

WYKŁAD 1	
KOMUNIKACJA – WSTĘPNE POJĘCIA I KLASYFIKACJE	11
WYKŁAD 2	
ZAWARTOŚĆ INFORMACYJNA KOMUNIKATU	25
LITERALNA TREŚĆ WYPOWIEDZI	25
DYGRESJA: Jak się obrażać	28
ROLA KONTEKSTU	30
ZASADA EKONOMII W KOMUNIKACJI	33
DYGRESJA: Jak rodzą się słowa	35
KOMUNIKATY I SYTUACJE KOMUNIKACYJNE	38
INTERPRETACJA WADLIWEGO KOMUNIKATU	40
DYGRESJA: Dawkowanie uprzejmości	44
FILTRY KOMUNIKACYJNE – PEŁNOŚĆ I SPÓJNOŚĆ	46
LUKI KONWERSACYJNE	51
WYKŁAD 3	
PODTEKST I KOMUNIKACJA NIEDOSŁOWNA	57
ZNACZENIE DOSŁOWNE I NIEDOSŁOWNE	57
DYGRESJA: Dlaczego nie aresztowano ministra?	61
ALUZJA, IRONIA, METAFORA	62
DYGRESJA: Styl aluzyjny	65
METAFORA JAKO SPOSÓB POJMOWANIA ŚWIATA – TEORIA LAKOFFA I JOHNSONA	70
PRZESYŁANIE PODTEKSTU W DIALOGU – TEORIA GRICE’A	74
DYGRESJA: Jak się wyłgać od odpowiedzi	80
KOMIZM	82
WYKŁAD 4	
SZTUKA WNIOSKOWANIA	89
STRUKTURA KOMUNIKATU WERBALNEGO	90
KATEGORIE SKŁADNIOWE	93
SCHEMATY ZDANIOWE	97
PODSTAWY KLASYCZNEJ LOGIKI ZDANIOWEJ	100
WNIOSKOWANIA DEDUKCYJNE NIŻSZYCH RZĘDÓW	105
LOGIKA NAZW	109

LOGIKA PREDYKATÓW	113
WNOSKOWANIA DEDUKCYJNE WYŻSZYCH RZĘDÓW	118

WYKŁAD 5 SZTUKA ARGUMENTACJI

123

RYS HISTORYCZNY	123
PRZYKŁADY ARGUMENTÓW	127
STRUKTURA ARGUMENTU POTOCZNEGO	132
OCENA ARGUMENTU – ZASADY OGÓLNE	139
OBLICZANIE STOPNIA AKCEPTOWALNOŚCI TEZY	142
OCENA ARGUMENTÓW W PRAKTYCE	147

WYKŁAD 6 SZTUKA Dyskutowania

155

SPÓR SŁOWNY – UWAGI OGÓLNE	155
ARGUMENTY I KONTRARGUMENTY W Dyskusji	158
FORMALNE TEORIE Dyskusji	161
TYPOWE BŁĘDY W ARGUMENTACJI	165
Generalizacja	166
Brak związku logicznego	167
Użycie błędnych schematów rachunku zdań	168
Błędy kwantyfikacji i modalności	170
Błędy związku przyczynowo-skutkowego	171
Równia pochyła	173
Argument z autorytetu	175
Niejasność i wieloznaczność	177
Błędne koło	178
NIEUCZCIWE CHWYTY W Dyskusji	179
Przytyki osobiste	180
Fałszywa przesłanka	181
Argumentacja pozorowana	183
Celowe irytowanie przeciwnika	185
Nieobiektywne oceny	186
Przerzucenie ciężaru dowodu	188

WYKŁAD 7 PERSWAZJA

191

WYPowiedź JAKO DZIAŁANIE – TEORIA AUSTINA–SEARLE'A	191
POJĘCIE PERSWAZJI	194
KONTEKST I SKUTEK WYPowiedzi	197
PROSTE AKTY PERSWAZYJNE	200

SKUTECZNOŚĆ PROSTYCH AKTÓW PERSWAZYJNYCH	202
CEL MINIMALNY I ZNACZENIE PERSWAZYJNE WYPOWIEDZI	204
DYGRESJA: Jak nudzić	208
PERSWAZJA JAKO PROCES	209
DYGRESJA: Jak się maskować	213
OSIĄGALNOŚĆ CELÓW	214

WYKŁAD 8 DWUTOROWOŚĆ PROCESU PERSWAZYJNEGO

WPROWADZENIE	219
BADANIA DOŚWIADCZALNE NAD PERSWAZJĄ	222
DWUTOROWOŚĆ PERSWAZJI I TAK ZWANY MODEL ELM	229
CENTRALNE KATEGORIE TEORETYCZNE ELM	233
PODSTAWOWE POSTULATY ELM	235
FUNDAMENT EMPIRYCZNY ELM	240

WYKŁAD 9 NAIWNE TAKTYKI MANIPULACYJNE: 1. PRESJA I SZANTAŻ

PERSWAZJA BEZPOŚREDNIA I POŚREDNIA	245
PRESJA W KOMUNIKACJI MIĘDZYŁUDZKIEJ	247
SZANTAŻ I JEGO ODMIANY	252
STRUKTURA SZANTAŻU	255
OBRONA PRZED PRESJĄ I SZANTAŻEM	259
Zdarta płyta	260
Gra na zwłokę	261
Przeddefiniowanie sytuacji	261
Przyjęcie szantażu	262
PROBLEMY ETYCZNE	263

WYKŁAD 10 NAIWNE TAKTYKI MANIPULACYJNE: 2. KŁAMSTWO

WPROWADZENIE	265
KŁAMSTWO – PROBLEMY POJĘCIOWE	267
WYKRYWANIE KŁAMSTWA – RYS HISTORYCZNY	276
WYKRYWANIE KŁAMSTWA – ASPEKTY LOGICZNE	283
WARUNKI STOSOWALNOŚCI LOGICZNYCH KRYTERIÓW PRAWDY	291

WYKŁAD 11 CZYNNIK PSYCHOLOGICZNY W PERSWAZJI

PERSWAZJA A MANIPULACJA	293
MECHANIZM WZAJEMNOŚCI	295

DYGRESJA: Jak być niewdzięcznym	300
MECHANIZM KONSEKWENCJI	301
MECHANIZM KONFORMIZMU	305
DYGRESJA: Efekt stada	306
DYGRESJA: Jak popełniać gafy	307
MECHANIZM SYMPATII	309
DYGRESJA: Jak nie krytykować	312
MECHANIZM AUTORYTETU	314
DYGRESJA: Efekt pasterza	315
MECHANIZM NIEDOSTĘPNOŚCI	317
INNE WYBRANE TECHNIKI PERSWAZYJNE	319
Kontrast	320
Racjonalizacja	321
Kompromis	322
Wiarygodność	323
Relaks	325
Powtarzanie	326

WYKŁAD 12

KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

327

PRZEKAZ JĘZYKOWY A PRZEKAZ NIEWERBALNY	327
TYPY SYGNAŁÓW NIEWERBALNYCH	332
OGÓLNE ZASADY INTERPRETACJI SYGNAŁÓW NIEWERBALNYCH	340
SYGNAŁY CECH NADAWCY I JEGO NASTAWIENIA DO ODBIORCY	343
PROKSEMIKA I ZALEŻNOŚCI GRUPOWE	348
O TAK ZWANYCH NIEWERBALNYCH OZNAKACH FAŁSZU	352
NIEBEZPIECZEŃSTWA AMATORSKICH PRÓB WYKRYWANIA KŁAMSTWA	355

WYKŁAD 13

MANIPULACJE KOMUNIKACYJNE W PRAKTYCE:

1. PRZESŁUCHANIE PODEJRZANEGO

359

PRZESŁUCHANIE JAKO ZDARZENIE KOMUNIKACYJNE	359
STRUKTURA PRZESŁUCHANIA	362
PODSTAWOWE TAKTYKI WERBALNE W PRZESŁUCHANIU	363
Oskarżenie	367
„Rozgrzeszenie”	368
„Usprawiedliwienie”	372
Prowokacja	374
POMOCNICZE TAKTYKI WERBALNE	378
SYMPTOMY KŁAMSTWA I ANALIZA BEHAVIORALNA	384
TAKTYKI NIEWERBALNE	390
PROBLEMY ETYCZNE	393

WYKŁAD 14

MANIPULACJE KOMUNIKACYJNE W PRAKTYCE:

2. NEGOCJACJE Z TERRORYSTĄ 397

WPROWADZENIE	397
PODSTAWOWE POJĘCIA TEORII NEGOCJACJI	399
PRZEŁAMYWANIE OPORU W NEGOCJACJACH	401
PORYWACZE I ZAKŁADNICY – CHARAKTERYSTYKA SYTUACJI	405
ZNACZENIE CZASU W NEGOCJACJACH KRYZYSOWYCH	410
SYNDROM SZTOKHOLMSKI	411
FAZY NEGOCJACJI	415
OGÓLNE ZASADY NEGOCJOWANIA Z PORYWACZEM	418
WYBRANE TAKTYKI SZCZEGÓŁOWE	421

WYKŁAD 15

MANIPULACJE KOMUNIKACYJNE W PRAKTYCE:

3. STARANIA O ZATRUDNIENIE 425

KANDYDAT NA RYNKU PRACY	425
LIST MOTYWACYJNY	429
CURRICULUM VITAE (CV)	432
ROZMOWA KWALIFIKACYJNA	437
TYPOWE PYTANIA W ROZMOWIE KWALIFIKACYJNEJ	441
BIBLIOGRAFIA	445
INDEKS NAZWISK	459
INDEKS RZECZOWY	462