

Título:

Razón y persona en la persuasión. Textos sobre el diálogo y argumentación

Autor:

Rafael Jiménez Cataño

Introducción

La verdad y sus formulaciones

1. Mi verdad, tu verdad
 - 1.1. El realismo impulsivo
 - 1.2. La verdad en plural
 - 1.3. La verdad poseída
2. Márgenes del diálogo
 - 2.1. Relativismo y fundamentalismo
 - 2.2. Verdad y persona
 - 2.3. El conocimiento encarnado
3. En defensa del microfundamentalismo
 - 3.1. Del fundamentalismo al microfundamentalismo
 - 3.2. Riqueza de la realidad y distribución de los conceptos
4. Lo personal de lo interpersonal
 - 4.1. Lo interpersonal en el conocimiento
 - 4.2. Valor del testimonio
 - 4.3. Valor de la confianza
5. El valor crítico de la confianza
 - 5.1. Valor de la evidencia inmediata
 - 5.2. Creer para comprender
 - 5.3. Significado antropológico del confiar
6. ¿Por qué he de dialogar, si todo está tan claro?
 - 6.1. Punto de partida: se puede
 - 6.2. Un texto reciente
 - 6.3. Lo vital en la argumentación
 - 6.4. Un arte de la réplica

7. Babel y la retórica de la redención
 - 7.1. La axiología babélica
 - 7.2. La axiología de la antiglobalización
 - 7.3. La diversidad como riqueza
 - 7.4. Argumentaciones y falacias

Persona y persuasión

1. Cortesía o el arte de traducir
 - 1.1. Claridad y delicadeza
 - 1.2. Discurso directo y discurso indirecto
 - 1.3. Las cortesías y sus corrupciones
 - 1.4. Purismo y pluralismo
 - 1.5. El buen anfitrión es el buen traductor
2. Cortesía, porque nuestra imagen no es sólo imagen
 - 2.1. Actualidad de la cortesía
 - 2.2. El arte de salvar la cara
 - 2.3. Estrategias de la cortesía
 - 2.4. Cortesía positiva y cortesía negativa
 - 2.5. Versatilidad de los perfiles de cortesía
 - 2.6. Conocer la reglas para saberlas violarApéndice. "El mal actor de sus emociones", de Julio Torri
3. Una tópica entre logos y ethos: la evaluación de la capacidad de entender como medio de argumentación
 - 3.1. Valor cognoscitivo de la experiencia directa
 - 3.2. Valor dialéctico de la experiencia directa
4. Wishful thinking y argumentación por metonimia
 - 4.1. Algunos errores originados por la terminología
 - 4.2. Metonimias reales
 - 4.3. Vehículo y objetivo de las metonimias reales
 - 4.4. Malentendidos, errores y engaños originados por metonimias reales
 - 4.5. Definiciones metonímicas
 - 4.6. Uso de las metonimias reales
5. El papel de la buena voluntad en la comunicación conflictiva
 - 5.1. Buena voluntad y amistad
 - 5.2. Hacia una noción más amplia de amistad
 - 5.3. La buena voluntad dentro de la amistad
 - 5.4. Algunos ejemplos
 - 5.5. Observaciones finales
 - 5.6. Apéndice

- 5.6.1. Una lectura en diagonal de Retórica (II, 4): lo que a la gente le gusta de otras personas
- 5.6.2. De Ética a Nicómaco (IX, 5): qué es buena voluntad o benevolencia
- 6. El valor unitivo de la distancia en el diálogo
 - 6.1. Mitos de la concordia
 - 6.2. Las trampas de la teoría
 - 6.3. El otro es otra persona
- 7. Recursos para manejar clichés y fenómenos semejantes
 - 7.1. Las funciones de la ignorancia
 - 7.2. Lógica y retórica
 - 7.3. Tipos de cliché
 - 7.3.1. Simple generalización. Error taxonómico
 - 7.3.2. Simbolismos
 - 7.3.3. Microfundamentalismo
 - 7.3.4. Herejía
 - 7.3.5. Cliché
 - 7.3.6. Argumentación ad verecundiam
 - 7.4. Recursos disponibles

Referencias

Notas

Ficha Bibliográfica:

Autor: Rafael Jiménez Cataño

Edición: 1a.

Año: 2020

ISBN: 978-607-98572-8-8

Editorial Notas Universitarias, S.A. de C.V. (Editorial NUN)

Colección: Scholia

Páginas: 170

URL:<https://www.editorialnun.com.mx/product/razon-y-persona-en-la-pe-rsuasion>