

Sylabus przedmiotu

Przedmiot:	Wypowiedzi perswazyjne
Kierunek:	Kognitywistyka, I stopień [6 sem], stacjonarny, ogólnoakademicki, rozpoczęty w: 2014
Tytuł lub szczegółowa nazwa przedmiotu:	Wypowiedzi perswazyjne
Rok/Semestr:	I/1
Liczba godzin:	30,0
Nauczyciel:	Nowakowski Andrzej, dr
Forma zajęć:	wykład
Rodzaj zaliczenia:	zaliczenie na ocenę
Punkty ECTS:	3,0
Godzinowe ekwiwalenty punktów ECTS (łącznie liczba godzin w semestrze):	0 Godziny kontaktowe z prowadzącym zajęcia realizowane w formie konsultacji 30,0 Godziny kontaktowe z prowadzącym zajęcia realizowane w formie zajęć dydaktycznych 30,0 Przygotowanie się studenta do zajęć dydaktycznych 0 Przygotowanie się studenta do zaliczeń i/lub egzaminów 30,0 Studiowanie przez studenta literatury przedmiotu
Poziom trudności:	podstawowy
Wstępne wymagania:	brak
Metody dydaktyczne:	<ul style="list-style-type: none"> • objaśnienie lub wyjaśnienie • odczyt • opis • wykład informacyjny
Zakres tematów:	<p>Pojęcie perswazji. Perswazja a inne sposoby wywierania wpływu. Osiągalność celów.</p> <p>Charaktery, hierarchie potrzeb, hierarchie wartości, typy komunikacyjne. Automatyzmy zachowań. Typy ludzi a możliwości perswazyjne.</p> <p>Narzędzia pozyskiwania informacji o ludziach. Wykorzystanie informacji w planowaniu procesów perswazyjnych.</p> <p>Przygotowanie perswazji. Warunki podmiotowe i przedmiotowe. Modele perswazji.</p> <p>Struktura wypowiedzi. Ogólne zasady użycia wypowiedzi w celach perswazyjnych.</p> <p>Mimika, gestykulacja, pozycja, przestrzeń, ton, głośność. Dostosowanie sposobów mówienia do celu i okoliczności. Spójność wypowiedzi.</p> <p>Dobór form wypowiedzi. Konstruowanie pytań, twierdzeń, próśb, poleceń, obietnic. Odmawianie. Użycie wypowiedzi negatywnych. Wypowiedzi warunkowe. Sugerowanie. Nieszczerość. Dobór słów. Perswazyjna siła słów. Perswazja na piśmie.</p> <p>Nawiązywanie kontaktu. Budowanie relacji przyjaznych i wrogich. Inne rodzaje relacji. Wiarygodność i przekonywanie – techniki.</p> <p>Przykłady wykorzystania wypowiedzi perswazyjnych. Relacje rodzinne. Relacje służbowe. Budowanie wizerunku. Prezentacje. Kupno. Sprzedaż.</p>
Forma oceniania:	<ul style="list-style-type: none"> • końcowe zaliczenie pisemne • obecność na zajęciach
Warunki zaliczenia:	obecność na zajęciach, wskazana aktywność, test pisemny na koniec semestru
Literatura:	<p>R. Cialdini, Wywieranie wpływu na ludzi</p> <p>M. Tokarz, Argumentacja, perswazja, manipulacja</p> <p>K. Hogan, Psychologia perswazji</p> <p>M. Patterson, Więcej niż słowa</p>