**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\_PA

**Semestr nominalny:**

5 / rok ak. 2021/2022

**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 - 15 h, Przygotowanie do zajęć - 35 h, Czytanie wskazanej literatury - 25

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

do uzupełnienia

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

do uzupełnienia

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

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 0h |
| Ćwiczenia:  | 15h |
| 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 rozinięcie 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, 2019, preskrypt udostępniany uczestnikom zajęć drogą elektroniczną
Hołówka T., Kultura logiczna w przykładach, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005
Szymanek K., K.A. Wieczorek, A. Wójcik, Sztuka argumentacji. Ćwiczenia w badaniu argumentów, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006
Tokarz M., Argumentacja, perswazja, manipulacja. Wykłady z teorii komunikacji, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2006
Szymanek K., Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005
Witkowska-Maksimczuk B., Elementy retoryki i erystyki w przykładach, PW, 2014
Literatura uzupełniająca:
Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2009
Pease A., B. Pease, Mowa ciała, Rebis, 2007
Schopenhauer A., Erystyka, czyli sztuka prowadzenia sporów, Skrypt SP, 2003.
Szymanek K., Sztuka argumentacji. Słownik terminologiczny, Wyd. Naukowe PWN, 2005

**Witryna www przedmiotu:**

do uzupełnienia

**Uwagi:**

do uzupełnienia

## Charakterystyki przedmiotowe