POLI ESCOLA SUPERIOR EDUCAÇÃO COMUNICAÇÃO DESPORTO TÉCNICO GUARDA	**GUIA DE FUNCIONAMENTO DA UNIDADE CURRICULAR** (GFUC)	**MODELO** PED.007.03

Curso	**Comunicação Multimédia**						
Unidade curricular (UC)	**Comunicação e Persuasão**						
Ano letivo	2023/2024	*Ano*	1.º	*Período*	2.º semestre	*ECTS*	4
Regime	Obrigatório	*Tempo de trabalho (horas)*			Total: 108	Contacto: 52,5	
Docente(s)	Pedro Miguel de Sousa Marques Simões						
☐ *Responsável* ☒ *Coordenador(a)* ☐ *Regente*	*da UC ou Área/Grupo Disciplinar* *(cf. situação de cada Escola)*	Joaquim Manuel Fernandes Brigas					

GFUC PREVISTO

1. OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

- **Definir e compreender os conceitos de Argumentação e Persuasão.**
- **Conhecer a evolução da Persuasão nas formas da Retórica, Dialética e Lógica.**
- **Identificar as diversas técnicas de Persuasão aos fenómenos comunicativos organizacionais e mediáticos.**
- **Identificar as diversas técnicas de Persuasão aos fenómenos comunicativos organizacionais e mediáticos.**

2. CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. **Argumentação e persuasão - Enquadramento**
2. **A Evolução da Argumentação e Persuasão**

   2.1. Os Sofistas

   2.2. A Retórica

   2.3. A Lógica

   2.4. A Dialética

3. As Técnicas de Persuasão de Robert Cialdini

3.1. Medo/escassez

3.2. Consenso social

3.3. Autoridade

3.4. Empatia

3.5. Consistência

3.6. Reciprocidade

4 A Argumentação e Persuasão nos processos de Comunicação

4.1. Nos media

4.2. Na política

4.3. Na comunicação organizacional

5. A Manipulação

5.1. Falácias argumentativas

5.2. A manipulação mediática de acordo com Noam Chomsky

3. DEMONSTRAÇÃO AD COERÊNCIA DOS CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS COM OS OBJETIVOS AD UC

A comunicação está diretamente ligada à Persuasão. Neste sentido, procuram tratar-se os fundamentos da Persuasão assim como a sua evolução histórica. O programa aborda os autores clássicos da Retórica, Lógica e Dialética, assim como as atuais perspetivas sobre o ato de persuadir comunicando. Os conteúdos são relacionados com os fenómenos contemporâneos de comunicação sejam eles mediáticos, organizacionais ou políticos.

4. BIBLIOGRAFIA PRINCIPAL

Obrigatória

Cialdini, R. (2020) Influência - a Psicologia da Persuasão, Alfragide: Lua de Papel; Kovacevic, M(SD);10 Strategies of Manipulation, Belgrade: University of Belgrade;

Reboul, O. (1998) Introdução à Retórica, São Paulo: Martins Fontes;

Rodgers, M. (2015) Persuasion Equation: The Subtle Science of Getting Your Way, New York: American Management Association.

Recomendada

Cascardi, A.; Hintikka, J.; Porchat, O.; Meyer, M.; Toulmin, S. (1994) Retórica e Comunicação, Porto: Edições Asa.

5. METODOLOGIAS DE ENSINO (REGRAS DE AVALIAÇÃO)

Lições expositivas, simulação de situações, pesquisa individual e de grupo, debate, estudo de casos. Avaliação: Frequência - 60%; Trabalho individual ou em grupo – 40%

6. DEMONSTRAÇÃO DA COERÊNCIA DAS METODOLOGIAS DE ENSINO COM OS OBJETIVOS DA UNIDADE CURRICULAR

A avaliação procede-se com o recurso a dois trabalhos práticos que versam sobre análise e produção de conteúdos persuasivos no fenómeno da comunicação. Entendemos que neste nível de ensino os alunos devem ser capazes não só de memorizar e compreender os conceitos, mas também investigar sobre eles apresentando contributos para o conhecimento.

7. REGIME DE ASSIDUIDADE

Os alunos, que não comparecerem a 2/3 das horas de aulas lecionadas, receberão a menção de reprovado. Porém, serão ressalvadas as ausências com justificação legal.

DATA

26 de Fevereiro de 2024

ASSINATURAS

O Coordenador da área disciplinar de Comunicação,

Publicidade e Relações Públicas

(Prof. Coordenador Joaquim Manuel Fernandes Brigas)

O Docente

Assinado por: **Pedro Miguel de Sousa Marques Simões**
Num. de Identificação: 07741236
Data: 2024.03.28 15:38:10 +0000

Prof. Adjunto Convidado Pedro Miguel de Sousa Marques Simões)

CHAVE MÓVEL