

Cómo discrepar: argumentos fuertes y débiles



Figura 1: Jerarquía del desacuerdo

Representación gráfica de la *jerarquía del desacuerdo* basada en el ensayo de 2008 de Paul Graham “How to disagree” (“Cómo discrepar”), señalando que cuanto más arriba se está en la pirámide, más fuerte es la posición propia, y cuanto más abajo, más débil. Además, subir en la pirámide hace más constructivos los intercambios.