

**Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича**

**Філологічний факультет**

**Кафедра історії та культури української мови**

**СИЛАБУС**

**навчальної дисципліни**

**Техніка ефективного спілкування фахівця**

*вибіркова*

**Освітньо-професійна програма:**

**Спеціальність:**

**Галузь знань:**

**Рівень вищої освіти:** *перший (бакалаврський)*

**Мова навчання:** *українська*

**Розробники:** Даскалюк Оксана Любомирівна - *доцент, кандидат філологічних наук, доцент кафедри історії та культури української мови.*

**Профайл викладача (-ів)**

<http://philology.chnu.edu.ua/?personal=%d0%b4%d0%b0%d1%81%d0%ba%d0%b0%d0%bb%d1%8e%d0%ba-%d0%be%d0%ba%d1%81%d0%b0%d0%bd%d0%b0-%d0%bb%d1%8e%d0%b1%d0%be%d0%bc%d0%b8%d1%80%d1%96%d0%b2%d0%bd%d0%b0#more-784>

**Контактний тел.** 0956444599

**E-mail:** o.daskaliuk@chnu.edu.ua

**Сторінка курсу в Moodle** <https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=43>

**Консультації** онлайн: вівторок 14.30.00-15.30

## 1. Анотація дисципліни (призначення навчальної дисципліни).

Курс “Техніка ефективного фахового спілкування” дасть змогу студентам удосконалити комунікативні навички, ознайомитися з різними способами ведення комунікації, з урахуванням як ситуації мовлення, так і психотипу співрозмовника. Пропонований курс є продовженням “Української мови за професійним спілкуванням”, але в ракурсі усного мовлення, планування стратегії ділової бесіди. Також курс поглибить знання з мовного етикету українців, навчить використовувати етикетні формули під час професійного спілкування.

**2. Мета навчальної дисципліни:** навчити студентів планувати хід ділової розмови; підбирати ті мовні засоби, які будуть ефективними за певних умов комунікації з урахуванням комунікативних особливостей співрозмовника; опанувати багатство етикетного мовлення, створене українським народом; вміти розшифровувати невербальне мовлення; передбачати ймовірні сценарії плину розмови.

**3. Пререквізити.** “Українська мова (за професійним спрямуванням)”.

## 4. Результати навчання.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

– **знати:**

- як будувати комунікативну стратегію, враховуючи особливості психотипу співрозмовника;
- яким мовним засобом надавати перевагу для побудови ефективної комунікації;
- як розшифрувати невербальні засоби спілкування;
- про мовні засоби маніпуляції та способи їх нейтралізації;
- особливості мовного етикету українців та його функціонування у сучасних ділових контактах;
- мовні техніки провадження переговорів.

– **вміти:**

- використовувати одиниці різних мовних рівнів для досягнення результату під час спілкування;
- визначати психотип співрозмовника;
- розшифровувати невербаліку комунікантів;
- впізнавати ситуації маніпулювання та запобігати їм.

## 5. Опис навчальної дисципліни

### 5.1. Загальна інформація

Назва навчальної дисципліни _____												
Форма навчання	Рік підготовки	Семестр	Кількість			Кількість годин					Вид підсумкового контролю	
			кредитів	годин	змістових модулів	лекцій	практичні	семінарські	лабораторні	самостійна робота		індивідуальні завдання
Денна	1	1	3	90	3	16	14			60	5	залік
Заочна	1	1	3	90	3							залік

### 5.2. Дидактична карта навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Теми лекційних занять</b>	<b>Змістовий модуль 1. Комунікативні ситуації та їх учасники</b>											
Тема 1. Комунікація як процес. Моделі комунікації	8	2	2			4						
Тема 2. Уміння слухати і бар'єри спілкування	10	2	2			6						
Тема 3. Типи співрозмовників та правильні тактики щодо них	10	2	2			6						
Тема 4. Програшні тактики спілкування	12	2	2			8						
Разом за ЗМ1	40	8	8			24						
<b>Теми лекційних занять</b>	<b>Змістовий модуль 2. Комунікативний етикет та його роль у діловому спілкуванні</b>											
Тема 1. Мовний етикет українців. Мовленнєвий етикет як складник комунікативної поведінки (на прикладі різних народів)	12	2	2			8						
Тема 2. Стандартні етикетні ситуації	10	2	2			8						
Разом за ЗМ 2	24	4	4			16						
<b>Теми лекційних занять</b>	<b>Змістовий модуль 3. Невербальне спілкування як важливий компонент ділової комунікації</b>											
Тема 1. Розшифровуємо невербальне мовлення	16	2	2			10						
Тема 2. Мова тіла: основні положення	14		2			10						
Разом за ЗМ 3	26	2	4			20						
<b>Усього годин</b>	90	14	26			60						

### 5.3. Зміст завдань для самостійної роботи

№	Назва теми
1	Спілкування і комунікація. Моделі комунікації
2	Компоненти комунікативного акту, пов'язані з його учасниками
3	Фахове спілкування. Його форми.
4	Мистецтво переговорів. Переговорні гамбіти.
5	Український мовний етикет. Комунікативна поведінка українців.
6	Мовний етикет як візитна картка будь-якого народу.
7	Маніпуляція та її ознаки. Протидія.
8	Невербальне мовлення. Невербальні особливості міжкультурної комунікації
9	Комунікативний паспорт учасників спілкування

\* ІНДЗ – для змістового модуля, або в цілому для навчальної дисципліни за рішенням кафедри (викладача).

### 6. Система контролю та оцінювання

#### Види та форми контролю

Формами поточного контролю є усні і письмові відповіді на практичних заняттях, письмові роботи різних видів, тестування, реферативні повідомлення.

Формою підсумкового контролю є *залік*.

#### Засоби оцінювання:

*засоби усного контролю*: індивідуальне опитування, фронтальне опитування;

*засоби письмового контролю*: контрольні роботи, реферати, підсумкове письмове тестування до окремих тем, самостійні роботи, виконання вправ;

*засоби самоконтролю*: уміння самостійно оцінювати свої знання, самоаналіз.

#### Критерії оцінювання результатів навчання з навчальної дисципліни

##### Критерії оцінювання результатів навчання з навчальної дисципліни

**100 – 90 балів (А – “відмінно”)** ставиться, якщо студент повністю засвоїв теоретичний матеріал з курсу, логічно і послідовно викладає його, пов'язуючи з вивченим раніше, бачить міжпредметні зв'язки, наводить приклади і коментує їх, порівнює з фактами власного досвіду та вивченими на курсі. Обов'язковою вимогою є опрацювання додаткової літератури, використання отриманих самостійно знань під час висвітлення питань. Студент робить висновки, висловлює гіпотези, дискутує.

**89 – 70 балів (В, С – “добре”)** студент отримує за умови, якщо засвоїв теоретичний матеріал, вільно викладає його. Наводить приклади, але є незначні складнощі з усвідомленням системних зв'язків, коментуванням мовних явищ чи логічних зв'язків між подіями. Студент не завжди дотримується логіки викладу, хоча вільно орієнтується у теоретичному матеріалі, проте інколи припускається поодиноких помилок.

**69 – 50 балів (D, E – “задовільно”)** отримує студент, який засвоїв матеріал на рівні переказування, відтворює вивчене не завжди логічно й послідовно, не наводить прикладів або плутає їх. Проте може коментувати опорні поняття курсу.

**49 – 1 бал (FX, F – “незадовільно”)** ставиться у разі, якщо відповіді студента свідчать про епізодичні знання з курсу, які не дають цілісного уявлення про ключові питання курсу. Студент не може дати повної відповіді на питання, плутає моделі комунікації, характеристики психотипів, не орієнтується в основних поняттях курсу.

## Розподіл балів, які отримують студенти

Для прикладу (залік)

Поточне оцінювання ( <i>аудиторна та самостійна робота</i> ) Змістовий модуль № 2								Кількість балів (залік)	Сумарна к-ть балів
Змістовий модуль №1		Змістовий модуль № 2		Змістовий модуль №3					
Т 1	Т 2	Т 3	Т 4	Т5	Т6	Т7	Т8		
7	7	7	7	4	8	10	10	40	100

### 5. Рекомендована література -основна

#### Базова

1. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: Підручник. Київ : Вид. центр “Академія”, 2004. 344 с.
2. Богдан С. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. Київ : Рідна мова, 1998. 475 с.
3. Борг Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування / пер. з англ. Н. Лазаревич. Харків : Вид-во “Ранок” : Фабула, 2020. 304 с.
4. Еріксон Т. В оточенні ідіотів, або Як зрозуміти тих, кого неможливо зрозуміти / пер. з англ. В. Махоніна; худож.-оформлювач О.Гугалова. Харків. Фоліо, 2018. 251 с.
5. Зубенко Л.Г., Немцов В.Д. Культура ділового спілкування. Навч. посіб. Київ : “ЕксОб”, 2002. 200 с.
6. Наварро Джо Словник мови тіла. Секрети невербальної комунікації / пер. з англ. А.Легконця. Харків : Віват, 2021. 192 с.
7. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування: Навч. посіб. / 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2006. 291 с.
8. Томан І. Мистецтво говорити / пер. з чес. ; 2-ге вид. Київ : Політвидав України, 1989. 293 с.

#### Допоміжна

1. Доусон Р. Мастерство общения в любой ситуации / пер. с англ. В.Скоробогатова. Харьков : “КК “Клуб семейного досуга” ; Белгород, 2011. 400 с.
2. Екман П. Теорія брехні / пер. з англ. Ю.Гордієнка. Київ : Вид. Група КМ-БУКС, 2019. 320 с.
3. Мессинджер Ж. и К. Я вижу вас насквозь. Научитесь читать человека как книгу. Харьков - Белгород : “КК “Клуб семейного досуга”, 2014. 512 с.
4. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія професійної комунікації: Навч. посіб. Чернівці : Книги - ХХІ, 2010. 528 с.
5. Семенюк О.А., Паращук В.Ю. Основи теорії мовної комунікації: Навч. посіб. Київ : ВЦ “Академія”, 2010. 240 с.
6. Стахів М. Український комунікативний етикет: Навч.-метод. посіб. Київ : Знання, 2008. 245 с.
7. Шапарь В.Б. Психология манипулирования. Из марионетки в кукловоды. Харьков - Белгород : “КК “Клуб семейного досуга”, 2013. 352 с.

8. Шкіцька І.Ю. Маніпулятивні тактики позитиву : лінгвістичний аспект : монографія ; за наук. ред. проф. В.М. Бріцина. Київ : Видавничий дім Дмитра Бураго, 2012. 440 с.

## **6. Інформаційні ресурси**

1. [https://ipiend.gov.ua/wp-content/uploads/2018/07/akayomova\\_teoria.pdf](https://ipiend.gov.ua/wp-content/uploads/2018/07/akayomova_teoria.pdf)