

ARGUMENTACJA. PERSWAZJA. MANIPULACJA. Wykłady z teorii komunikacji



Cena: 55,20 PLN

Opis słownikowy

Autor	Marek Tokarz
ISBN	978-83-7489-305-3
Rok wydania	2010
Wydawca	Nakłady wyczerpane GWP

Tabela cech produktu

Okładka	miękka
Format	165 x 235 mm
Liczba stron	464
Recenzje wydawnicze	prof. Dariusz Doliński, prof. Jerzy Pogonowski

Opis produktu

Autor rozwija takie zagadnienia, jak sztuka argumentowania i dyskusowania, perswazja, komunikacja niewerbalna i umiejętność czytania między wierszami. Zajmuje się także technikami manipulacyjnymi, mechanizmami zmian postaw oraz technikami wywierania wpływu na ludzi. Wiele miejsca poświęca zagadnieniom kłamania i oszukiwania, technikom przysłuchania i negocjacji kryzysowym, a także innym kwestiom praktycznym. Książka składa się z 15 wykładów, a poszczególne rozdziały mogą być czytane w dowolnej kolejności.

Wykład 1.
Komunikacja - wstępne pojęcia i klasyfikacje

Wykład 2.
Zawartość informacyjna komunikatu

- 2.1. Literalna treść wypowiedzi
 - 2.1.1. Dygresja: Jak się obrażać
- 2.2. Rola kontekstu
- 2.3. Zasada ekonomii w komunikacji
 - 2.3.1. Dygresja: Jak rodzą się słowa

- 2.4. Komunikaty i sytuacje komunikacyjne
- 2.5. Interpretacja wadliwego komunikatu
- 2.5.1. Dygresja: Dawkowanie uprzejmości
- 2.6. Filtry komunikacyjne - pełność i spójność
- 2.7. Luki konwersacyjne

Wykład 3.

Podtekst i komunikacja niedostłowna

- 3.1. Znaczenie dosłowne i niedostłowne
- 3.1.1. Dygresja: Dlaczego nie aresztowano ministra?
- 3.2. Aluzja, ironia, metafora
- 3.2.1. Dygresja: Styl aluzyjny
- 3.3. Metafora jako sposób pojmowania świata - teoria Lakoffa i Johnsona
- 3.4. Przesyłanie podtekstu w dialogu - teoria Grice'a
- 3.4.1. Dygresja: Jak się wyłgać od odpowiedzi
- 3.5. Komizm

Wykład 4.

Sztuka wnioskowania

- 4.1. Struktura komunikatu werbalnego
- 4.2. Kategorie składniowe
- 4.3. Schematy zdaniowe
- 4.4. Podstawy klasycznej logiki zdaniowej
- 4.5. Wnioskowania dedukcyjne niższych rzędów
- 4.6. Logika nazw
- 4.7. Logika predykatów
- 4.8. Wnioskowania dedukcyjne wyższych rzędów

Wykład 5.

Sztuka argumentacji

- 5.1. Rys historyczny
- 5.2. Przykłady argumentów
- 5.3. Struktura argumentu potocznego
- 5.4. Ocena argumentu – zasady ogólne
- 5.5. Obliczanie stopnia akceptowalności tezy
- 5.6. Ocena argumentów w praktyce

Wykład 6.

Sztuka dyskusowania

- 6.1. Spór słowny - uwagi ogólne
- 6.2. Argumenty i kontrargumenty w dyskusji
- 6.3. Formalne teorie dyskusji
- 6.4. Typowe błędy w argumentacji
- 6.4.1. Generalizacja
- 6.4.2. Brak związku logicznego
- 6.4.3. Użycie błędnych schematów rachunku zdań
- 6.4.4. Błędy kwantyfikacji i modalności
- 6.4.5. Błędy związku przyczynowo-skutkowego
- 6.4.6. Równia pochyła
- 6.4.7. Argument z autorytetu
- 6.4.8. Niejasność i wieloznaczność
- 6.4.9. Błędne koło
- 6.5. Nieuczciwe chwytły w dyskusji
- 6.5.1. Przytyki osobiste
- 6.5.2. Fałszywa przesłanka

- 6.5.3. Argumentacja pozorowana
- 6.5.4. Celowe irytowanie przeciwnika
- 6.5.5. Nieobiektywne oceny
- 6.5.6. Przerzucenie ciężaru dowodu

Wykład 7. Perswazja

- 7.1. Wypowiedź jako działanie - teoria Austina i Searle'a
- 7.2. Pojęcie perswazji
- 7.3. Kontekst i skutek wypowiedzi
- 7.4. Proste akty perswazyjne
- 7.5. Skuteczność prostych aktów perswazyjnych
- 7.6. Cel minimalny i znaczenie perswazyjne wypowiedzi
- 7.6.1. Dygresja: Jak nudzić
- 7.7. Perswazja jako proces
- 7.7.1. Dygresja: Jak się maskować
- 7.8. Osiągalność celów

Wykład 8. Dwutorowość procesu perswazyjnego

- 8.1. Wprowadzenie
- 8.2. Badania doświadczalne nad perswazją
- 8.3. Dwutorowość perswazji i tak zwany model ELM
- 8.4. Centralne kategorie teoretyczne ELM
- 8.5. Podstawowe postulaty ELM
- 8.6. Fundament empiryczny ELM

Wykład 9. Naiwne taktyki manipulacyjne - 1. Presja i szantaż

- 9.1. Perswazja bezpośrednia i pośrednia
- 9.2. Presja w komunikacji międzyludzkiej
- 9.3. Szantaż i jego odmiany
- 9.4. Struktura szantażu
- 9.5. Obrona przed presją i szantażem
- 9.5.1. Zdarta płyta
- 9.5.2. Gra na zwłokę
- 9.5.3. Przedefiniowanie sytuacji
- 9.5.4. Przyjęcie szantażu
- 9.6. Problemy etyczne

Wykład 10. Naiwne taktyki manipulacyjne - 2. Kłamstwo

- 10.1. Wprowadzenie
- 10.2. Kłamstwo - problemy pojęciowe
- 10.3. Wykrywanie kłamstwa - rys historyczny
- 10.4. Wykrywanie kłamstwa - aspekty logiczne
- 10.5. Warunki stosowalności logicznych kryteriów prawdy

Wykład 11. Czynnik psychologiczny w perswazji

- 11.1. Perswazja a manipulacja
- 11.2. Mechanizm wzajemności
- 11.2.1. Dygresja: Jak być niewdzięcznym
- 11.3. Mechanizm konsekwencji

- 11.4. Mechanizm konformizmu
- 11.4.1. Dygresja: Efekt stada
- 11.4.2. Dygresja: Jak popełniać gafy
- 11.5. Mechanizm sympatii
- 11.5.1. Dygresja: Jak nie krytykować
- 11.6. Mechanizm autorytetu
- 11.6.1. Dygresja: Efekt pasterza
- 11.7. Mechanizm niedostępności
- 11.8. Inne wybrane techniki perswazyjne
- 11.8.1. Kontrast
- 11.8.2. Racjonalizacja
- 11.8.3. Kompromis
- 11.8.4. Wiarygodność
- 11.8.5. Relaks
- 11.8.6. Powtarzanie

Wykład 12.
Komunikacja niewerbalna

- 12.1. Przekaz językowy a przekaz niewerbalny
- 12.2. Typy sygnałów niewerbalnych
- 12.3. Ogólne zasady interpretacji sygnałów niewerbalnych
- 12.4. Sygnały cech nadawcy i jego nastawienia do odbiorcy
- 12.5. Proksemika i zależności grupowe
- 12.6. O tak zwanych niewerbalnych oznakach fałszu
- 12.7. Niebezpieczeństwa amatorskich prób wykrywania kłamstwa

Wykład 13.
Manipulacje komunikacyjne w praktyce - 1. Przesłuchanie podejrzanego

- 13.1. Przesłuchanie jako zdarzenie komunikacyjne
- 13.2. Struktura przesłuchania
- 13.3. Podstawowe taktyki werbalne w przesłuchaniu
- 13.3.1. Oskarżenie
- 13.3.2. "Rozgrzeszenie"
- 13.3.3. "Usprawiedliwienie"
- 13.3.4. Prowokacja
- 13.4. Pomocnicze taktyki werbalne
- 13.5. Symptomy kłamstwa i analiza behawioralna
- 13.6. Taktyki niewerbalne
- 13.7. Problemy etyczne

Wykład 14.
Manipulacje komunikacyjne w praktyce - 2. Negocjacje z terrorystą

- 14.1. Wprowadzenie
- 14.2. Podstawowe pojęcia teorii negocjacji
- 14.3. Przełamywanie oporu w negocjacjach
- 14.4. Porywacze i zakładnicy - charakterystyka sytuacji
- 14.5. Znaczenie czasu w negocjacjach kryzysowych
- 14.6. Syndrom sztokholmski
- 14.7. Fazy negocjacji
- 14.8. Ogólne zasady negocjowania z porywaczem
- 14.9. Wybrane taktyki szczegółowe

Wykład 15.
Manipulacje komunikacyjne w praktyce – 3. Starania o zatrudnienie

- 15.1. Kandydat na rynku pracy

- 15.2. List motywacyjny
- 15.3. Curriculum vitae (CV)
- 15.4. Rozmowa kwalifikacyjna
- 15.5. Typowe pytania w rozmowie kwalifikacyjnej

Bibliografia

Indeksy