Universidad de Navarra

Rethoric_20 (F. Económicas)

Guía docente 2023-24

PRESENTACIÓN

Breve descripción: Retórica es el arte de persuadir a través de la comunicación. Teniendo esto en mente, ¿Qué es lo que nos seduce de verdad? ¿La forma en la que se nos comunica o la persona que nos lo comunica? ¿Qué peso le asignamos a cada parte? Partiendo de esta premisa, los estudiantes trabajaran tanto la forma de comunicar como una mirada propia hacía adentro; aprenderán técnicas y estrategias para mejorar su retórica, su capacidad de hablar en público, presentar ideas haciéndolas atractivas., sin olvidad la necesidad de ser personas integras para que le mensaje sea creíble. El objetivo es que los alumnos entienda, vivan y aprendan que es tan o más importante quién comunica y que cómo lo hace.

- **Titulación**: ECO +ELG
- **Módulo/Materia**: optativas
- **ECTS**: 3
- **Curso, semestre**: 2º curso, 1er semestre
- **Carácter**: op (ob para elg)
- **Profesorado**: D Eduardo Gratacós
- **Idioma**: castellano
- **Aula, Horario**: consultar

COMPETENCIAS

- CEOP11. Conocer principios de liderazgo, argumentación y/o comunicación que permitan desenvolverse en entornos económicos caracterizados por la complejidad y la globalización

PROGRAMA

Los objetivos de la asignatura de retórica son los siguientes:

1. Conocerse a uno mismo. Saber cuáles son nuestras virtudes y debilidades.

2. Ser proactivos: La importancia de vivir en base a valores para convertirnos

en persona integras y dignas de ser escuchadas.

3. La importancia de la escuchal

4. Estructurar el mensaje: Logos, Ethos y Pathos

Para cumplir estos objetivos, dividiremos la asignatura en dos bloques:

Los objetivos de la asignatura de retórica son los siguientes:

1. Conocerse a uno mismo. Saber cuáles son nuestras virtudes y debilidades.

2. Ser proactivos: La importancia de vivir en base a valores para convertirnos

en persona integras y dignas de ser escuchadas.

3. La importancia de la escuchal

4. Estructurar el mensaje: Logos, Ethos y Pathos

Retórica es el arte de persuadir a través de la comunicación. Teniendo esto en mente, ¿Qué es lo que nos seduce de verdad? ¿La forma en la que se nos comunica o la persona que nos lo comunica? ¿Qué peso le asignamos a cada parte?

Partiendo de esta premisa, los estudiantes trabajaran tanto la forma de comunicar como una mirada propia hacía adentro; aprenderán técnicas y estrategias para mejorar su retórica, su capacidad de hablar en público, presentar ideas haciéndolas atractivas., sin olvidad la necesidad de ser personas integras para que le mensaje sea creíble.

El objetivo es que los alumnos entienda, vivan y aprendan que es tan o más importante quién comunica y que cómo lo hace.

BLOQUE I: La importancia de Vivir de una forma íntegra. Dos sesiones

Conocerse a uno mismo: Del temperamento al carácter. La importancia de conocer nuestro programa base y ver cómo modificarlo. Del yo actual al yo ideal.

En esta parte utilizaremos dinámicas LEGO.

Proactividad: "No esperar a que las cosas sucedan, sino hacer que las cosas sucedan" 1- Qué valores quiero que me definan / 2- Cómo integrar esos valores en mi persona: La importancia de los hábitos

TSQMI: Comunicarnos bajo la filosofía Tú Sí Que Me Importas, donde haremos sentir importante al que tengo a mi lado. Nos basaremos en el libro "Los 5 lenguajes del amor"

BLOQUE II: La retórica: Cómo nos relacionamos con los demás.

1/ Estructura del discurso:

2/ Lenguaje corporal y su importancia.

3/ Técnicas para hacer el mensaje más atractivo que hagan "mover" a nuestra audiencia.

Universidad de Navarra

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Clases presenciales: Las clases serán presenciales y obligatorias. Serán sesiones muy prácticas donde se evaluará la participación en las mismas.

Trabajos en grupo: A lo largo de la asignatura, en la misma clase los alumnos tendrán que trabajar en grupo, de la misma manera que tendrán que hacerlo fuera del aula con trabajos evaluables.

Trabajo personal: Por último, los alumnos también tendrán que trabajar por su cuenta trabajos evaluables. Será expuesto en clase.

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

20% Asistencia y participación

40% Trabajos en grupo expuestos oralmente en clase

20% Trabajos individuales expuestos en clase

20% Prueba final oral

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

(Max 6)

40% Trabajo individual expuesto oralmente

60% Examen final con preguntas de desarrollo y definiciones

HORARIOS DE ATENCIÓN

- Horario de tutoria: Martes de 9h a 11h (a poder ser pedir cita)

BIBLIOGRAFÍA

"Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva" de Stephen Covey

"La paradoja" de James C. Hunter,

"Los 5 lenguajes del amor" de Gary Chapman

"El hombre en busca de sentido" de Viktor Frankl

"What makes a leader" de Daniel Goleman

"What leader really do" de John P. Kotter

"El Principito" de Antoine de Saint-Exupéry

Universidad de Navarra

"El poder de los hábitos" de Charles Duhigg

"Make it stick" de Peter C. Brown

"Del temperamento al carácter" de Alexandre Havard

"Conversaciones con Max" de Ferrán Ramón-Cortés

"Vivir la vida con sentido" de Victor Küppers

"Cómo ganar amigos e incluir sobre las personas" de Dale Carnegie

- "Hábitos atómicos" de James Clear