

## FIȘA DISCIPLINEI

### 1. Date despre program

Instituția de învățământ superior	Universitatea „Ștefan cel Mare” din Suceava
Facultatea	Facultatea de Litere și Științe ale Comunicării
Departamentul	Limba și Literatura Română și Științele Comunicării
Domeniul de studii	Științe ale comunicării
Ciclul de studii	Licență
Programul de studii/calificarea	Comunicare și relații publice

### 2. Date despre disciplină

Denumirea disciplinei	<b>Strategii persuasive în comunicare și relații publice</b>				
Titularul activităților de curs	Lector. univ. dr. MONICA COCA				
Titularul activităților de seminar	Lector. univ. dr. MONICA COCA				
Anul de studiu	III	Semestrul	6	Tipul de evaluare	Colocviu
Regimul disciplinei	Categorica formativă a disciplinei DF - fundamentală, DD - în domeniu, DS - de specialitate, DC - complementară				DS
	Categorica de opționalitate a disciplinei: DO - obligatorie (impusă), DA - opțională (la alegere), DL - facultativă (liber aleasă)				DA

### 3. Timpul total estimat (ore alocate activităților didactice)

I a) Număr de ore pe săptămână	3	Curs	1	Seminar	2	Laborator		Proiect	
I b) Totalul de ore pe semestru din planul de învățământ	42	Curs	14	Seminar	28	Laborator		Proiect	

II Distribuția fondului de timp pe semestru:	Ore
II a) Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe	19
II b) Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren	15
II c) Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri	20
II d) Tutoriat	2
III Examinări	2
IV Alte activități:	

Total ore studiu individual II (a+b+c+d)	56
Total ore pe semestru (I+II+III+IV)	100
Numărul de credite	4

### 4. Precondiții (acolo unde este cazul)

Curriculum	Tipuri de comunicare, Introducere în relații publice
Competențe	Retorică și argumentare

### 5. Condiții (acolo unde este cazul)

Desfășurare a cursului	Sală de curs dotată cu tablă
Desfășurare aplicații	Seminar Sală de curs dotată cu tablă. Materiale didactice: fișe de lucru

### 6. Competențe specifice acumulate

Competențe profesionale	C3 Identificarea și utilizarea strategiilor, metodelor și tehnicilor de comunicare în procesul de relații publice; C4 Realizarea și promovarea unui produs de relații publice;
Competențe transversale	CT1 Rezolvarea în mod realist - cu argumentare atât teoretică, cât și practică - a unor situații profesionale uzuale, în vederea soluționării eficiente și deontologice a acestora;

### 7. Obiectivele disciplinei (reieșind din grila competențelor specifice acumulate)

Obiectivul general al disciplinei	Cursul își propune să-i motiveze pe studenți pentru: <ul style="list-style-type: none"> <li>însușirea și valorificarea conceptelor de bază în domeniul comunicării persuasive;</li> <li>formarea de capacități necesare pentru a înțelege și concepe discursuri persuasive;</li> <li>formarea de capacități care să le permită să înțeleagă și să explice modul în care pot influența, prin folosirea unor strategii discursive, deciziile altor persoane.</li> </ul>
-----------------------------------	---

	<p>Studentul va fi în măsură să:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• să definească și să întrebuințeze corect termenii cu care operează disciplina;</li> <li>• să definească noțiunea de persuadare;</li> <li>• să cunoască strategii și tehnici diferite de persuadare și manipulare;</li> <li>• să identifice strategiile de persuadare și de manipulare din discursul public.</li> </ul>
--	--

## 8. Conținuturi

Curs	Nr. ore	Metode de predare	Observații
1. Scurt istoric al problemei. Definirea și evoluția conceptului de <i>persuadare</i> .	2	– expunerea; conversația; problematizarea; învățarea prin descoperire	- modul de organizare a activității de predare: frontal; - resurse materiale folosite în activitatea de predare: suport de curs; bibliografie.
2. Factorii acțiunii persuasive (demografici – vârsta, sexul, ocupația persoanelor; psihologici și comportamentali – temperamentul, caracterul; conjuncturali)	2	– expunerea; conversația; demonstrația didactică; problematizarea; învățarea prin descoperire	- modul de organizare a activității de predare: frontal; - resurse materiale folosite în activitatea de predare: suport de curs; bibliografie.
3. Condițiile eficacității persuasive	2	– expunerea; conversația; demonstrația didactică; problematizarea; învățarea prin descoperire	- modul de organizare a activității de predare: frontal; - resurse materiale folosite în activitatea de predare: suport de curs; bibliografie.
4. Componentele și etapele procesului persuasiv	2	– expunerea; conversația; demonstrația didactică; problematizarea; învățarea prin descoperire	- modul de organizare a activității de predare: frontal; - resurse materiale folosite în activitatea de predare: suport de curs; bibliografie.
5. Relațiile publice și acțiunea persuasivă Rolul relațiilor publice în societate	2	– expunerea; conversația; problematizarea; învățarea prin descoperire	- modul de organizare a activității de predare: frontal; - resurse materiale folosite în activitatea de predare: suport de curs; bibliografie.
6. Strategii și modele de comunicare persuasivă. Modulurile persuasiunii și strategia persuasivă (ethosul, logosul, pathosul).	2	– expunerea; conversația; demonstrația didactică; problematizarea; învățarea prin descoperire	- modul de organizare a activității de predare: frontal; - resurse materiale folosite în activitatea de predare: suport de curs; bibliografie.
7. Manipularea. Definirea conceptului. Forme de manifestare a manipulării (amorsarea sau law-ball-ul, piciorul în ușă, ușa în nas, anomia, dezumanizarea etc.)	2	expunerea; conversația; demonstrația didactică; problematizarea; învățarea prin descoperire	modul de organizare a activității de predare: frontal; - resurse materiale folosite în activitatea de predare: suport de curs; bibliografie.

## Bibliografie

1. Baylon, C.; Mignot, X., *Comunicarea*, Editura Universității „Al.I.Cuza”, Iași, 2000
2. Berthod, Dominique; Andree Plot, *Manipularea prin scris*, Editura Antet, București, 1998
3. Birkenbihl F. Vera, *Antrenamentul comunicării sau arta de a ne înțelege*, Editura Gemma Pres, 1998
4. Bougnoux, D., *Introducere în științele comunicării*, Editura Polirom, Iași, 2000
5. Chelcea, Septimiu, *Strategii de persuasiune și manipulare*, Editura Economică, 2006
6. Cialdini, Robert, *Psihologia persuasiunii*, Editura Business Tech, 2009
7. Cathala, Henri Pierre, *Epoca dezinformării*, Editura Militară, București, 1991
8. Gass, Robert; Scinter, John, *Manual de persuasiune*, Editura Polirom, 2009
9. Hogan, Kevin, *Psihologia persuasiunii*, Editura Antet, 2007
10. *Idem*, *Persuasiunea mascată*, Editura Meteor Press, 2008
11. Joule, R.V. și Beauvois, J.L., *Tratat de manipulare*, Editura Antet, București, 1997
12. Kapferer, Jean Noel, *Zvonurile*, Editura Humanitas, București, 1993
13. *Idem*, *Căile persuasiunii*, Editura INI, București, 1998
14. Labarthe, Arnauld du Moulin, *Manipularea în relațiile publice*, Editura Antet, București, 1998
15. Lakhani, Dave, *Persuasiunea*, Editura Amaltea, 2009
16. Larson, Charles U., *Persuasiunea. Receptare și responsabilitate*, Editura Polirom, Iași, 2003
17. Lucron, Xavier, *Manipularea prin corespondență*, Editura Antet, București, 1998
18. Mucchielli, Alex, *Arta de a influența*, Editura Polirom, Iași, 2002
19. Nothstine, William L., *Arta convingerii*, Editura Codecs, București, 1998
20. Stan, Sonia, *Manipularea prin presă*, Editura Humanitas, 2004
21. Thom, Francoise, *Limba de lemn*, Editura Humanitas, București, 1993.

## Bibliografie minimală

1. Chelcea, Septimiu, *Strategii de persuasiune și manipulare*, Editura Economică, 2006
2. Ficeac, Bogdan, *Tehnici de manipulare*, Editura Nemira, București, 1998
3. Hogan, Kevin, *Psihologia persuasiunii*, Editura Antet, 2007
4. Larson, Charles U., *Persuasiunea. Receptare și responsabilitate*, Editura Polirom, Iași, 2003
5. Nothstine, William L., *Arta convingerii*, Editura Codecs, București, 1998.

Aplicații (Seminar)	Nr. ore	Metode de predare	Observații		
<b>Semestrul 5:</b>					
1. Autoevaluarea potențialului de comunicare. Adaptarea comunicării la caracteristicile stabile ale partenerilor: dialogul temperamentelor. Dimensiuni ale temperamentului.	2	conversația; demonstrația didactică; problematizarea; învățarea prin descoperire; metoda exercițiului – conversația; demonstrația didactică; problematizarea; învățarea prin descoperire; metoda exercițiului	- moduri de organizare a activităților de seminar: frontal, individual, pe grupe; - resurse materiale folosite în activitățile de seminar: texte-suport pentru analiză; fișe de lucru.  - moduri de organizare a activităților de seminar: frontal, individual, pe grupe;  - resurse materiale folosite în activitățile de seminar: texte-suport pentru analiză; fișe de lucru.		
2. Persuasiune și comunicare eficientă în practica discursivă	2				
3.-4. Exersarea abilităților de comunicare prin prezentarea unor discursuri ad-hoc	4				
5. Identificarea, clarificarea pozițiilor în cadrul unei dezbateri. Cunoașterea publicului. Alegerea unui unghi de abordare, Alegerea tipurilor de argumente care vor fi folosite în discurs.	2				
6.-7. Analiza unor discursuri persuasive	4				
8. Strategii elaborate pe baza valorilor culturale. Strategii discursive de influențare utilizate în discursul public	2				
9. Structura unui discurs persuasiv. Analiza unui astfel de discurs din perspectiva retoricii clasice	2				
10. Analiza unor strategii persuasive întâlnite în diferite tipuri de discursuri.	2				
11. Mesajul persuasiv și indicii lingvistici	2				
12. Metode de manipulare întâlnite în mass-media. Radiografii și studii de caz	2				
13. Erori în elaborarea și utilizarea strategiilor persuasive	2				
14. Strategii persuasive întâlnite în discursul unor persoane publice	2				
<b>Bibliografie</b>					
1. Berthod, Dominique; Andree Plot, <i>Manipularea prin scris</i> , Editura Antet, București, 1998 2. Chelcea, Septimiu, <i>Strategii de persuasiune și manipulare</i> , Editura Economică, 2006 3. Cialdini, Robert, <i>Psihologia persuasiunii</i> , Editura Business Tech, 2009 4. Gass, Robert; Scinter, John, <i>Manual de persuasiune</i> , Editura Polirom, 2009 5. Hogan, Kevin, <i>Psihologia persuasiunii</i> , Editura Antet, 2007 6. <i>Idem</i> , <i>Persuasiunea mascată</i> , Editura Meteor Press, 2008 7. Joule, R.V. și Beauvois, J.L., <i>Tratat de manipulare</i> , Editura Antet, București, 1997 8. Kapferer, Jean Noel, <i>Zvonurile</i> , Editura Humanitas, București, 1993 9. <i>Idem</i> , <i>Căile persuasiunii</i> , Editura INI, București, 1998 10. Labarthe, Arnaud du Moulin, <i>Manipularea în relațiile publice</i> , Editura Antet, București, 1998 11. Lakhani, Dave, <i>Persuasiunea</i> , Editura Amaltea, 2009 12. Larson, Charles U., <i>Persuasiunea. Receptare și responsabilitate</i> , Editura Polirom, Iași, 2003 13. Lucron, Xavier, <i>Manipularea prin corespondență</i> , Editura Antet, București, 1998 14. Mucchielli, Alex, <i>Arta de a influența</i> , Editura Polirom, Iași, 2002 15. Nothstine, William L., <i>Arta convingerii</i> , Editura Codecs, București, 1998 16. Stan, Sonia, <i>Manipularea prin presă</i> , Editura Humanitas, 2004					
<b>Bibliografie minimală</b>					
1. Chelcea, Septimiu, <i>Strategii de persuasiune și manipulare</i> , Editura Economică, 2006 2. Ficeac, Bogdan, <i>Tehnici de manipulare</i> , Editura Nemira, București, 1998 3. Hogan, Kevin, <i>Psihologia persuasiunii</i> , Editura Antet, 2007 4. Larson, Charles U., <i>Persuasiunea. Receptare și responsabilitate</i> , Editura Polirom, Iași, 2003 5. Nothstine, William L., <i>Arta convingerii</i> , Editura Codecs, București, 1998					

9. **Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatorilor reprezentativi din domeniul aferent programului**

- Conținutul disciplinei este în concordanță cu ceea ce se studiază în alte centre universitare din țară.

**10. Evaluare**

Tip activitate	Criterii de evaluare	Metode de evaluare	Pondere din nota finală
Curs	- Cunoașterea și interpretarea adecvată a conceptelor de bază	Examinare scrisă pe baza tematicii cursurilor	50%
Seminar	- Capacitatea de interpretare și de analiză a faptelor de limbă	Examinare scrisă	25%
	- Participare activă la seminarii	Evaluare cantitativ-calitativă pe parcurs	25%

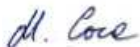
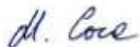
**Standard minim de performanță**

Standarde minime pentru nota 5:

- însușirea principalelor noțiuni, idei, teorii;
- cunoașterea problemelor de bază din domeniu.

Standarde minime pentru nota 10:

- abilități, cunoștințe certe și profund argumentate;
- exemple analizate, comentate;
- parcurgerea a patru cărți din bibliografie;

Data completării	Semnătura titularului de curs	Semnătura titularului de aplicație
20.09.2019		

Data avizării în departament	Semnătura directorului de departament
26.09.2019	

Data aprobării în Consiliul facultății	Semnătura decanului
27.09.2019	