*Załącznik nr 1.5 do Zarządzenia Rektora UR nr 61/2025*

**SYLABUS**

**dotyczy cyklu kształcenia** *2025-2028*

*(skrajne daty*)

Rok akademicki 2027/2028

1. Podstawowe informacje o przedmiocie

|  |  |
| --- | --- |
| Nazwa przedmiotu | Strategie retoryczne wystąpień publicznych |
| Kod przedmiotu\* |  |
| nazwa jednostki prowadzącej kierunek | Wydział Pedagogiki i Filozofii |
| Nazwa jednostki realizującej przedmiot | Instytut Filozofii |
| Kierunek studiów | Komunikacja międzykulturowa |
| Poziom studiów | Studia I stopnia (licencjackie) |
| Profil | Ogólnoakademicki |
| Forma studiów | Stacjonarne |
| Rok i semestr/y studiów | Rok III, semestr V |
| Rodzaj przedmiotu | Przedmiot kierunkowy |
| Język wykładowy | Język polski |
| Koordynator | Dr Marcin Subczak |
| Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących | Dr Marcin Subczak |

\* *-opcjonalni*e, *zgodnie z ustaleniami w Jednostce*

1.1.Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Semestr  (nr) | Wykł. | Ćw. | Konw. | Lab. | Sem. | ZP | Prakt. | Inne (jakie?) | **Liczba pkt. ECTS** |
| V |  | 15 |  |  |  |  |  |  | 2 |

1.2. Sposób realizacji zajęć

x zajęcia w formie tradycyjnej

☐ zajęcia realizowane z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość

1.3 Forma zaliczenia przedmiotu (z toku) (egzamin, zaliczenie z oceną, zaliczenie bez oceny)

zaliczenie z oceną

2.Wymagania wstępne

|  |  |
| --- | --- |
| Student powinien dysponować szczegółową wiedzą historyczną i wiedzą o kulturze na poziomie szkoły średniej, a także prezentować umiejętność pracy z tekstem literackim i naukowym. ponadto powinien znać specyfikę dyscypliny jaką jest komunikacją międzykulturowa, rozumieć jej istotę, przedmiot, znaczenie i miejsce w strukturze nauk. |  |

3. cele, efekty uczenia się , treści Programowe i stosowane metody Dydaktyczne

3.1 Cele przedmiotu

|  |  |
| --- | --- |
| C1 | Zaznajomienie studentów z podstawowymi zagadnieniami dotyczącymi form konwersacji, porozumienia i komunikacji, zwłaszcza w perspektywie kontaktów międzykulturowych |
| C2 | Przedstawienie istoty, specyfiki i celu publicznych wystąpień retorycznych |
| C3 | Omówienie podstawowych technik i strategii retorycznych wystąpień publicznych |

**3.2 Efekty uczenia się dla przedmiotu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| EK (efekt uczenia się) | Treść efektu uczenia się zdefiniowanego dla przedmiotu | Odniesienie do efektów kierunkowych [[1]](#footnote-1) |
| **EK\_1** | Student zna i rozumie historię, rolę oraz funkcję retoryki w kulturze europejskiej, a także świadom jest znaczenia komunikacji i dialogu w perspektywie uwarunkowań kulturowych | K\_W02  K\_W06  K\_W08 |
| EK\_2 | Student potrafi – według wybranych klasycznych wzorców i współczesnych konwencji – skonstruować i zaprezentować publiczne wystąpienie retoryczne | K\_U05  K\_U06  K\_U07 |
| EK\_3 | Student jest gotów do uczestniczenia w debatach, dyskusjach, a także wystąpieniach, wykorzystując poznane techniki i strategie retoryczno-erystyczne | K\_K01  K\_K03  K\_K05  K\_K06 |

**3.3 Treści programowe**

1. Problematyka ćwiczeń:

|  |
| --- |
| Treści merytoryczne: |
| **Ćw. 1. Podstawowe zagadnienia retoryki.** Etymologia, definicja. Historia retoryki: greckie początki i rzymskie rozwinięcie. Retoryka a dialektyka i erystyka. Miejsce retoryki w strukturze nauk (filozofii). Koncepcja retoryki naturalnej. Perswazyjne walory ludzkiej mowy (język jako środek odziaływania). Istota retoryki: przemawianie zdolne przekonać. Przedmiot perswazji, jej interpersonalny charakter i warunki perswazji. Cele retoryki (operowanie mocą perswazyjną słowa). Mowa/przemowa jako klasyczna forma retoryczna: przekazywanie sztuki słowa za pośrednictwem głośnego mówienia. |
| **Ćw. 2. Funkcja i zasady retoryki.** Proces retorycznego przekonywania charakteryzuje się szczególną celowością i obejmuje (powinien uwzględniać) trzy główne sfery ludzkiej aktywności: poznanie (rozum), decydowanie (wola), odczuwanie (uczucia i emocje). Potrójna funkcja retoryki: informująco-pouczająca; zniewalająca; estetyczna. **Fundamentalne zasady retoryki:** organiczność (wewnętrzny ład i układ części mowy); stosowność (takt retoryczny i osobiste wyczucie mówcy); funkcjonalność (świadomość środków perswazji i mobilizacji słuchacza rozumowo, uczuciowo i wolitywnie). |
| **Ćw. 3. Klasyczna struktura wystąpienia retorycznego. I: *Inventio* (pomysł, przygotowanie).** Główne etapy inwencji: 1. Rozpoznanie sprawy; 2. Ustalenie tematu; 3. Gromadzenie dowodów.**II: *Dispositio* (plan).** Co to jest kompozycja retoryczna? Konstrukcja wypowiedzi perswazyjnej (wstęp, opowiadanie, podział, wywód, zakończenie). **III:** ***Elocutio* (wysłowienie).** Wysłowienie i jego styl, czyli: poprawność, jasność, stosowność i ozdobne wypowiedzenie. Sposób wyrażenia myśli i uczuć. Nadanie mowie odpowiedniego kształtu – celowe ułożenie wypowiedzi dostosowanej do przedmiotu mowy, jej autora i odbiorców. **IV:** ***Actio* (wygłoszenie).** Techniki wygłaszania. Warunki werbalne: emisja głosu, intonacja, pauza, akcentowanie. Warunki niewerbalne: gestykulacja, rekwizyty, mimika, prezencja, etykieta. Formy kontaktu z adresatami wypowiedzi: kontakt wzrokowy, gesty przywołujące i wskazujące. Stres i okoliczności stresogenne. Indywidualność i niepowtarzalność wygłoszenia. Żywiołowość i spontaniczność reakcji. |
| **Ćw. 4. Język jako nieneutralne medium komunikacji i teoria kwadratu komunikacyjnego.** Język jako nieneutralne medium komunikacji – hipoteza Sapira-Whorfa.; eksperyment Browna i Lenneberga. Kognitywny i relacyjny wymiar komunikowania.Friedman Schulz von Thun – teoria kwadratu komunikacyjnego. Płaszczyzny komunikatu: rzeczowa (faktów); apelu (potrzeb); relacji (uczucia – co myślę na Twój temat?, jak się do Ciebie odnoszę?); ujawnienia siebie (opinie, myśli oceny, upodobania, przekonania, ambicje). |
| **Ćw. 5. Retoryka jako kompetencja komunikacyjna.** Retoryczna kompetencja komunikacyjna; (umieć: myśleć, mówić, słuchać). Klasyczny schemat relacji między nadawcą a odbiorcą. Mówca: argumentuje, informuje, zajmuje stanowisko, uzasadnia, apeluje. Słuchacz: słucha, rozumie, zastanawia się, akceptuje, działa. Model góry lodowej – model rozumienia i bycia rozumianym. Jak rozumieć rozmowy – analiza transakcyjna (Ja – rodzic; Ja – dorosły; Ja – dziecko). Programowanie neurolingwistyczne (NLP). |
| **Ćw. 6. Schemat sytuacji komunikacyjnej – funkcje wypowiedzi pozawerbalnych.** Kanał wzrokowy (sygnały widoczne – mowa ciała – kinematyka: postawa, gestykulacja, mimika, kontakt wzrokowy); proksemika (zależności i zachowania przestrzenne). Kanał taktylny – sygnały wyczuwalne (aktywne lub pasywne fizyczne budowanie kontaktu). Kanał dźwiękowy (sygnały słyszalne: wymowa, prozodia, tekst). Komponenty komunikatu – reguła Mehrabiana – zasada: 7-38-55. Funkcje wypowiedzi pozawerbalnych: podświadomość, wyrazistość, szczerość, wiarygodność, zastępowanie, sygnalizacja, uwyraźnianie. Zasady posługiwania się mową ciała: holistyczność, spójność, kontekst. |
| **Ćw. 7. Typy – schematy wystąpień retorycznych.** Przemówienie argumentacyjne, informacyjne, okolicznościowe (sytuacyjne). Struktura argumentacji: uzasadnienie, sprostowanie, porównanie. Schemat „pięciu punktów”. Schemat „rozwiązania problemu”. Schemat „za i przeciw”. Schemat „wypowiedzi informacyjnej”. Schemat „apelu”. Schemat AIDA. |
| **Ćw. 8. Płeć a styl komunikacji. Zrozumiałość i technika mówienia.** Płeć w komunikacji – dominacyjne i niedominacyjne formy zachowań komunikacyjnych (forsowanie tematu, przerywanie, zadawanie pytań, zainteresowanie, stymulowanie, dopowiadanie, reagowanie, wspieranie rozwoju rozmowy, czas mówienia, stwarzanie zależności). Interpretacja udziału w dyskusji. Plan – zrozumiałość – technika mówienia: hasłowy plan przemówienia, prostota, terminologia, konkretność, struktura i porządek, zwięzłość i pragmatyzm, impuls i zainteresowanie, pytania retoryczne, dobór słownictwa. |

3.4 Metody dydaktyczne

*Ćwiczenia:*

*- prezentacja multimedialna,*

*- wizualizacje udanych i nieudanych wystąpień retorycznych*

*- omówienie klasycznych koncepcji i strategii retorycznych*

4. METODY I KRYTERIA OCENY

4.1 Sposoby weryfikacji efektów uczenia się

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Symbol efektu | Metody oceny efektów uczenia się  (np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny, projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć) | Forma zajęć dydaktycznych  (w, ćw, …) |
| ek\_ 01 | Obserwacja i ocena indywidualnej aktywności studenta w trakcie zajęć; kolokwium | ćwiczenia |
| Ek\_ 02 | Obserwacja i ocena indywidualnej aktywności studenta w trakcie zajęć; kolokwium | ćwiczenia |
| Ek\_ 03 | Obserwacja i ocena indywidualnej aktywności studenta w trakcie zajęć; kolokwium | ćwiczenia |

4.2 Warunki zaliczenia przedmiotu (kryteria oceniania)

|  |
| --- |
| Warunkiem koniecznym zaliczenia przedmiotu jest obecność studenta w trakcie zajęć. dopuszczalna jest jedna nieobecność, a każda kolejna wymagać będzie indywidualnego zaliczenia, w trakcie którego student odpowiadał będzie na pytania dotyczące materiału realizowanego w czasie opuszczonych zajęć.  Kryterium oceny stanowi werbalna aktywność oraz poziom merytorycznego przygotowania studenta, weryfikowany w czasie dyskusji problemowej przeprowadzanej w trakcie zajęć, a także podczas kolokwium semestralnego:  - ocena „niedostateczna” (2.0): student nawet w stopniu elementarnym i znikomym nie posiada wiedzy w zakresie omawianych w trakcie zajęć zagadnień. Wykazuje się całkowitą nieznajomością podstawowych pojęć, problemów i faktów dotyczących tematyki retorycznej.  - ocena dostateczna (3.0): wiedza studenta w zakresie omawianych w trakcie zajęć zagadnień jest powierzchowna i niekompletna. Student wykazuje się jedynie znajomością podstawowych pojęć, problemów i faktów dotyczących strategii retorycznych, ale bez ich rozwinięcia, uzasadnienia oraz głębszego zrozumienia (ćw. 1 i 2). Student w stopniu elementarnym wie, czym jest retoryka i w zakresie tylko ogólnym zna klasyczną strukturę wystąpienia retorycznego (ćw. 3). Jest świadom roli języka w procesie komunikacji, ale nie rozumie istoty retoryki jako kompetencji komunikacyjnej (ćw. 4 i 5). Tylko pobieżnie rozumie funkcję wypowiedzi pozawerbalnych (ćw. 6). Nie jest w stanie wymienić i omówić typów wystąpień retorycznych (ćw. 7 i 8).  - ocena dobra (4.0): student potrafi powiedzieć, czym jest retoryka, jakie są jej początki i źródła (ćw. 1), rozumie też funkcje i zasady retoryki (ćw. 2). Jest w stanie omówić klasyczną strukturę wystąpienia retorycznego, ale nie w stopniu pogłębionym i szerokim (ćw. 3). Zna rolę języka jako nieneutralnego medium komunikacji i w stopniu ogólnym potrafi omówić teorię kwadratu komunikacyjnego (ćw. 4). Student potrafi omówić zagadnienie retoryki jako kompetencji komunikacyjnej (ćw. 5) i częściowo również klasyczny schemat relacji między nadawcą a odbiorcą. Rozumie schemat sytuacji komunikacyjnej oraz funkcje wypowiedzi pozawerbalnych (ćw. 6), choć nie potrafi wyczerpująco omówić znaczenia i komunikacyjnej roli kanału wzrokowego, taktylnego, dźwiękowego. Zna wybrane typy i schematy wystąpień retorycznych (ćw. 7). W stopniu podstawowym świadom jest wpływu uwarunkowań płciowych na styl komunikacji, a także wie, jak ważna jest zrozumiałość i technika mówienia (ćw. 8).  - ocena bardzo dobra (5.0): wiedza studenta w zakresie omawianych w trakcie zajęć zagadnień jest wyczerpująca, pogłębiona i spójna. Student bardzo dobrze wie, czym jest retoryka, jaka jest jej istota, źródła oraz znaczenie w kulturze europejskiej (ćw. 1). Potrafi bezbłędnie i wszechstronnie wskazać, jakie są podstawowe funkcje i zasady retoryki (ćw. 2); dokładnie identyfikuje klasyczną strukturę wystąpienia retorycznego, wszystkie jej etapy i elementy składowe. Dostrzega ich istotę i odrębność (ćw. 3). Student rozumie, czym jest język jako nieneutralne medium komunikacji i w stopniu wyczerpującym potrafi omówić teorię kwadratu komunikacyjnego (ćw. 4). Wie czym jest retoryczna kompetencja komunikacyjna; (umieć: myśleć, mówić, słuchać), zna też klasyczny schemat relacji między nadawcą a odbiorcą (ćw. 5). Student zna funkcje wypowiedzi pozawerbalnych, komponenty komunikatu, regułę Mehrabiana. Dogłębnie zna też zasady posługiwania się mową ciała: holistyczność, spójność, kontekst (ćw. 6). Świadom jest typów i schematów wystąpień retorycznych; potrafi omówić typy przemówień; zna strukturę argumentacji oraz jej wybrane schematy (schemat „pięciu punktów”, schemat „rozwiązania problemu”, schemat „za i przeciw”, schemat „wypowiedzi informacyjnej”, schemat „apelu”, schemat AIDA (ćw. 7), a także bardzo dobrze zna i rozumie związane z płcią dominacyjne i niedominacyjne formy zachowań komunikacyjnych (ćw. 8). |

**5. CAŁKOWITY NAKŁAD PRACY STUDENTA POTRZEBNY DO OSIĄGNIĘCIA ZAŁOŻONYCH EFEKTÓW W GODZINACH ORAZ PUNKTACH ECTS**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma aktywności** | **Średnia liczba godzin na zrealizowanie aktywności** |
| Godziny z harmonogramu studiów | 15 |
| Inne z udziałem nauczyciela akademickiego  (udział w konsultacjach, egzaminie) | 5 |
| Godziny niekontaktowe – praca własna studenta  (przygotowanie do zajęć, egzaminu, napisanie referatu itp.) | 30 |
| SUMA GODZIN | 50 |
| **SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS** | 2 |

*\* Należy uwzględnić, że 1 pkt ECTS odpowiada 25-30 godzin całkowitego nakładu pracy studenta.*

6. PRAKTYKI ZAWODOWE W RAMACH PRZEDMIOTU

|  |  |
| --- | --- |
| wymiar godzinowy | Nie przewidziano |
| zasady i formy odbywania praktyk | Nie przewidziano |

7. LITERATURA

|  |
| --- |
| Literatura podstawowa:  Barłowska M., (i in.), *Retoryka*, PWN, warszawa 2008, cz. II: *Retoryka w reklamie, Retoryka w obszarze public relations,* s. 250-296  Beck G., *Wyższa szkoła skutecznej retoryki. Seminarium z retoryki*, tłum. E. Panek, „Helion”, Gliwice 2010, *Sytuacje drażliwe,* s. 109-118  Bredemeier K., *Czarna retoryka: siła i magia języka*, tłum. J. Miron, „Studio Emka”, Warszawa 2007, II: *Podstawowe zasady czarnej retoryki*, s. 29-105  Budzyńska-Daca A., (i in.), *Retoryka negocjacji. Scenariusze*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2018, r. 4: *Wybrane taktyki negocjacyjne, czyli erystyka w negocjacjach*, s. 47-58  Koszowy M., (i in.), *Strategie retoryczne, techniki komunikacyjno-poznawcze, błędy i sofizmaty,* IFiS PAN, Warszawa 2015, 4: *Analiza wybranych strategii retorycznych*, s. 127-164  Kotlarczyk M., *Sztuka żywego słowa: dykcja, ekspresja, magia*, „Gaudium”, Lublin 2010, X: *Nowoczesna sztuka żywego słowa*, s. 267-286  Lemmermann H., *Komunikacja werbalna. Szkoła retoryki*, tłum. B. Sierocka, „Astrum”, Wrocław 1997, 4: *Forma prezentacji (wygłaszanie mów),* s. 187-232  Lichański J. Z., *Retoryka. Historia – teoria – praktyka*, t. II, DiG, Warszawa 2007, II. 3: *Jak przygotować dowolne przemówienie?*, s. 99-108  Pietrzak M., *Retoryka praktyczna*, Instytut Informacji Naukowej i Studiów Bibliologicznych, Warszawa 2008, *Przemowienia*, s. 89-92  Rusinek M., (i in.), *Retoryka podręczna czyli Jak wnikliwie słuchać i przekonująco mówić*, „Znak”, Kraków 2005, r. VI: *Co przekonuje?*, s. 147-182  Szymanek K., (i in.), *Sztuka argumentacji. Rozszerzone ćwiczenia w badaniu argumentów*, PWN, Warszawa 2020, cz. II: *Ocena argumentów*, s. 37-128  Turk Ch., *Sztuka przemawiania*, tłum. P. Fiodorow, „Astrum”, Wrocław 2003, r. 6: *Nerwy – problem wiarygodności*, s. 118-135  Wasilewski J., *Prowadzeni słowami. Retoryka motywacji w komunikacji publicznej*, Difin, Warszawa 2008, r. VI: *Atrakcyjność i wygłoszenie*, s. 224-248  Wierzbicka E., (i in.), *Podstawy stylistyki i retoryki*, PWN, Warszawa 2008, r. 3: *ABC dobrego mówcy*, s. 103-174  Witkowska-Maksimczuk B., *Elementy retoryki i erystyki w przykładach*, Aspra-Jr, Warszawa 2014, 5: *Tropy i figury retoryczne*, s. 95-154 |
| Literatura uzupełniająca:  Barłowska M. (i in.), *Ćwiczenia z retoryki*, PWN, Warszawa 2010, 4.4: *Wygłoszenie*, s. 392-432  Detz J., *Sztuka przemawiania. Nie co mówić, ale jak mówić*, przeł. J. Bartosik, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2007, cz. II: *O tym, jak mówisz*, s. 15-108  Heinrichs J., *Jak postawić na swoim podczas rozmów, negocjacji i sporów*, przeł. P. Gołębiowski, Świat Książki, Warszawa 2008, *Zaawansowane techniki ofensywne*, s. 263-334  Kuziak M., *Sztuka mówienia. Poradnik praktyczny*, Wydawnictwo Szkolne PWN, Warszawa – Bielsko-Biała 2008, *Co może nam się przydarzyć w trakcie wypowiedzi?*, s. 237-241  Lemmermann H., *Sztuka debaty i dyskutowania*, przeł. B. Sierocka, Astrum, Wrocław 216, 3: *Techniki* argumentacji, s. 65-136  Lichański J. Z., *Retoryka. Historia – teoria – praktyka*, t. I, DiG, Warszawa 2007, 1.2: *Retoryka dziś*, s. 59-88  Obremski K., *Retoryka dla studentów historii, politologii i dziennikarstwa,* Wydawnictwo UMK, Toruń 2004, *Ćwiczenia samokształcące*, s. 199-236  Schwalbe H., *Sztuka przemawiania*, przeł. G. Kucharczyk, Placet, Warszawa 1994, 8: *Strategia przemówień specjalnych*, s. 99-104 |

Akceptacja Kierownika Jednostki lub osoby upoważnionej

1. W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela. [↑](#footnote-ref-1)