liderazgo inspira y motiva a los empleados, mientras que el trabajo en equipo maximiza la productividad y la eficiencia.



3.1 ARGUMENTACIÓN COMO HABILIDAD DEL LÍDER

La argumentación es una habilidad que puede ser útil para un líder porque le permite influir en los demás a través de su discurso. Un líder que argumente bien puede persuadir a los demás para que acepten sus ideas o para que defiendan una acción determinada.

3.1 ARGUMENTACIÓN COMO HABILIDAD DEL LÍDER

Para argumentar bien, un líder debe:

- Construir argumentos sólidos
- Respalda sus argumentos con datos o hechos
- Conocer su propósito
- Investigar el tema

3.1 ARGUMENTACIÓN COMO HABILIDAD DEL LÍDER

- Estructurar su argumento
- Utilizar un lenguaje claro y preciso
- Escuchar y responder respetuosamente
- Practicar y mejorar

3.1 ARGUMENTACIÓN COMO HABILIDAD DEL LÍDER

Además de la argumentación, otras habilidades que pueden ser útiles para un líder son: Pensamiento crítico, Capacidad de transmitir instrucciones de manera clara, Capacidad de escuchar activamente.

3.1 ARGUMENTACIÓN COMO HABILIDAD DEL LÍDER

La Argumentación: Una Habilidad Esencial para Líderes

En este recorrido, exploraremos la argumentación como herramienta fundamental para el liderazgo eficaz. Descubriremos su importancia, componentes clave y estrategias para desarrollar habilidades argumentativas sólidas.

● por Sandra Iveth Huilcapi Peñafiel



3.1 ARGUMENTACIÓN COMO HABILIDAD DEL LÍDER

Definición de Argumentación

La argumentación es un proceso de comunicación estratégica que busca persuadir a un público objetivo sobre una determinada postura. Implica la presentación de ideas y razones convincentes, apoyadas en datos y evidencia sólida.

Proceso de Comunicación

Un intercambio de ideas para persuadir a un grupo de

Evidencia y Razones

Presentación de ideas y razones convincentes para punto de vista de vista.



La Importancia de la Argumentación para un Líder

La argumentación es un factor crucial para que los líderes inspiren confianza, motiven a su equipo y lleven a cabo cambios efectivos. Un líder que argumenta con eficacia puede construir consenso, tomar decisiones estratégicas y guiar a su equipo hacia el éxito.

1. Influencia y Persuasión

Un líder puede inspirar a otros y construir consenso, asegurando la cooperación.

2. Toma de Decisiones

Presentar ideas y razones sólidas permite tomar decisiones estratégicas.

3. Liderazgo Eficaz

Guiar a un equipo hacia el éxito a través de la comunicación convincente.

Componentes Clave de una Buena Argumentación

Para construir una argumentación sólida, es fundamental entender sus componentes clave. Cada elemento juega un papel esencial para asegurar la eficacia y la persuasión del argumento.

Afirmación Central

Es la idea principal que se busca defender y persuadir. Debe ser clara, clara, concisa y fácil de

Evidencia

Datos, estadísticas, ejemplos, estudios respalden la afirmación central y la la hagan creíble.

Razonamiento

Una explicación lógica que conecta la evidencia con la afirmación central, mostrando cómo la evidencia apoya la idea principal.





Estrategias para Desarrollar Habilidades Argumentativas

El desarrollo de habilidades argumentativas requiere práctica constante y un enfoque estratégico. A través de puedes mejorar tu capacidad de persuadir y construir argumentos sólidos.



Lectura

Analizar textos argumentativos, identificar sus componentes clave y comprender diferentes técnicas de



Debate

Participar en debates y discusiones constructivas, desarrollando tu capacidad de contraargumentación y



Presentaciones

Practicar la presentación de ideas y argumentos de manera clara, convincente y persuasiva, utilizando recursos

Construyendo Argumentos Sólidos

La construcción de argumentos sólidos se basa en la lógica, la evidencia y la coherencia. Cada paso del proceso es crucial para asegurar la persuasión y la credibilidad del argumento.

1

Identificar el Público

Comprender las necesidades, valores y perspectivas del público objetivo para adaptar el argumento. el argumento.

2

Planificar la Estructura

Organizar las ideas de forma clara y lógica, utilizando una introducción, argumentos clave y conclusión.

3

Seleccionar Evidencia

Utilizar datos, ejemplos, estudios o experiencias relevantes que apoyen la afirmación

4

Presentar con Claridad

Comunicar el argumento de manera clara, concisa y persuasiva, utilizando un lenguaje



Técnicas para Responder a Objeciones y Contraargumentos

La capacidad de responder a objeciones y contraargumentos con eficacia es fundamental para el éxito de cualquier argumento. Dominar estas técnicas te permitirá mantener tu postura y persuadir a tu audiencia.

1

Escucha Activa

Presta atención a las objeciones y contraargumentos, buscando comprender el punto de vista del oponente.

2

Reconocer y Respetar

Reconocer la validez de las objeciones, mostrando respeto por las opiniones opuestas.

3

Contraargumentación

Utilizar evidencia y razonamiento para refutar las objeciones y fortalecer tu posición.

4

Mantener la Calma

Mantener la calma y el profesionalismo durante la discusión, evitando emociones o ataques



Conclusión: La Argumentación como Herramienta de Liderazgo

La argumentación es una habilidad esencial para el liderazgo efectivo. Dominar el arte de la argumentación te permitirá construir consenso, motivar a tu equipo y conducir a tu organización hacia el éxito.



3.1 ARGUMENTACIÓN COMO HABILIDAD DEL LÍDER

Además de la argumentación, otras habilidades que pueden ser útiles para un líder son: Pensamiento crítico, Capacidad de transmitir instrucciones de manera clara, Capacidad de escuchar activamente.

3.3.1 CARACTERÍSTICAS

ESTRUCTURA Y TIPOS DE ARGUMENTACIÓN

Además de la argumentación, otras habilidades que pueden ser útiles para un líder son: Pensamiento crítico, Capacidad de transmitir instrucciones de manera clara, Capacidad de escuchar activamente.

3.3.1 CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURA Y TIPOS DE ARGUMENTACIÓN

La Argumentación: Estructura, Estructura, Tipos y Estrategias Estrategias

En este recorrido, exploraremos el arte de la argumentación: cómo se construye, construye, los diferentes tipos que existen y las herramientas para persuadir con persuadir con eficacia. ¡



por Sandra Iveth Huilcapi Peñafiel

3.3.1 CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURA Y TIPOS DE ARGUMENTACIÓN

¿Qué es la argumentación?

La argumentación es el proceso de presentar razones y evidencias evidencias para apoyar una afirmación o tesis.

Busca persuadir al interlocutor o a la audiencia mediante argumentos sólidos, coherentes y bien estructurados.

3.3.1 CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURA Y TIPOS DE ARGUMENTACIÓN

Estructura Básica de la Argumentación

1 Tesis

La afirmación o idea principal defiende.

2 Argumentos

Razones y evidencias que sustentan la tesis.

3 Conclusión

Reafirmación de la tesis, por los argumentos.

3.3.1 CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURA Y TIPOS DE ARGUMENTACIÓN

Tipos de Argumentos

Deductivos

Se basan en la lógica formal para para llegar a una conclusión inevitable.

Inductivos

Parten de casos específicos para para generalizar una conclusión conclusión probable.

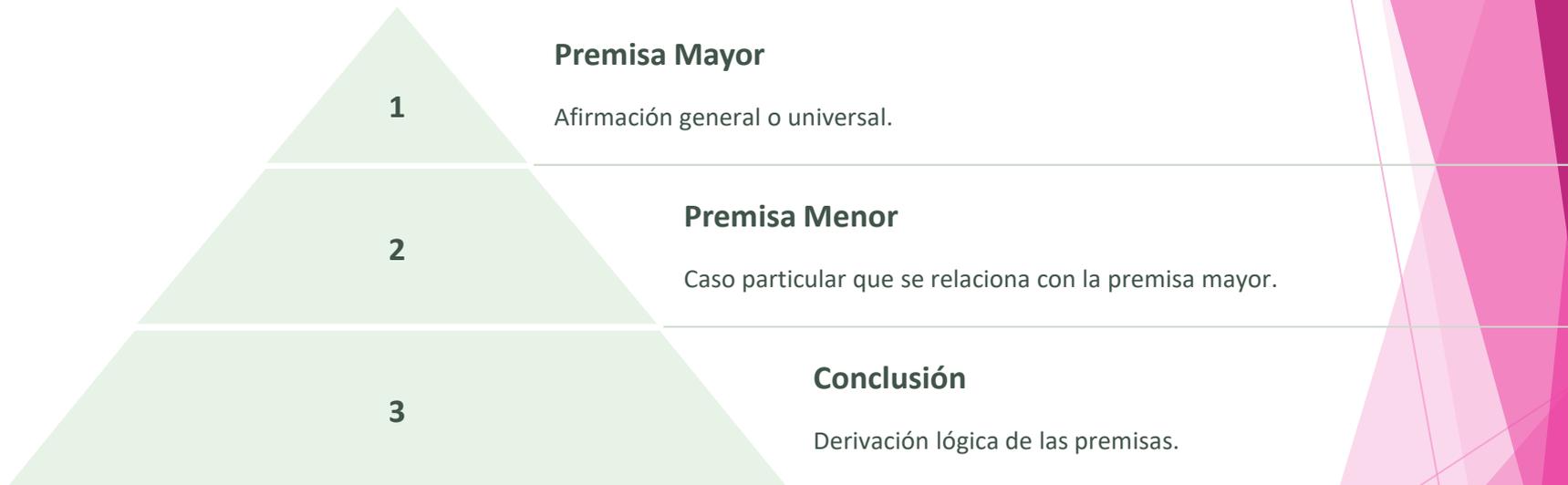
Por Analogía

Comparan dos situaciones similares para sacar conclusiones a partir de la comparación.



3.3.1 CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURA Y TIPOS DE ARGUMENTACIÓN

Argumentos Deductivos



3.3.1 CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURA Y TIPOS DE ARGUMENTACIÓN

Argumentos Inductivos

1

Evidencia

Conjunto de observaciones o ejemplos específicos.

2

Patrón

Se identifica un patrón o tendencia a partir de la evidencia.

3

Conclusión

Generalización probable a partir del patrón observado.

3.3.1 CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURA Y TIPOS DE ARGUMENTACIÓN

Argumentos por Analogía



Comparación

Se establecen similitudes entre dos
dos situaciones o objetos.



Conclusión

Se infiere que si algo es cierto en una
una situación, también lo será en la
la otra.



Falacias Argumentativas

1

Ad hominem

Atacar al oponente en vez del argumento.

2

Falsa Causa

Confundir correlación con causalidad.

3

Apelación a la Popularidad

Asumir que algo es cierto por ser popular.



3.3.1 CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURA Y TIPOS DE ARGUMENTACIÓN

Conclusión y Recomendaciones

Dominar la argumentación es fundamental para comunicar ideas, construir argumentos sólidos. ¡Practica, estudia las falacias y utiliza estrategias para construir argumentos efectivos!