**Nazwa przedmiotu:**

Perswazja i argumentacja

**Koordynator przedmiotu:**

prof. Andrzej Biłat

**Status przedmiotu:**

Fakultatywny ograniczonego wyboru

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Administracja

**Grupa przedmiotów:**

Obieralne

**Kod przedmiotu:**

A13\_PiA

**Semestr nominalny:**

5 / rok ak. 2020/2021

**Liczba punktów ECTS:**

3

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

Sumaryczne obciążenie pracą studenta 75 h , w tym : Udział w ćwiczeniach- 30 h, Przygotowanie do zajęć 20 h, Czytanie wskazanej literatury - 25

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

1,2 p. ECTS

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

1,2 p. ECTS

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

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

**Wymagania wstępne:**

Umiejętność krytycznego myślenia na poziomie maturalnym

**Limit liczby studentów:**

grupa obieralna

**Cel przedmiotu:**

Celem zajęć jest zaznajomienie studentów ze współczesną wiedzą z zakresu logicznej teorii argumentacji, psychologii perswazji i retoryki oraz rozwinięcie ich praktycznych umiejętności z tego zakresu. Tego rodzaju wiedza i umiejętności mogą być użyteczne w codziennej komunikacji interpersonalnej, w pracy zawodowej, w szczególności w pracy urzędnika, a także w działalności społecznej.

**Treści kształcenia:**

1. Perswazja a argumentacja – wprowadzenie.
2. Argumentacja jako podstawa krytycznego myślenia i racjonalnej dyskusji
3. Wypowiedzi wieloznaczne. Funkcje wypowiedzi
4. Wypowiedzi argumentacyjne i problem ich poprawności
5. Niektóre typy argumentów. Typowe błędy argumentacji
6. Logiczne techniki manipulacji (sofizmaty)
7. Argumentacja w pracy urzędnika
8. Podsumowanie. Zasady i techniki poprawnej argumentacji
9. Wypowiedzi jako działania (teoria aktów mowy)
10. Wyniki badań empirycznych dotyczących skuteczności perswazji. Główne teorie perswazji
11. Techniki perswazji i figury retoryczne. Przyczyny nieudanej perswazji
12. Perswazja a manipulacja. Chwyty erystyczne i pseudoargumenty
13. Naiwne taktyki manipulacyjne: presja, szantaż i kłamstwo
14. Perswazja w pracy urzędnika
15. Podsumowanie. Zasady i techniki skutecznej perswazji

**Metody oceny:**

sprawdzian pisemny i ocena aktywności na zajęciach

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

Literatura podstawowa:
Biłat A., Perswazja i argumentacja, preskrypt udostępniany uczestnikom zajęć drogą elektroniczną
Literatura dodatkowa (wybrane fragmenty):
[1] Budzyńska-Daca A., J. Kwosek, Erystyka czyli o sztuce prowadzenia sporów. Komentarze do Schopenhauera, PWN, Warszawa, 2019.
[2] Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2009
[3] Hołówka T., Kultura logiczna w przykładach, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005
[4] Szymanek K., K.A. Wieczorek, A. Wójcik, Sztuka argumentacji. Ćwiczenia w badaniu argumentów, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006
[5] Szymanek K., Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005
[6] Tokarz M., Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2006
[7] Witkowska-Maksimczuk B., Elementy retoryki i erystyki w przykładach, PW, 2014

**Witryna www przedmiotu:**

--

**Uwagi:**

brak

## Charakterystyki przedmiotowe