

1.	Nazwa kierunku	kulturoznawstwo
2.	Wydział	Wydział Humanistyczny
3.	Cykl rozpoczęcia	2019/2020 (semestr zimowy), 2020/2021 (semestr zimowy)
4.	Poziom kształcenia	studia drugiego stopnia
5.	Profil kształcenia	ogólnoakademicki
6.	Forma prowadzenia studiów	stacjonarna

Moduł kształcenia: Strategie językowe i wizualne w komunikacji

Kod modułu: 02-KO2S-12-23K

1. Liczba punktów ECTS: 8

2. Zakładane efekty uczenia się modułu			
kod	opis	efekty uczenia się kierunku	stopień realizacji (skala 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. Opis modułu

Opis	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.
Wymagania wstępne	Brak.

4. Sposoby weryfikacji efektów uczenia się modułu

kod	nazwa (typ)	opis	efekty uczenia się modułu
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. Rodzaje prowadzonych zajęć

kod	rodzaj prowadzonych zajęć			praca własna studenta		sposoby weryfikacji efektów uczenia się
	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, autoprezentacja, negocjowanie; dyskusja oceniająca nad wystąpieniami; gry dydaktyczne i obserwacja sytuacji	30	studiowanie literatury przedmiotu; zbieranie i interpretacja przykładów egzemplifikujących zastosowanie nowej retoryki; przygotowanie prezentacji; przygotowanie wystąpienia publicznego, autoprezentacji, negocjacji na zadany temat,	120	02-KO1SN-12-w_g, 02-KO1SN-12-w_p

		negocjacyjnych		wystąpienia rzecznika prasowego.		
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