

**FIȘA DISCIPLINEI****1. Date despre program**

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași
1.2 Facultatea	Facultatea de Filosofie și Științe Social-Politice
1.3 Departamentul	Științe ale Comunicării și Relații Publice
1.4 Domeniul de studii	Științe ale comunicării
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii / Calificarea	Comunicare și relații publice / Specialist în relații publice

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei	Strategii persuasive						
2.2 Titularul activităților de curs	Lect.univ. dr. Horia Chiriac						
2.3 Titularul activităților de seminar	Alexandra - Niculina Gherguț-Babii						
2.4 An de studiu	III	2.5 Semestrul	VI	2.6 Tip de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei*	Op

*OB – Obligatoriu / OP – Opțional / F – Facultativ

3. Timpul total estimat (ore pe semestru și activități didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	3	3.2 curs	2	3.3 seminar/laborator	1
3.4 Total ore din planul de învățământ	36	3.5 curs	24	3.6 seminar/laborator	12
Distribuția fondului de timp					ore
Studiu după manual, suport de curs, bibliografie și altele					25
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate și pe teren					10
Pregătire seminarii/laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					20
Tutoriat					4
Examinări					5
Alte activități					0
3.7 Total ore studiu individual					64
3.8 Total ore pe semestru					100
3.9 Numărul de credite					4

4. Precondiții (dacă este cazul)

4.1 De curriculum	
4.2 De competențe	

5. Condiții (dacă este cazul)

5.1 De desfășurare a cursului	
5.2 De desfășurare a seminarului/ laboratorului	

**6. Competențe specifice acumulate**

Competențe profesionale	<p>CP5.Consiliază politicienii în ceea ce privește procedurile electorale</p> <p>CP17.Ține legătura cu colegii</p> <p>CP23.Dezvoltă strategii de comunicare</p> <p>CP27.Moderează forumuri</p> <p>CP35.Oferă feedback</p> <p>CP40.Evaluează conținutul materialelor de marketing</p> <p>CP49.Participă la negocieri politice</p> <p>CP52.Aplică principiile diplomației</p> <p>CP53.Pledează pentru o cauză</p> <p>CP54.Oferă consiliere în ceea ce privește gestionarea conflictelor</p> <p>CP55.Exercită față de colegi leadership orientat către rezultate</p> <p>CP56.Oferă consiliere în ceea ce privește relațiile publice</p> <p>CP57.Utilizează tehnici de comunicare</p> <p>CP63.Aplică cunoștințe despre comportamentul uman</p> <p>CP64.Prezintă argumente în mod convingător</p> <p>CP65.Practică ascultarea activă</p> <p>CP66.Conștientizează dimensiunea interculturală</p> <p>CP68.Utilizează tehnici de consultare</p>
Competențe transversale	<p>CT1.Gândește rapid</p> <p>CT2.Gândește analitic</p> <p>CT3.Se adaptează la schimbare</p> <p>CT4.Oferă consiliere altora</p> <p>CT7.Moderează discuții</p> <p>CT11.Se adresează unui public</p> <p>CT12.Dă dovada de auto-reflecție</p> <p>CT14.Arată încredere</p> <p>CT21.Arată empatie</p> <p>CT22.Negociază compromisuri</p> <p>CT26.Gândește critic</p> <p>CT27.Este atent la detalii</p> <p>CT31.Soluționează conflicte</p> <p>CT42.Improvizează</p> <p>CT61.Evaluează în mod critic informațiile și sursele acestora</p> <p>CT63.Promovează idei, produse sau servicii</p>

7. Obiectivele disciplinei (din grila competențelor specifice acumulate)

7.1 Obiectivul general	Asimilarea conceptelor adecvate pentru înțelegerea utilizării persuasiunii (în televiziune, în presa scrisă, în grupurile de discuție on-line);
7.2 Obiectivele specifice	La finalizarea cu succes a acestei discipline, studenții vor fi capabili să: <ul style="list-style-type: none">▪ Descrie principalele tipuri de persuasiune și regulile de utilizare corectă a lor în practica discursivă;▪ Utilizeze resursele de limbaj și de gândire pentru a asigura corectitudinea gestionării diferitelor situații de cultivare a persuasiunii;▪ Identifice cele mai adecvate mijloace de expresie discursivă și cele mai eficiente strategii de cultivare a persuasiunii în funcție de contextul în care este pronunțat un discurs;▪ Explice modul de construcție al unor tipuri de persuasiune și participarea diferitelor strategii de cultivare a persuasiunii la îndeplinirea scopului unui asemenea tip de intervenție discursivă în care persuasiunea este cultivată cu predilecție;

**8. Conținut**

8.1	Curs	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
1.	De ce studiem persuasiunea? Ce este persuasiunea? Persuasiunea, Convingerea, Manipularea, Seducția ca intenții asumate la nivelul discursului.	Prelegere; Explicație	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8,9)
2.	Atitudinile și consecvența. Credibilitatea.	Problematizare; Dialog euristic	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8)
3.	Caracteristicile comunicatorilor și capacitatea de a convinge. Conformismul și influența în cadrul grupurilor.	Exemplificare Explicație	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8)
4.	Limbajul și persuasiunea. Influența non-verbală.	Prelegere; Dezbatere	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8)
5.	Structurarea și ordonarea mesajelor persuasive. Persuasiunea secvențială.	Problematizare; Aplicații practice;	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8)
6.	Obținerea conformismului. Inducerea în eroare. Apelurile motivaționale.	Prelegerea; Explicația	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8)
7.	Persuasiunea vizuală. Forme ezoterice de persuasiune. Etica persuasiunii.	Prelegere; Conversație euristică ;	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8)
8.	Abordări teoretice ale persuasiunii: Teoria Yale – teoria schimbării atitudinii ”dintr-o singură lovitură”. Teoria lui William J. Mc. Guire referitoare la procesarea informațiilor.	Aplicații	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8)
9.	Abordări teoretice ale persuasiunii: Critici ale Modelului Yale. Experimentele lui Martin Fishbein.	Explicație; Aplicații practice	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8)
10.	Abordări teoretice ale persuasiunii: Teoria echilibrului a lui Fritz Heider. Teoria simetriei a lui Theodore Newcomb.	Explicație; Ilustrații	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8)
11.	Abordări teoretice ale persuasiunii: Teoria disonanței cognitive a lui Leon Festinger. Abordarea funcțională a lui Daniel Katz.	Dezbatere; Exemplificări	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8)
12.	Tehnici de persuasiune: Utilizarea imaginilor. Comunicarea amăgitoare. Apelul la umor. Apelul la sex. Persuasiunea subliminală. Recursul la teamă. Apelul la rațiune și sensibilitate. Persuasiunea prin repetiția mesajului. Tehnica distorsiunii temporale.	Prelegere; Ilustrații	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8)
13.	Tehnici de persuasiune: Tehnica creării impresiei de autoritate. Tehnica răsplătirii favorurilor sau tehnica obținerii ”IOU”. Tehnica da-da. Tehnica înlocuirii lui ”dacă” prin ”care”. Tehnica răspunsului la o întrebare tot cu o întrebare.	Prelegere; Studiu de caz	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8)
14.	Manipularea ca formă de persuasiune extremă.	Dezbatere; Studiu de caz	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12)

Bibliografie**Referințe principale:**

1. Robert H. Gass & John S. Seiter - Manual de persuasiune, Polirom, 2009
2. Simona Ștefănescu – Sociologia comunicării, Editura Cetatea de Scaun, 2009
3. Kevin Hogan & James Speakman – Persuasiunea mascată, Meteor Publishing, 2016
4. Juliette Erikson - Arta persuasiunii. Cum să influențezi oamenii și să obții ceea ce vrei, Curtea Veche, 2013
5. Nick Morgan, Robert Cialdini, Linda A Hill, Nancy Duarte - Inteligența emoțională: Influență și persuasiune, Editura Litera, 2019
6. Constantin Sălăvăstru, *Teoria și practica argumentării*, Editura Polirom, Iași, 2003;
7. Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratat de argumentare. Noua retorică*, Iași: Editura Universității ”Al.I.Cuza”, 2012



8. Ștefan Alexandrescu - Căile persuasiunii în negociere, Creative Vision Publishing International, 2012

Referințe suplimentare:

9. Andre de Peretti, Jean-Andre Le Grand, Jean Boniface - Tehnici de comunicare, Polirom, 2007.
10. David J Lieberman - Mind reader. Află ce gândesc oamenii, ce-și doresc și cine sunt cu adevărat, Bookzone, 2023
11. Roberta Cava - Comunicarea cu oamenii dificili, Curtea Veche, 2007
12. Kurt Mortensen – Legile charisimei, Curtea Veche, 2016

8.2	Seminar / Laborator	Metode de predare	Observații (ore și referințe bibliografice)
1.	Seminar introductiv. Cultivarea persuasiunii în practica discursivă.	Exerciții, aplicații, dezbateri	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12)
2.	Tehnici de propagandă, manipulare și persuasiune în televiziune. Aplicații	Exerciții, aplicații, dezbateri	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12)
3.	Aptitudini fundamentale în comunicare și cum ne comportăm cu clienții dificili cultivând persuasiunea ca instrument de comunicare eficientă. Aplicații	Exerciții, aplicații, dezbateri	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12)
4.	Cum să ne comportăm cu superiorii, colegii și subordonații dificili cultivând persuasiunea ca instrument de comunicare eficientă. Aplicații	Exerciții, aplicații, dezbateri	2 ore (1,2,3,4,5, 7,8,9,10,11,12)
5.	Regula reciprocității în persuasiune; Angajament și consecvență în cultivarea persuasiunii. Aplicații	Exerciții, aplicații, dezbateri	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12)
6.	Charisma, dovada socială și simpatia în cultivarea persuasiunii. Aplicații	Exerciții, aplicații, dezbateri	2 ore (1,2,3,4,5,7,8,9,10,11,12)
7.	Strategii de cultivare a persuasiunii în contexte comunicaționale particulare. Aplicații	Exerciții, aplicații, dezbateri	2 ore (1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12)

Bibliografie

Identică cu bibliografia cursului

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

Urmând cursurile și seminariile de Strategii de Persuasiune, studenții își dezvoltă capacitatea de a construi strategii persuasive pentru punctele de vedere pe care vor să le susțină, de a urmări atent și lucid conținutul persuasiv al ideilor celorlalți și de a-l analiza cu instrumente specifice. Toate aceste calități sunt necesare în viața unui practician de relații publice care poate fi pus frecvent în situația de a apăra poziția organizației pe care o reprezintă cu privire la o chestiune de interes public și de a persuadea tipuri de public variate. În plus, chiar și în culisele comunicării publice, talentul configurării unor strategii persuasive poate ajuta un practician în dezbaterile premergătoare construirii unei campanii.

10. Evaluare

Tip activitate	10.1 Criterii de evaluare	10.2 Metode de evaluare	10.3 Pondere în nota finală (%)
10.4 Curs	<ul style="list-style-type: none">Gradul de stăpânire a problematicei;Nivelul înțelegerii categoriilor acestei discipline;Capacitatea de a aplica în practica discursivă noțiunile studiate;	Test scris pe parcursul semestrului	50%



10.5 Seminar / Laborator	<ul style="list-style-type: none">▪ Capacitatea de a identifica în practică noțiunile teoretice;▪ Participarea substanțială la dezbaterile tematice;▪ Participarea la minim 4 seminarii	<ul style="list-style-type: none">• Înregistrarea prezențelor• Evaluarea activității de seminar	50%
10.6 Standard minim de performanță			
Media 5,00 obținută din media aritmetică a notelor la curs și seminar			

**Data completării,
24.09.2024**

**Titular de curs,
Lect. univ. dr. Horia Chiriac**

**Titular de seminar,
Dr. Alexandra - Niculina Gherguț-Babii**

**Data avizării în departament,
27.09.2024**

**Director de departament,
Conf. univ. dr. Daniel-Rareș Obadă**