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 violar
   Apéndice. "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

Bibliografía

Notas