

**SYLABUS**

DOTYCZY CYKLU KSZTAŁCENIA 2023-2026

(skrajne daty)

Rok akademicki 2025/2026

**1. PODSTAWOWE INFORMACJE O PRZEDMIOCIE**

|   |  |
|---|--|
| Nazwa przedmiotu                                      | Strategie retoryczne wystąpień publicznych |
| Kod przedmiotu*                                       |  |
| nazwa jednostki prowadzącej kierunek                  | Instytut 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                               |
| Koordinator   | Dr Marcin Subczak                          |
| Imię i nazwisko osoby prowadzącej / osób prowadzących | Dr Marcin Subczak                          |

\* -opcjonalnie, zgodnie z ustaleniami w Jednostce

**1.1. Formy zajęć dydaktycznych, wymiar godzin i punktów ECTS**

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

**1.2. Sposób realizacji zajęć** 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 <sup>1</sup> |
|------------------------|---|--|
| 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_Wo6  |
| EK_2                   | STUDENT POTRAFI – WEDŁUG WYBRANYCH KLASYCZNYCH WZORCÓW I WSPÓŁCZESNYCH KONWENCJI – SKONSTRUOWAĆ I ZAPREZENTOWAĆ PUBLICZNE WYSTĄPIENIE RETORYCZNE                                | K_Uo7  |
| EK_3                   | STUDENT JEST GOTÓW DO UCZESTNICZENIA W DEBATACH, DYSKUSJACH, A TAKŻE WYSTĄPIENIACH, WYKORZYSTUJĄC POZNANE TECHNIKI I STRATEGIE RETORYCZNO-ERYSTYCZNE                            | K_Ko7  |

#### 3.3 Treści programowe

##### A. Problematyka ćwiczeń:

|   |
|---|
| Treści merytoryczne:  |
| <b>Ćw. 1. Podstawowe zagadnienia retoryki.</b> 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 oddziaływania). 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. |
| <b>Ćw. 2. Funkcja i zasady retoryki.</b> 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. <b>Fundamentalne zasady retoryki:</b> organiczność (wewnętrzny ład i układ części mowy); stosowność (takt retoryczny i   |

<sup>1</sup> W przypadku ścieżki kształcenia prowadzącej do uzyskania kwalifikacji nauczycielskich uwzględnić również efekty uczenia się ze standardów kształcenia przygotowującego do wykonywania zawodu nauczyciela.

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).** Wystówienie 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. Żywiotowość 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,

szczerłość, wiarygodność, zastępowanie, sygnalizacja, uwyrażnianie. Zasady postępowania 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<br>(np.: kolokwium, egzamin ustny, egzamin pisemny,<br>projekt, sprawozdanie, obserwacja w trakcie zajęć) | Forma zajęć<br>dydaktycznych<br>(w, ćw, ...) |
|---------------|--|--|
| EK_01         | OBSERWACJA I OCENA INDYWIDUALNEJ AKTYWNOŚCI<br>STUDENTA W TRAKCIE ZAJĘĆ; KOLOKWIMUM  | ĆWICZENIA                                    |
| EK_02         | OBSERWACJA I OCENA INDYWIDUALNEJ AKTYWNOŚCI<br>STUDENTA W TRAKCIE ZAJĘĆ; KOLOKWIMUM  | ĆWICZENIA                                    |
| EK_03         | OBSERWACJA I OCENA INDYWIDUALNEJ AKTYWNOŚCI<br>STUDENTA W TRAKCIE ZAJĘĆ; KOLOKWIMUM  | 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 KOLOKWIMUM 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 nieznaną 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  |
| <b>SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS</b>   | <b>2</b>  |

*\* 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 dyskusowania*, przeł. B. Sierocka, Astrum, Wrocław 2016, 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