

Argumentacja z perspektywy teorii perswazji

Marek Tokarz, Uniwersytet Śląski

O tym, czy dana argumentacja jest **poprawna**, decyduje jej charakterystyka logiczna, ale na jej pragmatyczną **skuteczność** wpływ mają przede wszystkim czynniki psychologiczne. Jak bowiem wiemy, zdarza się, że niepoprawna argumentacja ludzi przekonuje, a poprawna nie przekonuje. W niniejszym wykładzie chcemy się bliżej przyjrzeć najważniejszym spośród owych czynników psychologicznych. Mówią o nich między innymi: tzw. model dwutorowości perswazji oraz teorie oceny społecznej i dysonansu poznawczego.