Cómo discrepar: argumentos fuertes y débiles

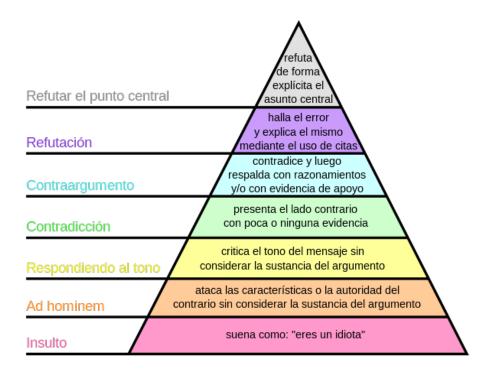


Figura 1: Jerarquía del desacuerdo

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.