**Nazwa przedmiotu:**

Perswazja i argumentacja

**Koordynator przedmiotu:**

Prof. nzw. dr hab. Andrzej Biłat

**Status przedmiotu:**

Obowiązkowy

**Poziom kształcenia:**

Studia I stopnia

**Program:**

Administracja

**Grupa przedmiotów:**

Obieralne

**Kod przedmiotu:**

A1\_PA

**Semestr nominalny:**

5 / rok ak. 2014/2015

**Liczba punktów ECTS:**

3

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

Udział w ćwiczeniach 30
Przygotowanie do zajęć 30
Czytanie wskazanej literatury 25
------------------------------------------------------
Sumaryczne obciążenie pracą studenta 85

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

1

**Język prowadzenia zajęć:**

polski

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

nie dotyczy

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

|  |  |
| --- | --- |
| Wykład:  | 0h |
| Ćwiczenia:  | 450h |
| Laboratorium:  | 0h |
| Projekt:  | 0h |
| Lekcje komputerowe:  | 0h |

**Wymagania wstępne:**

Zaliczony przedmiot Logika formalna

**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 kształtowanie 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:**

Warunkiem zaliczenia jest obecność na zajęciach (powyżej 50%), zaliczenie pierwszej części kursu w postaci pozytywnej oceny ze sprawdzianu (na spotkaniu 8) i zaliczenie drugiej części kursu w postaci pozytywnej oceny z testu (na spotkaniu 15). Końcowa ocena jest średnią arytmetyczną wszystkich uzyskanych ocen, podwyższoną o dodatkowe punkty uzyskane za aktywność na zajęciach (w tym swobodne wypowiedzi oraz symulacje dyskusji, przemówień i scenek) lub obniżona z powodu nieusprawiedliwionych nieobecności.

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

Literatura podstawowa:
Biłat A., Argumentacja i perswazja, preskrypt (wersja elektroniczna, udostępniony studentom w trakcie kursu)
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:**

brak

**Uwagi:**

brak

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt W\_PA01:**

ma podstawową wiedzę z zakresu logicznej teorii argumentacji i psychologii perswazji

Weryfikacja:

sprawdzian pisemny i ocena aktywności na zajęciach

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W01

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_W01, S1A\_W05, S1A\_W07

**Efekt W\_PA02:**

zna najnowsze osiągnięcia naukowe dotyczące wybranych zagadnień z zakresu teorii perswazji i argumentacji

Weryfikacja:

sprawdzian pisemny i ocena aktywności na zajęciach

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W04

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_W03, S1A\_W07, S1A\_W09, S1A\_W11

**Efekt W\_PA03:**

zna metody i narzędzia stosowane w badaniach z zakresu teorii perswazji i argumentacji oraz wie, do jakich celów służą

Weryfikacja:

sprawdzian pisemny i ocena aktywności na zajęciach

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_W06

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_W05, S1A\_W06

### Profil ogólnoakademicki - umiejętności

**Efekt U\_PA01:**

umie praktycznie stosować wiedzę do rozwiązywania prostych problemów społecznych i obrony przyjętego rozwiązania; w szczególności potrafi: (a) wybrać w danej sytuacji właściwą metodę perswazji lub argumentacji, (b) ocenić jakość użytego argumentu i (c) obronić się przed nieuczciwymi chwytami erystycznymi

Weryfikacja:

test i ocena aktywności na zajęciach

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U01

**Powiązane efekty obszarowe:** P1A\_U01, P1A\_U02, P1A\_U03, P1A\_U05, P1A\_U06, P1A\_U07, P1A\_U08, P1A\_U09, P1A\_U10

**Efekt U\_PA02:**

umie myśleć krytycznie

Weryfikacja:

test i ocena aktywności na zajęciach

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_U02

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_U01, S1A\_U02, S1A\_U04, S1A\_U06, S1A\_U07

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt K\_PA01:**

wykazuje się inicjatywą, elastycznością i samodzielnością w rozwiązywaniu problemów, wspierając swoje decyzje racjonalnym namysłem

Weryfikacja:

sprawdzian pisemny, test i ocena aktywności na zajęciach

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_K01

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_K01, S1A\_K02, S1A\_K03, S1A\_K04, S1A\_K05, S1A\_K07

**Efekt K\_PA02:**

rozumie podstawowe zasady etyki zawodowej w zakresie komunikacji interpersonalnej

Weryfikacja:

sprawdzian pisemny, test i ocena aktywności na zajęciach

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_K03

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_K04, S1A\_K06

**Efekt K\_PA03:**

wykazuje zdolność do jasnego i przekonującego formułowania opinii w ważnych sprawach społecznych

Weryfikacja:

sprawdzian pisemny, test i ocena aktywności na zajęciach

**Powiązane efekty kierunkowe:** K\_K05

**Powiązane efekty obszarowe:** S1A\_K04, S1A\_K05, S1A\_K07