

**SYLABUS**

DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA 2022-2024

(skrajne daty)

Rok akademicki 2022/2023

**1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE**

Nazwa przedmiotu	Techniki perswazji
Kod przedmiotu*	XIIIA5
nazwa jednostki prowadzącej kierunek	IPiD /Kolegium Nauk Humanistycznych/ UR
Nazwa jednostki realizującej przedmiot	Zakład Lingwistyki Kulturowej i Komunikacji Społecznej
Kierunek studiów	Filologia polska
Poziom studiów	Studia II stopnia
Profil	Profil ogólnoakademicki
Forma studiów	Studia stacjonarne
Rok i semestr/y studiów	I rok/ sem.1
Rodzaj przedmiotu	Przedmiot w zakresie specjalności asystent kadr zarządzających i elit politycznych
Język wykładowy	Język polski
Koordinator	Dr hab. prof. UR Wioletta Kochmańska
Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących	Dr Grażyna Ewa Błachowicz-Wolny, dr hab. prof. UR Urszula Gajewska, dr hab. prof. UR Wioletta Kochmańska, dr hab. prof. UR Maria Krauz

\* -opcjonalnie, zgodnie z ustaleniami w Jednostce

**1.1. Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS**

Semestr (nr)	Wykł.	Ćw.	Konw.	Lab.	Sem.	ZP	Prakt.	Inne (jakie?)	Liczba pkt. ECTS
I		15							3

**1.2. Sposób realizacji zajęć**

- zajęcia w formie tradycyjnej
- zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

**1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)**Zaliczenie z oceną**2. WYMAGANIA WSTĘPNE**

Wiedza z przedmiotów językoznawczych objętych programem studiów, szczególnie: gramatyka opisowa, stylistyka praktyczna, komunikacja językowa, retoryka
--

### 3. CELE, EFEKTY UCZENIA SIĘ, TREŚCI PROGRAMOWE I STOSOWANE METODY DYDAKTYCZNE

#### 3.1 Cele przedmiotu

C1	Poznanie typów perswazji zależnych od celu perswazyjnego i omówienie podstawowych mechanizmów perswazji.
C2	Omówienie językowych środków służących przekonaniu kogoś do czegoś.
C3	Wskazanie różnic między perswazją oraz manipulacją i omówienie wyrazów i połączeń wyrazów najczęściej stosowanych w manipulacji.

#### 3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu

EK (efekt uczenia się)	Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu	Odniesienie do efektów kierunkowych <sup>1</sup>
EK_01	Student zna typy perswazji zależne od celu perswazyjnego oraz główne techniki perswazji.	K_Wo2
EK_02	Student rozpoznaje środki językowe i niejęzykowe służące sztuce przekonywania i namawiania. Rozróżnia mechanizmy perswazji i manipulacji jako strategie wykorzystywane w różnych firmach i projektach.	K_Wo8
EK_03	Student rozwija umiejętność kreatywnego myślenia, tworząc teksty, w których dominuje funkcja perswazyjna (reklama, ulotka wyborcza, przemówienie, grzecznościowe akty mowy: komplement, chwalenie się itp.) a także poddaje krytyce teksty o funkcji manipulacyjnej. Analizuje mechanizmy manipulacji i metody jej demaskowania.	K_Uo4
EK_04	Student potrafi współdziałać i pracować w grupie, przyjmując w niej różne role: kierować pracą zespołu, współdziałać z innymi osobami w ramach prac zespołowych. Dzięki znajomości technik perswazyjnych i manipulacyjnych wykazuje odpowiedzialność za wypowiedziane sądy.	K_U11
EK_05	Student, wykorzystując wiedzę i umiejętności w zakresie wywierania wpływu na otoczenie poprzez język, podejmuje działania na rzecz etycznych, wynikających z doświadczeń pokoleń i etyki zawodowej sposobów wykorzystywania strategii w obrębie technik perswazji.	K_Ko3

<sup>1</sup> W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela.

### 3.3 Treści programowe

#### A. Problematyka wykładu

Treści merytoryczne
Nie dotyczy

#### B. Problematyka ćwiczeń audytoryjnych, konwersatoryjnych, laboratoryjnych, zajęć praktycznych

Treści merytoryczne
Pojęcie perswazji. 6 podstawowych mechanizmów perswazji.
Perswazja a manipulacja. Manipulacja w języku propagandy politycznej (nowomowa) i w prasie dzisiejszej.
Perswazja w języku polityki. Język kampanii wyborczej. Analiza środków perswazyjnych w ulotkach wyborczych.
Komplement jako akt mowy. Grzecznościowe akty mowy, np. przedstawianie się, powitanie i pożegnanie, otwieranie/zamykanie spotkań.
Językowe wykładniki perswazji w reklamie.
Fonetyczne, fleksyjne, słowotwórcze i składniowe środki perswazji w tytułach prasowych.
Sposoby perswazji wykorzystywane w dyskusji i przemówieniach. Rodzaje dyskusji, argumenty logiczne, rzeczowe i emocjonalne. Styl przemówień.
Perswazyjna funkcja gestów.
Przygotowanie tekstu z dominującą funkcją perswazyjną – analiza prezentacji studentów.

### 3.4 Metody dydaktyczne

Np.:

*Wykład: wykład problemowy, wykład z prezentacją multimedialną, metody kształcenia na odległość*

*Ćwiczenia: analiza tekstów z dyskusją, metoda projektów (projekt badawczy, wdrożeniowy, praktyczny), praca w grupach (rozwiązywanie zadań, dyskusja), gry dydaktyczne, metody kształcenia na odległość*

*Laboratorium: wykonywanie doświadczeń, projektowanie doświadczeń*

Dyskusja, praca w grupach, ćwiczenia praktyczne, analiza przypadków

## 4. METODY I KRYTERIA OCENY

### 4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

Symbol efektu	Metody oceny efektów uczenia się (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć)	Forma zajęć dydaktycznych (w, ćw, ...)
EK_01, EK_02, EK_03, EK_04, EK_05	Obserwacja w trakcie zajęć (dyskusja, wypowiedź indywidualna), analiza tekstów przykładowych (forma ustna i pisemna), której celem jest wskazanie językowych środków perswazji, ćwiczenia praktyczne – prace redakcyjne – tworzenie wypowiedzi perswazyjnej, analiza i poprawa tekstu.	ĆW

#### 4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

Na ocenę 2	Na ocenę 3	Na ocenę 4	Na ocenę 5
Student/-ka nie zna typów perswazji oraz głównych technik perswazji.	Student/-ka zna terminologię związaną z perswazją oraz nazywa główne techniki perswazji.	Student/-ka zna dobrze terminologię związaną z perswazją oraz omawia przynajmniej cztery techniki perswazji.	Student/-ka zna typy perswazji oraz omawia wszystkie poznane techniki perswazji.
Student nie rozpoznaje środków służących sztuce przekonywania i namawiania.	Student/-ka wylicza najważniejsze językowe środki służące perswazji.	Student/-ka wylicza językowe i niejęzykowe środki służące perswazji.	Student/-ka wylicza wszystkie poznane na zajęciach językowe i niejęzykowe środki służące perswazji w różnych typach tekstów.
Student/-ka nie rozróżnia mechanizmów perswazji i manipulacji.	Student/-ka umie wskazać najważniejsze różnice między manipulacją a perswazją na wybranym przykładzie.	Student/-ka dobrze rozróżnia mechanizmy manipulacji i perswazji w wybranym tekście.	Student/-ka wskazuje różnice między manipulacją a perswazją w różnych gatunkowo i stylistycznie ukształtowanych tekstach.
Student/-ka nie potrafi analizować i tworzyć tekstów, w których dominuje funkcja perswazyjna.	Student/-ka potrafi zanalizować teksty, w których dominuje funkcja perswazyjna (reklama, ulotka wyborcza, przemówienie, grzecznościowe akty mowy: komplement, chwalenie się itp.).	Student/-ka analizuje teksty o dominującej funkcji perswazyjnej i umie zredagować dwa różne gatunkowo teksty.	Student/-ka analizuje i tworzy teksty, w których dominuje funkcja perswazyjna (reklama, ulotka wyborcza, przemówienie, grzecznościowe akty mowy: komplement, chwalenie się itp.).
Student/-ka nie potrafi poddać krytyce tekstów o funkcji manipulacyjnej.	Student/-ka na wybranym przykładzie potrafi zanalizować tekst o dominującej funkcji manipulacyjnej.	Student/-ka analizuje teksty realizujące funkcję manipulacyjną i potrafi ocenić językowe środki manipulacji tekście i ich wartość.	Student/-ka potrafi ocenić źródła skuteczności manipulacji – analizuje sądy, rolę stereotypów. Potrafi poddać krytycznemu oglądowi zasady i techniki demaskowania manipulacji.

#### 5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS

Forma aktywności	Średnia liczba godzinna zrealizowanie aktywności
Godziny kontaktowe wynikające z harmonogramu studiów	15
Inne z udziałem nauczyciela akademickiego	5

(udział w konsultacjach, egzaminie)	
Godziny niekontaktowe – praca własna studenta (przygotowanie do zajęć, egzaminu, napisanie referatu itp.)	55
SUMA GODZIN	75
<b>SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS</b>	<b>3</b>

\* Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.

## 6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

wymiar godzinowy	Nie dotyczy
zasady i formy odbywania praktyk	Nie dotyczy

## 7. LITERATURA

<p>Literatura podstawowa:</p> <p>J. Bralczyk, <i>O języku polskiej propagandy politycznej lat siedemdziesiątych</i>, Warszawa 2001.</p> <p>J. Bralczyk, <i>Manipuluję, manipulujesz, manipuluje</i>, „Charaktery”, nr 69 10/2002.</p> <p>J. Bralczyk, <i>Język na sprzedaż</i>, Warszawa 1998.</p> <p>R. Cialdini, <i>Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka</i>, Gdańsk 1996.</p> <p>A. Grybosiova, <i>O dystansie, szacunku i tolerancji w mediach</i>, w: <i>Język w mediach masowych</i>, red. J. Bralczyk, K. Mosiołek-Kłosińska, Warszawa 2000.</p> <p>M. Kochan, <i>Slogany w reklamie i polityce</i>, Warszawa 2002.</p> <p>M. Krauz, <i>Zatrzymać uwagę widza. Językowe i pozajęzykowe środki perswazji w telewizyjnych programach informacyjnych</i>, „Medialingwistyka” 2018. Tom 5, nr 3.</p> <p>M. Krauz, <i>Jak recenzenci mówią do odbiorców – o językowych środkach perswazji w nagłówkach recenzji filmowych</i>, w: <i>Współczesne media. Język mediów</i>, red. I. Hofman i D. Kępa-Figura, wyd. UMCS, Lublin 2013, s. 33-47.</p> <p>G. E. Kwiatkowska, <i>Zasada poprawności politycznej – technika manipulacji czy wpływ społeczny? w: Pomiędzy wpływem społecznym i manipulacją. Typowe i nietypowe przejawy</i>, red. G. E. Kwiatkowska, Lublin 2008.</p> <p>P. Lewiński, <i>Retoryka w reklamie</i>, Warszawa</p> <p>T. Łysakowski, <i>Wpływowe osoby. Gramatyka i perswazja</i>, Warszawa 2005.</p> <p>M. Marcjanik, <i>Polska grzeczność językowa</i>, Kielce 2002.</p> <p>K. Ożóg, <i>Polszczyzna przelomu XX i XXI wieku</i>, Rzeszów.</p> <p>K. Stasiuk, <i>Modele perswazji</i>, w: <i>Pomiędzy wpływem społecznym i manipulacją. Typowe i nietypowe przejawy</i>, red. G. E. Kwiatkowska, Lublin 2008.</p> <p>Literatura uzupełniająca:</p> <p>G. Biało Piotrowicz, <i>Kreowanie wizerunku w biznesie i polityce</i>, Warszawa 2009.</p> <p>M. Głowiński, <i>Nowomowa</i>, w: <i>Współczesny język polski</i>, red. J. Bartmiński, Lublin 2001.</p> <p>M. Krauz, <i>Między informacją a nakłanianiem – o składnikach informacyjnych w recenzji prasowej</i>, w: <i>Współczesne media. Media informacyjne</i>, t. 1, red. Iwona Hofman, D. Kępa-Figura, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2016, s. 129-144.</p> <p>R. Przybylska, <i>Czy w języku polskim istnieje osobna kategoria adresatywów?</i> w: <i>Język w komunikacji</i>, t. 1, red. G. Habrajska, Łódź 2001.</p> <p><i>Pomiędzy wpływem społecznym i manipulacją. Typowe i nietypowe przejawy</i>, red. G. E. Kwiatkowska,</p>
---

Lublin 2008.

M. Marcjanik, *W kręgu grzeczności*, Kielce 2001.

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej