《说服学（二）》课程教学大纲（三号黑体）

**一、课程基本信息**（四号黑体）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **英文名称** | Persuasion **Ⅱ** | **课程代码** | JOUR1053 |
| **课程性质** | 选修 | **授课对象** | 广告、新闻、网新 |
| **学 分** | 2 | **学 时** | 36 |
| **主讲教师** | 徐蒙 | **修订日期** | 2023.07.01 |
| **指定教材** | 教师自编 | | |

**二、课程目标**

（一）**总体目标：**

说服是人类传播活动中非常普遍的一种现象。对说服的研究也有不同的知识流派。本课程是用社会科学和修辞学两种视角考察说服行为。因此本课程分成两个阶段。第一阶段将介绍心理学、组织传播、人际传播研究中与说服相关的理论与实证研究。第二阶段将着重介绍修辞学的方法：介绍修辞学的原理、修辞的元素、符号、以及它与公共及政治传播的关系。与理论学习相应的是，学生要在本学期完成一个公益性活动的策划与制作。

（二）课程目标：

课程目标1：熟知与说服有关的社会科学理论，即能够描述说服的基本假设及因果机制。

课程目标2：能够运用修辞学及社会科学的不同视角，批判性地分析说服性的信息。

课程目标3：能够运用多种说服理论策划公关活动、设计说服类信息。

说服学课程是一种能力培养的教学方法，它与新闻学专业有密切的关系。说服学课程旨在通过理论与实践相结合的教学方式，培养学生批判性思维、沟通能力、判断力和表达能力等重要素质，这些素质在新闻学专业中起着至关重要的作用。

首先，说服学课程可以帮助学生提高批判性思维和判断力。在新闻学专业中，学生需要学会甄别信息的真实性和可靠性，分析事件的多个角度和立场，并实现客观、公正地报道。通过说服学课程的训练，学生能够学会逻辑思考和辨别真伪，以及评估和处理不同意见和观点的能力。

其次，说服学课程对于学生的沟通和表达能力的提高也具有重要意义。在新闻学专业中，学生需要撰写报道、进行采访和出版文章等等，而良好的沟通和表达能力是成功完成这些任务的关键。说服学课程注重培养学生的演讲、写作和辩论技巧，使他们能够准确地传递信息、表达观点，并与他人进行有效的沟通和交流。

此外，说服学课程还可以培养学生的情感智商和人际关系技巧。在新闻行业中，面对各种复杂的社会问题和敏感的新闻事件，学生需要具备处理情绪和管理人际关系的能力。通过说服学课程的学习，学生可以学会倾听和尊重他人的观点，培养关心社会和公共利益的意识，提高处理复杂情境和人际交往的能力。

（三）课程目标与毕业要求、课程内容的对应关系（小四号黑体）

**表1：课程目标与课程内容、毕业要求的对应关系表** （五号宋体）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **课程目标** | **课程子目标** | **对应课程内容** | **对应毕业要求** |
| 课程目标1 | 熟知与说服有关的社会科学理论，即能够描述说服的基本假设及因果机制。 | 第一至第八章 | 熟练掌握新闻传播的基本理论和基本原理，具备从事新闻传播学术研究所需要的理论知识、专业素养和技能方法；能够胜任新技术变革和新媒体发展对新闻传播工作提出的新要求。 |
| 课程目标2 | 能够运用修辞学及社会科学的不同视角，批判性地分析说服性的信息。 | 第一至第八章 | 熟练掌握新闻传播的基本理论和基本原理，具备从事新闻传播学术研究所需要的理论知识、专业素养和技能方法；能够胜任新技术变革和新媒体发展对新闻传播工作提出的新要求。 |
| 课程目标3 | 能够运用多种说服理论策划公关活动、设计说服类信息。 | **第九章** | 熟练掌握新闻传播的基本理论和基本原理，具备从事新闻传播学术研究所需要的理论知识、专业素养和技能方法；能够胜任新技术变革和新媒体发展对新闻传播工作提出的新要求。 |

**三、教学内容**

**第一章 介绍说服：社会科学vs.修辞学**

**教学要点和重点包括：**

1. 什么是说服？
2. 说服 vs. 强制
3. 从道德论到科学论
4. 说服的效果
5. 说服的伦理

**第二章 传播公关活动**

**教学要点和重点包括：**

1. 公共推广活动的定义
2. 心理学的、个人层面的视角
3. 公共推广活动的效果
4. 价值和伦理

**第三章 态度的定义和测量**

**教学要点和重点包括：**

1. 态度的定义
2. 态度的测量
3. 常见量表

**第四章 人的信息处理模式**

**教学要点和重点包括：**

1. 认知回应模型
2. 免疫效果
3. 警钟效应
4. 详尽可行性模型

**第五章 信源和信息要素**

**教学要点和重点包括：**

1. 服从权威
2. 信息可信度
3. 信息吸引力
4. 信息权威性

**第六章 信息特征与说服**

**教学要点和重点包括：**

1. 为何缺乏性会有劝服效果？
2. 关于恐惧的理论：扩展平行过程模型
3. 失去框架 vs. 获得框架

**第七章 刻板印象、偏见和歧视**

**教学要点和重点包括：**

1. 刻板印象
2. 偏见
3. 歧视

**第八章 修辞和修辞风格**

**教学要点和重点包括：**

1. 什么是修辞？
2. 修辞的逻辑
3. 修辞的定义
4. 修辞的要素

**第九章 健康传播中的说服问题**

**教学要点和重点包括：**

1. 健康传播的内涵
2. 大众传播中的健康传播
3. 经典案例

**四、学时分配**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 章节 | 章节内容 | 学时分配 |
| 第一章 | 第一章 介绍说服：社会科学vs.修辞学 | 4 |
| 第二章 | 第二章 传播公关活动 | 4 |
| 第三章 | 第三章 态度的定义和测量 | 2 |
| 第四章 | 第四章 人的信息处理模式 | 2 |
| 第五章 | 第五章 信源和信息要素 |  |
| 期中汇报 |  | 2 |
| 第六章 | 第六章 信息特征与说服 | 4 |
| 第七章 | 第七章 刻板印象、偏见和歧视 | 4 |
| 第八章 | 第八章 修辞和修辞风格 | 2 |
| 第九章 | 第九章 修辞情境和修辞体裁 | 4 |
| 期末答疑复习 |  | 2 |

**五、教学进度**

**表3：教学进度表**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **周次** | **起讫 日期** | **教 学 内 容** | **教时 分配** | **目的要求** |
| 1 |  | 第一章 介绍说服：社会科学vs.修辞学 | 2 | 使学生了解什么是说服？说服 vs. 强制的联系和区别。 认识说服的伦理和效果问题。 |
| 2 |  | 第一章 介绍说服：社会科学vs.修辞学 | 2 |
| 3 |  | 第二章 传播公关活动 | 2 | 使学生了解公共推广活动的定义 ，知晓公共推广活动的效果，介绍相关的价值和伦理问题。 |
| 4 |  | 第二章 传播公关活动 | 2 |
| 5 |  | 第三章 态度的定义和测量 | 2 | 介绍态度的定义，态度的测量和常见量表 |
| 6 |  | 第四章 人的信息处理模式 | 2 | 介绍认知回应模型、免疫效果、警钟效应、详尽可行性模型 |
| 7 |  | 第四章 人的信息处理模式 | 2 |
| 8 |  | 第五章 信源和信息要素 | 2 | 了解权威、信息可信度、信息吸引力、信息权威性的内涵 |
| 9 |  | 期中小组汇报 | 2 | 计入期中成绩 |
| 10 |  | 第六章 信息特征与说服 | 2 | 讲授为何缺乏性会有劝服效果？关于恐惧的理论：扩展平行过程模型；损失框架 vs. 获得框架 |
| 11 |  | 第六章 信息特征与说服 | 2 |
| 12 |  | 第七章 刻板印象、偏见和歧视 | 2 | 讲授刻板印象、偏见、歧视的概念、测量和相关机制。使学生理解传播中的相关问题。 |
| 13 |  | 第七章 刻板印象、偏见和歧视 | 2 |
| 14 |  | 第八章 修辞和修辞风格 | 2 | 介绍什么是修辞；修辞的逻辑；修辞的定义；修辞与传播效果 |
| 15 |  | 第九章 健康传播中的说服问题 | 2 | 介绍健康传播的内涵，分析大众传播中如何进行健康传播，分析成功的中外经典案例 |
| 16 |  | 第九章 健康传播中的说服问题 | 2 |
| 17 |  | 复习答疑 | 2 |  |

**六、教材及参考书目**

1．课件：教师自编

2．参考书目：金盛华.社会心理学[M].北京：高等教育出版社,2020.

**七、教学方法**

1. 讲授法。

(1)知识传授：讲授法是向学生传授说服学领域的基础理论和概念的一种方法。通过讲授法，教师可以向学生介绍说服学的核心概念、理论框架、相关研究等，帮助学生建立起对说服学的系统化认识和理解。(2)示范示例：通过讲授法，教师可以使用具体的案例和实例来演示和阐释不同的说服策略、技巧和模式。通过示范，学生可以直观地了解和理解说服的过程、方法和效果，促使他们在实践中更好地运用所学的说服技能。(3)引导思考：讲授法可以通过引导学生思考的方式，帮助他们深入理解说服学的相关概念和原理。教师可以通过提出问题、组织讨论、激发思考等方式，引导学生分析和评估不同的说服案例和情境，培养他们批判性思维和判断力。

2.讨论法。（1）讨论法可以激发学生的兴趣和主动性。与传统的讲授式教学相比，讨论法更加注重学生的参与和互动。学生们可以通过交流和辩论来分享自己的观点和经验，从而激发他们的兴趣。学生们在讨论中主动思考和表达，可以更好地理解和掌握学习内容。（2）讨论法可以培养学生的批判性思维和分析能力。在讨论中，学生们需要针对问题进行分析和评价，并提出自己的观点和论据。通过与他人的互动和辩论，学生们能够学会思考问题的多个角度，并培养批判性思维和分析能力。这种能力对于学生在日后的学习和工作中都是非常重要的。

**八、考核方式及评定方法**（四号黑体）

**（一）课程考核与课程目标的对应关系** （小四号黑体）

**表4：课程考核与课程目标的对应关系表**（五号宋体）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程目标** | **考核要点** | **考核方式** |
| 课程目标1 | 通过论文，考察学生对说服学相关理论的理解程度。 | **论文** |
| 课程目标2 | 通过论文中的案例分析，考察学生运用修辞学及社会科学的不同视角，批判性地分析说服性的信息的能力。 | **论文** |
| 课程目标3 | 以小组为单位，完成健康传播项目的宣传营销活动，考察学生运用多种说服理论策划公关活动、设计说服类信息的能力。 | **小组作业** |

**（二）评定方法** （小四号黑体）

**1．评定方法** （

平时成绩：10%，期中作业：30%，期末考试60%，按课程考核实际情况描述

**2．课程目标的考核占比与达成度分析**

**表5：课程目标的考核占比与达成度分析表**（五号宋体）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **考核占比**  **课程目标** | **平时** | **期中** | **期末** | **总评达成度** |
| 课程目标1 | 10 | 30 | 60 | 课程目标达成度={0.3ｘ平时目标成绩+0.2ｘ期中目标成绩+0.5ｘ期末目标成绩}/目标总分。 |
| 课程目标2 | 10 | 30 | 60 |
| 课程目标3 | 10 | 30 | 60 |
|  |  |  |  |

**（三）课程论文评分标准** （小四号黑体）

| **课程**  **目标** | **评分标准** | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **90-100** | | **80-89** | **70-79** | **60-69** | **＜60** |
| **优** | | **良** | **中** | **合格** | **不合格** |
| **A** | | **B** | **C** | **D** | **F** |
| **课程**  **目标1** | 能够准确描述说服的基本假设及因果机制，并能够深入分析其在社会科学领域的应用。 | | 能够基本描述说服的基本假设及因果机制，并能够简单分析其在社会科学领域的应用。 | 对说服的基本假设及因果机制有一定了解，并能够简单描述其在社会科学领域的应用。 | 对说服的基本假设及因果机制有一定概念，但描述不准确或不完整。 | 未能对说服的基本假设及因果机制有清晰的理解。 |
| **课程**  **目标2** | 能够批判性地运用修辞学及社会科学的不同视角，准确分析说服性的信息，并提出深入见解。 | | 能够基本运用修辞学及社会科学的不同视角，分析说服性的信息，并提出简单见解。 | 能够运用修辞学及社会科学的不同视角，简单分析说服性的信息，但见解不深入。 | 对运用修辞学及社会科学的不同视角分析说服性的信息有一定概念，但分析不准确或不完整。 | 未能运用修辞学及社会科学的不同视角分析说服性的信息 |
| **课程**  **目标3** | | 能够独立运用多种说服理论策划公关活动、设计说服类信息，并能够有效地达到预期的说服效果。 | 能够基本运用多种说服理论策划公关活动、设计说服类信息，并能够达到预期的说服效果。 | 能够运用多种说服理论策划公关活动、设计说服类信息，但说服效果一般。 | 对运用多种说服理论策划公关活动、设计说服类信息有一定概念，但策划或设计的说服效果不明显。 | 未能运用多种说服理论策划公关活动、设计说服类信息。 |