**Nazwa przedmiotu:**

Jak dyskutować, przekonywać, przemawiać

**Koordynator przedmiotu:**

dr Beata Witkowska-Maksimczuk

**Status przedmiotu:**

Fakultatywny dowolnego wyboru

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Budownictwo

**Grupa przedmiotów:**

Przedmioty do wyboru

**Kod przedmiotu:**

HESJDPP

**Semestr nominalny:**

7 / rok ak. 2014/2015

**Liczba punktów ECTS:**

2

**Liczba godzin pracy studenta związanych z osiągnięciem efektów uczenia się:**

Razem 50 godz. = 2 ECTS: 30 godz. wykładów, 20 godz. studiowanie literatury i przygotowanie do sprawdzianu.

**Liczba punktów ECTS na zajęciach wymagających bezpośredniego udziału nauczycieli akademickich:**

Razem 30 godz. = 1 ECTS: wykłady.

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

**Liczba punktów ECTS, którą student uzyskuje w ramach zajęć o charakterze praktycznym:**

0 ECTS

**Formy zajęć i ich wymiar w semestrze:**

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 30h |
| Ćwiczenia:  | 0h |
| Laboratorium:  | 0h |
| Projekt:  | 0h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

Nie ma.

**Limit liczby studentów:**

60

**Cel przedmiotu:**

Przedmiot ma cel praktyczny:
<br>1) naukę skutecznego przekonywania w oparciu o metody współczesnej psychologii, <br>
2) naukę poprawnego dyskutowania, uwzględniającą poprawną logicznie argumentację, <br>
3) naukę obrony przed nieuczciwymi metodami erystycznymi, <br>
4) retoryczną naukę przemawiania podpartą umiejętnością wywierania wpływu na ludzi.

**Treści kształcenia:**

<ol><li>Rodzaje dyskusji. Dyskusja polemiczna i merytoryczna. Struktura dyskusji akademickiej.
<li>Logika pytań. Pytania dopełnienia i rozstrzygnięcia. Rodzaje problemów, o których nie warto dyskutować.
<li>Sztuka argumentacji. Elementy logiki potrzebne w budowie poprawnej argumentacji.
<li>Typy osobowe dyskutantów i sposoby radzenia sobie z nimi.
<li>Podstawowe zasady wywierania wpływu.
<li>Techniki skutecznego przekonywania.
<li>Zasady retoryki. Komponowanie przemówień. Toposy i ich wykorzystanie.
<li>Tropy i figury retoryczne.
<li>Błędy logiczne i językowe.
<li>Jak przygotować przemówienie - ćwiczenia praktyczne.
<li>Jak rozwinąć swój dowcip w dyskusjach i przemówieniach. Nauka ciętej riposty.
<li>Erystyka jako sztuka wygrywania sportów. Chwyty erystyczne.
<li>Analiza przykładów przemówień i dyskusji pod kątem erystycznym.
<li>Sztuka manipulacji i sposoby obrony przed nią.
<li>Colloquium.</ol>

**Metody oceny:**

Sprawdzian pisemny.

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

[1] Robert Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, GWP 2009;<br>
[2] Roger Dawson, Sekrety skutecznego przekonywania, Zysk, Poznań 2000;<br>
[3] Witold Marciszewski, Sztuka dyskutowania, Wydawnictwo Aleph, Warszawa, 1994;<br>
[4] Krzysztof Szymanek, Sztuka argumentacji, PWN, 2012.

**Witryna www przedmiotu:**

-

**Uwagi:**

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt HESJDPPW1:**

...

Weryfikacja:

...

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Efekt HESJDPPU1:**

...

Weryfikacja:

...

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt HESJDPPK1:**

...

Weryfikacja:

...

**Powiązane efekty kierunkowe:**

**Powiązane efekty obszarowe:**