

Curso	Marketing e Comunicação			Ano letivo	2021/22		
Unidade Curricular	Argumentação e Persuasão			ECTS	5		
Regime	Obrigatório						
Ano	1	Semestre	1º semestre	Horas de trabalho globais			
Docente (s)	Handerson Engrácio			Total	140	Contacto	45
Coordenador da área disciplinar	Joaquim Manuel Fernandes Brigas						

GFUC Previsto

1. OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

1. Definir e compreender os conceitos de Argumentação e Persuasão;
2. Conhecer a evolução da Persuasão nas formas da Retórica, Dialética e Lógica;
3. Identificar as diversas técnicas de Persuasão;
4. Identificar, analisar e aplicar 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
 - 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
 - 4.4. Em movimentos militares e subversivos

5. A Manipulação

5.1. Falácias argumentativas

5.2. A manipulação mediática

3. DEMONSTRAÇÃO DA COERÊNCIA DOS CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS COM OS OBJETIVOS DA 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 e militares.

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;
- Rodgers, M. (2015) *Persuasion Equation: The Subtle Science of Getting Your Way*, New York: American Management Association;
- Van Eemeren, F.; Grootendorst, R.; Henkemans, F. (2002) *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.

Recomendada

- Aristóteles (1994) *Retórica*, Madrid: Editorial Gredos;
- 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.

Ponderação da avaliação:

Projeto Final: Artigo Científico - 100%

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

A avaliação procede-se com o recurso a um artigo científico a elaborar de acordo com as regras da revista *Egitania Scientia*. 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.

<i>Course</i>	Marketing and Communication			<i>Academic year</i>	2021/22		
<i>Subject</i>	Argumentation and Persuasion			ECTS	5		
<i>Type of course</i>	Compulsory						
<i>Year</i>	1	<i>Semester</i>	1st Semester	<i>Student Workload:</i>			
<i>Professor(s)</i>	Handerson Engrácio			<i>Total</i>	140	<i>Contact</i>	45
<i>Area/Group Coordinator</i>	Joaquim Manuel Fernandes Brigas						

Planned SD

1. LEARNING OBJECTIVES

- 1 Define and understand the concepts of Argumentation and Persuasion;
2. Know the evolution of Persuasion in the forms of Dialectic and Logic Rhetoric;
3. Identify the various techniques of Persuasion;
4. Identify, analyze and apply Persuasion techniques to organizational and media communicative phenomena.

2. PROGRAMME

- 1 Argumentation and Persuasion - Background
2. The Evolution of Argumentation and Persuasion
 - 2.1. The Sophists
 - 2.2. The Rhetoric
 - 2.3. The Logic
 - 2.4. The Dialectic
3. Persuasion Techniques
 - 3.1. Fear / scarcity
 - 3.2. Social consensus
 - 3.3. Authority
 - 3.4. Empathy
 - 3.5. Consistency
 - 3.6. Reciprocity
4. Argumentation and Persuasion in Communication Processes
 - 4.1. In the media

- 4.2. In politics
- 4.3. In organizational communication
- 4.4. In military and subversive movements
- 5. Manipulation
 - 5.1. Argumentative fallacies
 - 5.2. Media manipulation

3. COHERENCE BETWEEN PROGRAMME AND OBJECTIVES

Communication is directly linked to persuasion. In this sense, we seek to deal with the fundamentals of persuasion as well as its historical evolution. The program addresses the classic authors of Rhetoric, Logic and Dialectic as well as the current perspectives on the act of persuading communicating. The contents are related to contemporary communication phenomena, whether they are mediatic, organizational or political and military.

4. MAIN BIBLIOGRAPHY

Mandatory

- Cialdini, R (2020) *Influência: A psicologia da persuasão*, Alfragide: Lua de Papel;
- Kovacevic, M. (SD) *10 strategies of manipulation*, Belgrade: University of Belgrade;
- Rodgers, M. (2015) *Persuasion Equation: The Subtle Science of Getting Your Way*, New York: American Management Association;
- Van Eemeren, F.; Grootendorst, R.; Henkemans, F. (2002) *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.

Recommended

- Aristóteles (1994) *Retórica*, Madrid: Editorial Gredos;
- Cascardi, A.; Hintikka, J.; Porchat, O.; Meyer, M.; Toulmin, S. (1994) *Retórica e Comunicação*, Porto: Edições Asa.

5. TEACHING METHODOLOGIES (INCLUDING EVALUATION)

Expository lessons, role-plays, individual research and group discussion, case studies.

Assessment weighting:

Final Assignment: Article 100%

6. COHERENCE BETWEEN TEACHING METHODOLOGIES AND OBJECTIVES

The evaluation proceeds with the use of a scientific article to be elaborated according to the rules of *Egitania Scientia* magazine. We understand that at this level of education students should be able not only to memorize and understand the concepts, but also to investigate them by presenting contributions to knowledge.

7. ATTENDANCE

Students who do not attend 2/3 of the hours of classes taught will receive the mention of failing. However, absences with legal justification will be excepted.