**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:**

1180-BU000-ISP-9208

**Semestr nominalny:**

7 / rok ak. 2020/2021

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

**Treści kształcenia:**

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

**Metody oceny:**

Sprawdzian pisemny.

**Egzamin:**

nie

**Literatura:**

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

**Witryna www przedmiotu:**

-

**Uwagi:**

## Efekty przedmiotowe

### Profil ogólnoakademicki - wiedza

**Efekt W1:**

Zna techniki skutecznego przekonywania, poprawnego dyskutowania, wywierania wpływu. Zna zasady retoryki oraz komponowania przemówień.

Weryfikacja:

Sprawdzian pisemny.

**Powiązane efekty kierunkowe:** K1\_W19

**Powiązane efekty obszarowe:** T1A\_W02

### Profil ogólnoakademicki - kompetencje społeczne

**Efekt K1:**

Samodzielnie uzupełnia i poszerza wiedzę.

Weryfikacja:

Dyskusja na zajęciach.

**Powiązane efekty kierunkowe:** K1\_K03

**Powiązane efekty obszarowe:** T1A\_K01, T1A\_K05, T1A\_K06