

Міністерство освіти і науки України
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Кафедра документознавства та української мови (№ 801)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Голова НМК 3

Фили Л. О. Філіпковська

«31» серпня 2021 р.

СИЛАБУС ВИБІРКОВОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Стратегії переконливої комунікації
(назва навчальної дисципліни)

Галузь знань: 02 Культура і мистецтво, 03 Гуманітарні науки, 05 Соціальні та поведінкові науки, 08 Право
(шифр і найменування галузі знань)

Спеціальність: 029 Інформаційна, бібліотечна та архівна справа, 035 Філологія, 053 Психологія, 081 Право

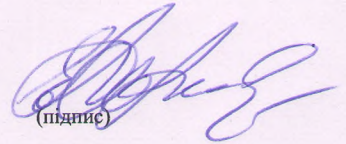
Освітня програма: Документознавство та інформаційна діяльність, Прикладна лінгвістика, Психологічне консультування та психотерапія, Право
(найменування освітньої програми)

Рівень вищої освіти:
другий (магістерський)

Силабус введено в дію з 01.09.2021 року

Харків – 2021 р.

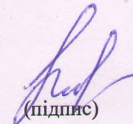
Розробник: Карпенко О.О., канд. пед. наук, доцент
(прізвище та ініціали, посада, науковий ступінь і вчене звання)


(підпис)

Силабус навчальної дисципліни розглянуто на засіданні кафедри
документознавства та української мови (801)
(назва кафедри)

Протокол № 1 від « 30 » 08 2021 р.

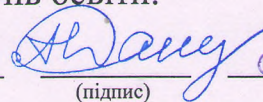
Завідувач кафедри канд. філос. наук, доцент
(науковий ступінь і вчене звання)


(підпис)

Прилуцька А.Є.
(ініціали та прізвище)

Погоджено з представником здобувачів освіти:

В.О. Голови Студентської Ради ХНУ


(підпис)

І.О. Данищенко
(ініціали та прізвище)

1. Загальна інформація про викладача



Карпенко Олена Олексіївна, кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри документознавства та української мови, гарант освітньої програми бакалаврського рівня.

З 2005 року викладає здобувачам вищої освіти фахові дисципліни українською («Теорія та практика документознавства», «Аналітико-синтетична переробка документної інформації», Організація діяльності інформаційних установ», «Документологія» та ін.) та англійською («Information Culture», Communication Skills Training, Persuasive Communication Strategies та ін.) мовами, оскільки вільно володіє англійською

мовою, що підтверджує відповідний сертифікат – Certificate of Council of Europe CEFR, Certificate number A6261067 (іспит CAE – Certificate in Advanced English, C2 in Speaking (210 scores), Date of Issue 12/07/2018; очолює English Club.



Напрями наукових досліджень: дослідження специфіки функціонування документної комунікації в сучасному інформаційно-освітньому просторі в контексті реалізації освітньої програми в межах науково-дослідних тем кафедри: «Комунікативні практики в інформаційному просторі суспільства» (2018–2020), «Інформаційно-сервісна діяльність у сучасному соціокомунікативному просторі» (2021–2024).

Контактна інформація – o.karpenko@khai.edu

2. Опис навчальної дисципліни

Семестр, в якому викладається дисципліна – 2 семестр.

Обсяг дисципліни: 5 кредитів ЄКТС/ 150 годин, у тому числі аудиторних – 48 год., самостійної роботи здобувачів – 102 год.

Форма здобуття освіти – денна/заочна/дистанційна

Дисципліна – вибіркова

Види навчальної діяльності – лекції, практичні заняття

Види контролю – модульний контроль, залік

Мова викладання – українська і/або англійська

Пререквізити – українська мова за професійним спрямуванням, іноземна мова, історія та культура України, філософія.

Кореквізити – переддипломна практика.

3. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета дисципліни полягає у формуванні в студентів системи теоретичних знань та прикладних навичок щодо оволодіння технологіями переконливої комунікації для забезпечення ефективного спілкування в академічному та фаховому середовищі та досягнення особистих і професійних успіхів у своєму житті.

Завдання: вивчення передових переконливих стратегій комунікації, що використовуються в міжособистісному спілкуванні, включаючи: принципи переконання, стратегію переконання (планування кампанії та дослідження), тактику переконання (копірайтинг, дизайн веб-сайтів тощо); соціальний вплив переконливих кампаній; створення та оцінку переконливих повідомлень, розвиток критичного мислення, опанування правил із переконання будь-кого в усному та письмовому спілкуванні (самопрезентації, публічних виступів і впливу на людей тощо, рекламного копірайтингу тощо).

Компетентності, які набуваються: здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети; здатність генерувати нові ідеї (креативність); уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

Очікувані результати навчання: формувати стратегії системної організації, модернізації, підвищення ефективності управління фаховою діяльністю.

4. Зміст навчальної дисципліни

Модуль 1. Теоретичні основи переконливої комунікації.

Змістовний модуль 1. Основні складові та значення переконливої комунікації.

Тема 1. Стратегії переконливої комунікації як навчальна дисципліна

- *форма занять: лекції, практичне заняття, самостійна робота;*
- *обсяг аудиторного навантаження – 4-1 години (лекція-практика);*
- *тема практичного заняття – концептуальний орієнтир дисципліни для академічної та професійної діяльності;*
- *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти – відсутні;*
- *стисла анотація: науковий апарат дисципліни, основні поняття курсу, місце серед інших наук, значення для академічної та професійної діяльності;*
- *обсяг самостійної роботи здобувачів – 14 годин;*

– теми, види робіт, що належать до самостійної роботи здобувача: опрацювання матеріалу лекцій; формування питань до викладача.

Тема 2. Риторичні основи комунікації

- форма занять: лекції, практичне заняття, самостійна робота;
- обсяг аудиторного навантаження – 4-2 години;
- тема практичного заняття – основні етапи та складові класичного риторичного канону;
- обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти – відсутні;
- стисла анотація: етос, пафос, логос як основні способи переконання аудиторії; основні закони риторики; аргументація як складова переконливої комунікації;
- обсяг самостійної роботи здобувачів – 14 годин;
- теми, види робіт, що належать до самостійної роботи здобувача: опрацювання матеріалу лекцій; формування питань до викладача; вивчення історичних витоків публічної комунікації.

Тема 3. Основи взаємодії оратора з аудиторією

- форма занять: лекції, практичне заняття, самостійна робота;
- обсяг аудиторного навантаження – 4-2 години;
- тема практичного заняття – основні етапи та складові класичного риторичного канону;
- обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти – відсутні;
- стисла анотація: функції та вимоги до ораторів; стратегії та тактика оратора;
- обсяг самостійної роботи здобувачів – 14 годин;
- теми, види робіт, що належать до самостійної роботи здобувача: опрацювання матеріалу лекцій; формування питань до викладача; вивчення досвіду відомих ораторів.

Тема 4. Глософобія як перешкода переконливої комунікації

- форма занять: лекції, практичне заняття, самостійна робота;
- обсяг аудиторного навантаження – 4-1 годин;
- тема практичного заняття – подолання страху публічного виступу;
- обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти – відсутні;
- стисла анотація: природа фобії публічних виступів; стадії глософобії; техніка подолання глософобії;
- обсяг самостійної роботи здобувачів – 9 годин;

– теми, види робіт, що належать до самостійної роботи здобувача: опрацювання матеріалу лекцій; формування питань до викладача; вивчення вправ для подолання глософобії.

Модульний контроль

- Форма занять: написання модульної роботи в аудиторії (за рішенням лектора допускається проведення у дистанційній формі).

- Обсяг аудиторного навантаження: 2 години.

Обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти): відсутні.

- Обсяг самостійної роботи здобувачів – за необхідністю.

Підготовка до модульного контролю.

Змістовний модуль 2. Практичні основи переконливої комунікації

Тема 1. Самопрезентація в сучасному світі

– форма занять: лекції, практичне заняття, самостійна робота;

– обсяг аудиторного навантаження – 4-2 години;

– тема практичного заняття – основні стратегії самопрезентації;

– обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти – відсутні;

– стисла анотація: види самопрезентації, усна та документальна презентація (резюме та співбесіда), новітні форми самопрезентації; рефреймінг сприйняття для зустрічей; сучасні медіа в самопрезентації;

– обсяг самостійної роботи здобувачів – 14 годин;

– теми, види робіт, що належать до самостійної роботи здобувача: опрацювання матеріалу лекцій; формування питань до викладача; вивчення видової диверсифікації форм самопрезентації.

Тема 2. Презентація як важливий інструментарій публічного мовлення

– форма занять: лекції, практичне заняття, самостійна робота;

– обсяг аудиторного навантаження – 4-2 години;

– тема практичного заняття – презентації в публічному мовленні;

– обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти – відсутні;

– стисла анотація: типи презентацій; переконливість презентацій; мовленнєві, стилістичні і комунікативні принципи презентацій; медіа в презентаціях;

– обсяг самостійної роботи здобувачів – 9 годин;

– теми, види робіт, що належать до самостійної роботи здобувача: опрацювання матеріалу лекцій; формування питань до викладача; вивчення специфіки створення переконливої презентації.

Тема 3. Переконливість публічного виступу

- форма занять: лекції, практичне заняття, самостійна робота;
- обсяг аудиторного навантаження – 4-2 години;
- тема практичного заняття – диверсифікація публічних виступів в переконанні аудиторії;
- обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти – відсутні;
- стисла анотація: прийоми переконливості; психологія впливу; захист від маніпуляцій; техніка спічрайтингу;
- обсяг самостійної роботи здобувачів – 14 годин;
- теми, види робіт, що належать до самостійної роботи здобувача: опрацювання матеріалу лекцій; формування питань до викладача; вивчення техніки впливу на аудиторію.

Тема 4. Копірайтинг як складова переконливої комунікації

- форма занять: лекції, практичне заняття, самостійна робота;
- обсяг аудиторного навантаження – 4-1 години;
- тема практичного заняття – застосування копірайтингу для переконання цільової аудиторії;
- обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти – відсутні;
- стисла анотація: функції та вимоги до копірайтерів; основні техніки копірайтингу; рекламний копірайтінг у переконливій комунікації; медіа-технології копірайтингу;
- обсяг самостійної роботи здобувачів – 14 годин;
- теми, види робіт, що належать до самостійної роботи здобувача: опрацювання матеріалу лекцій; формування питань до викладача; вивчення досвіду успішного копірайтингу.

Модульний контроль

- Форма занять: написання модульної роботи в аудиторії (за рішенням лектора допускається проведення у дистанційній формі).
- Обсяг аудиторного навантаження: 2 години
- Обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти): відсутні.
- Обсяг самостійної роботи здобувачів – за необхідністю.
- Підготовка до модульного контролю.

5. Індивідуальні завдання

Не передбачено навчальним планом.

6. Методи навчання

Словесні: інтерактивні, евристичні, проблемно-орієнтовані лекції, бесіди, дискусії; пояснення, консультації та ін.; наочні (ілюстрування, демонстрування), практичні (практичні заняття, самостійне спостереження, кейси), самостійна робота з друкованими та електронними навчальними матеріалами та контентом електронного навчально-методичного забезпечення.

7. Методи контролю

Поточний контроль (усне й письмове опитування, перевірка виконаних завдань), модульний поточний контроль, підсумковий контроль (залік).

8. Критерії оцінювання та розподіл балів, які отримують здобувачі

Складові навчальної роботи	Бали за одне заняття (завдання)	Кількість занять (завдань)	Сумарна кількість балів
Змістовний модуль 1			
Виконання і захист практичних робіт	0...10	3	0...30
Модульний контроль	0...20	1	0...20
Змістовний модуль 2			
Виконання і захист практичних робіт	0...10	3	0...30
Модульний контроль	0...20	1	0...20
Усього за семестр			0...100

Заліку проводиться у формі тестування. Тест складається з 20 питань закритого типу (за правильну відповідь на одне питання здобувач отримує 5 балів).

Під час складання семестрового заліку здобувач має можливість отримати максимум 100 балів.

Критерії оцінювання роботи здобувача протягом семестру

Задовільно (60-74) – мати мінімум знань і умінь для забезпечення програмних результатів навчання. Відпрацювати та захистити практичні роботи.

Добре (75-89) –знати основні теми дисципліни. Достатньо знати основні теоретичні поняття щодо складових переконливої комунікації. Відпрацювати та захистити всі практичні роботи.

Відмінно (90-100) – мати знання, що дозволять самостійно, вільно та обґрунтовано відповідати на будь які питання щодо теоретичних знань та практичних навичок із застосування стратегій переконливої комунікації, вміти презентувати себе, переконати аудиторію, підготувати різні види публічних виступів. Відпрацювати та захистити всі практичні роботи.

Шкала оцінювання: бальна і традиційна

Сума балів	Оцінка за традиційною шкалою	
	Іспит, диференційований залік	Залік
90 – 100	Відмінно	Зараховано
75 – 89	Добре	
60 – 74	Задовільно	
0 – 59	Незадовільно	Не зараховано

9. Політика навчального курсу

Відпрацювання пропущених занять відбувається відповідно до розкладу консультацій, за попереднім погодженням з викладачем. Питання, що стосуються академічної доброчесності, розглядає викладач або за процедурою, визначеною у Положенні про академічну доброчесність.

10. Методичне забезпечення

Підручники, навчальні посібники, навчально-методичні посібники, конспекти лекцій, які видані в Університеті знаходяться за посиланням:

- <http://library.khai.edu/catalog>
- Сторінка дисципліни знаходиться за посиланням:

<https://mentor.khai.edu/course/>

11. Рекомендована література

Базова

1. Бистрицький Є. Комунікація і культура в глобальному світі / Євген Бистрицький, Сергій Пролєєв, Роман Зимовець. – Київ : Дух і Літера – 2020. – 416 с.

2. Stiff, James B. Persuasive Communication / James B. Stiff, Paul A. Mongeau. – 3rd ed. – New Yourk : Guilford Publications, 2016. – 383 p.

3. Young, Stephen C. Brilliant Persuasion: Everyday techniques to boost your powers of persuasion / Stephen C. Young. – Harlow : Pearson, 2017. – 289 p.

Допоміжна

1. Вікрі К. Нетворкінг для інтровертів. Поради для комфортної та ефективної комунікації / К. Вікрі. – Харків : Vivat, 2020. – 224 с.

2. Зінсер В. Текст-пекс-шмекс. Магія переконливих текстів / В. Зінсер. – Київ : Наш Формат, 2018. – 288 с.

3. Каплунов В. Нейрокопірайтинг / В. Каплунов. – Київ : Фабула, 2018. – 352 с.

4. Karpenko O. O. English: forming communication skills of reading, speaking, writing : Manual / O. O. Karpenko. – Kharkiv : National aerospace university «Kharkiv Aviation Institute», 2020. – 70 p. : illustrated.

12. Інформаційні ресурси

1. Boundless Communication [Electronic Resource]. – Mode of Access: <https://courses.lumenlearning.com/boundless-communications>

2. Types of Persuasive Communication [Electronic Resource]. – Mode of Access:

3. <https://www.theclassroom.com/dramatic-reading-speech-ideas-17683.html>

ДОДАТОК

Перелік галузей знань, спеціальностей та освітніх програм, за якими відбувається підготовка здобувачів в університеті

Галузі знань: 02 Культура і мистецтво, 03 Гуманітарні науки, 05 Соціальні та поведінкові науки, 08 Право

Спеціальності: 029 Інформаційна, бібліотечна та архівна справа, 035 Філологія, 053 Психологія, 081 Право

Освітні програми: Документознавство та інформаційна діяльність, Прикладна лінгвістика, Психологічне консультування та психотерапія, Право,