

|    |                           |                            |
|----|---------------------------|----------------------------|
| 1. | <b>Nazwa kierunku</b>     | <b>kulturoznawstwo</b>     |
| 2. | Cykl rozpoczęcia          | 2017/2018 (semestr zimowy) |
| 3. | Poziom kształcenia        | studia drugiego stopnia    |
| 4. | Profil kształcenia        | ogólnoakademicki           |
| 5. | Forma prowadzenia studiów | stacjonarna                |

**Moduł kształcenia:** Strategia, perswazja, argumentacja

**Kod modułu:** 02-KO2S-12-23K

**1. Liczba punktów ECTS:** 8

| <b>2. Zakładane efekty kształcenia modułu</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                    |                                       |
|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|
| <b>kod</b>                                    | <b>opis</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <b>efekty kształcenia kierunku</b> | <b>stopień realizacji (skala 1-5)</b> |
| 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_K04                    | 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_U10                    | 5                                     |
| 23K_U11                                       | w interpretacji negocjacji przywołuje kontekst społeczny i kulturowy                                                                                                                                                                                                                                                    | 02-KO2SN-12_U11                    | 5                                     |
| 23K_U12                                       | dostrzega i analizuje konteksty niezbędne do skutecznego porozumiewania się                                                                                                                                                                                                                                             | 02-KO2SN-12_U12                    | 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                                                                                                                                                                                                                                                                           | 02-KO2SN-12_W04                    | 5                                     |

|         |                                                                                                                                                           |                 |   |
|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---|
| 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. Opis modułu           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Opis</b>              | Moduł Strategia, perswazja, argumentacja 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. |
| <b>Wymagania wstępne</b> | Znajomość podstawowych zjawisk kulturowych i komunikacyjnych oraz związanych z nimi pojęć.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

| 4. Sposoby weryfikacji efektów kształcenia modułu |                               |                                                                                                                               |                                                                        |
|---------------------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| kod                                               | nazwa (typ)                   | opis                                                                                                                          | efekty kształcenia modułu                                              |
| 02-KO1SN-12-w_d                                   | dyskusja/debata sprawdzająca  | sprawdzenie umiejętności i kompetencji w zakresie teorii i działań praktycznych                                               | 23K_K04, 23K_U05, 23K_U06                                              |
| 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_U10, 23K_U11, 23K_U12                            |
| 02-KO1SN-12-w_o                                   | obserwacja weryfikująca       | ocena postaw i kompetencji                                                                                                    | 23K_K04, 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. Rodzaje prowadzonych zajęć |                           |                                                                                                           |               |                                                                                                              |               |                                         |
|-------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------------------------|
| kod                           | rodzaj prowadzonych zajęć |                                                                                                           |               | praca własna studenta                                                                                        |               | sposoby weryfikacji efektów kształcenia |
|                               | nazwa                     | opis (z uwzględnieniem metod dydaktycznych)                                                               | liczba godzin | opis                                                                                                         | liczba godzin |                                         |
| 02-KO2S-f_I                   | laboratorium              | przedstawienie środków oddziaływania w tradycyjnej i nowej retoryce; prezentacja wystąpienia publicznego, | 30            | studiowanie literatury przedmiotu; zbieranie i interpretacja przykładów egemplifikujących zastosowanie nowej | 120           | 02-KO1SN-12-w_d, 02-KO1SN-12-w_g,       |

|             |        |                                                                                                                             |    |                                                                                                                                                           |    |                                     |
|-------------|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-------------------------------------|
|             |        | autoprezentacja, negocjowanie; dyskusja oceniająca nad wystąpieniami ; gry dydaktyczne i obserwacja sytuacji negocjacyjnych |    | retoryki; przygotowanie prezentacji; przygotowanie wystąpienia publicznego, autoprezentacji, negocjacji na zadany temat, wystąpienia rzecznika prasowego. |    | 02-KO1SN-12-w_o,<br>02-KO1SN-12-w_p |
| 02-KO2S-f_w | wykład | wykład wprowadzający w problematykę retoryki i nowej retoryki                                                               | 15 | studiowanie literatury naukowej, obserwacja i analiza przykładów wystąpień publicznych i zachowań w reklamie, polityce i mediach                          | 40 | 02-KO1SN-12-w_e                     |