

1.	Field of study	Cultural Studies
2.	Faculty	Faculty of Humanities
3.	Academic year of entry	2021/2022 (winter term), 2022/2023 (winter term)
4.	Level of qualifications/degree	second-cycle studies
5.	Degree profile	general academic
6.	Mode of study	part-time

Module: Language and Visual Strategies in Communication

Module code: 02-KO2N-12-23K

1. Number of the ECTS credits: 6

2. Learning outcomes of the module			
code	description	learning outcomes of the programme	level of competence (scale 1-5)
23K_K04	nabywa niezbędne kompetencje językowe, pragmatyczne i dyskursywne; wykorzystuje nabyte umiejętności i sprawności w życiowych sytuacjach (autoprezentacja w rozmowie o pracę, negocjacje, wystąpienia publiczne); odróżnia informację od perswazji i manipulacji, odróżnia fakty od opinii, ocenia zastosowane strategie	02-KO2SN-12_K01	5
23K_U04	w interpretacjach wystąpień publicznych integruje wiedzę i umiejętności z różnych dyscyplin i aplikuje je do nowej retoryki; w wystąpieniach bada zachowania niewerbalne	02-KO2SN-12_U04	5
23K_U05	posiada umiejętności badawcze i sprawnie analizuje i interpretuje wystąpienia publiczne i negocjacje, w tym zastosowanie perswazji i manipulacji; potrafi analizować zastosowanie manipulacji, bronić się przed nią i stosować właściwe strategie komunikacyjne	02-KO2SN-12_U05	5
23K_U06	posiada umiejętność krytycznej analizy i merytorycznego argumentowania w dyskusji	02-KO2SN-12_U06	5
23K_U10	samodzielnie przygotowuje autoprezentację, wystąpienie publiczne, negocjacje i wystąpienie rzecznika prasowego oraz przedstawia je na zajęciach	02-KO2SN-12_U09	5
23K_U11	w interpretacji negocjacji przywołuje kontekst społeczny i kulturowy	02-KO2SN-12_U10	5
23K_U12	dostrzega i analizuje konteksty niezbędne do skutecznego porozumiewania się	02-KO2SN-12_U11	5
23K_W03	ma uporządkowaną, pogłębioną wiedzę z zakresu retoryki starożytnej i nowej retoryki, szczególnie : z teorii i metodologii nowej retoryki i dyscyplin pokrewnych	02-KO2SN-12_W03	5
23K_W04	zna zasady wystąpień publicznych i negocjacji		5

		02-KO2SN-12_W04	
23K_W05	posiada wiedzę w zakresie specyfiki kulturowe negocjacji z innymi narodowościami	02-KO2SN-12_W05	5
23K_W06	zna współczesną literaturę naukową dotyczącą pojęć: strategia, argumentacja, perswazja, manipulacja; krytycznie czyta teksty naukowe	02-KO2SN-12_W06	5
23K_W07	zna i rozumie zasady analizowania wystąpienia publicznego i negocjacji ze szczególnym uwzględnieniem technik oddziaływania perswazyjnego i strategicznego	02-KO2SN-12_W07	5

3. Module description

Description	Moduł zapoznaje studenta z podstawowymi wiadomościami z zakresu retoryki i nowej retoryki. Student analizuje różne typy argumentacji, poznaje środki perswazji i sposoby ich zastosowania w reklamie, polityce propagandzie a także komunikacji interpersonalnej. Zapoznaje się z przekonywaniem bezpośrednim i pośrednim. Rozpoznaje manipulację językową i pozajęzykową. Uczy się posługiwania strategiami w różnych typach komunikacji. Odróżnia perswazję od manipulacji. Potrafi zastosować działania mające na celu kierowanie postawami i/lub zachowaniami ludzkimi. Poznaje podstawowe zasady negocjacji. Uczy się negocjowania w sytuacjach trudnych.
Prerequisites	Brak.

4. Assessment of the learning outcomes of the module

code	type	description	learning outcomes of the module
02-KO1SN-12-w_e	egzamin ustny	weryfikacja wiedzy i umiejętności w oparciu o treść zajęć i wskazaną w sylabusie literaturę, weryfikacja działań praktycznych	23K_U04, 23K_U05, 23K_U10, 23K_W03, 23K_W04, 23K_W05, 23K_W06, 23K_W07
02-KO1SN-12-w_g	gra dydaktyczna	sprawdzenie wiedzy i umiejętności praktycznych oraz ocena postaw i kompetencji	23K_K04, 23K_U04, 23K_U06, 23K_U10, 23K_U11, 23K_U12
02-KO1SN-12-w_p	prezentacja ustna lub pisemna	sprawdzenie wiedzy, umiejętności i kompetencji	23K_U05, 23K_U10, 23K_U11, 23K_W06, 23K_W07

5. Forms of teaching

code	form of teaching			required hours of student's own work		assessment of the learning outcomes of the module
	type	description (including teaching methods)	number of hours	description	number of hours	
02-KO2N-f_l	laboratory classes	przedstawienie środków oddziaływania w tradycyjnej i nowej retoryce; prezentacja wystąpienia publicznego, autoprezentacja, negocjowanie; dyskusja oceniająca nad wystąpieniami ; gry	20	studiowanie literatury przedmiotu; zbieranie i interpretacja przykładów egzemplifikujących zastosowanie nowej retoryki; przygotowanie prezentacji; przygotowanie wystąpienia publicznego,	120	02-KO1SN-12-w_g, 02-KO1SN-12-w_p

		dydaktyczne i obserwacja sytuacji negocjacyjnych		autoprezentacji, negocjacji na zadany temat, wystąpienia rzecznika prasowego.		
02-KO2N-f_w	lecture	wykład wprowadzający w problematykę retoryki i nowej retoryki	10	studiowanie literatury naukowej, obserwacja i analiza przykładów wystąpień publicznych i zachowań w reklamie, polityce i mediach	40	02-KO1SN-12-w_e