

**ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ВИННИЧЕНКА**

Факультет педагогіки та психології

Кафедра методик дошкільної та початкової освіти



Комунікативна компетентність менеджера в освіті

СИЛАБУС

2019 – 2020 навчальний рік

Силабус це персоніфікована програма викладача для навчання студентів з кожного предмета, що оновлюється на початок кожного навчального року.

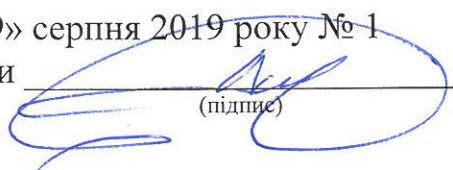
Силлабус розробляється відповідно до освітньо-професійної програми підготовки фахівця відповідного рівня та згідно навчального і робочого навчального планів, з врахуванням логічної моделі викладання дисципліни.

Силабус з комунікативної компетентності менеджера в освіті для студентів, що навчаються за галуззю знань 01 Освіта/Педагогіка, спеціальністю 012 Дошкільна освіта, освітньо-професійною програмою Дошкільна освіта та Початкова освіта (освітній рівень «магістр»).

Силабус розглянутий на засіданні кафедри методик дошкільної та початкової освіти.

Протокол від «29» серпня 2019 року № 1

Завідувач кафедри



(підпис)

(О. І. Іліаді)

(ініціали та прізвище)

Розробник:

доктор філологічних наук, завідувач кафедри методик дошкільної та початкової освіти Іліаді Олександр Іванович
ПІБ

Ел. адреса: kafedrametoddoshkilosvit@gmail.com

Інша контактна інформація:

2. Опис навчальної дисципліни

Назва дисципліни:	Комунікативна компетентність менеджера в освіті
Спеціальність:	012 Дошкільна освіта
Освітньо-професійна програма:	Дошкільна освіта та Початкова освіта
Рівень вищої освіти:	Другий (магістерський)
Форма навчання:	Денна
Курс:	1
Семестр:	2

Найменування показників	Характеристика навчальної дисципліни
Тип дисципліни	нормативна
Кількість кредитів	3,5
Блоків (модулів)	2
Загальна кількість годин	105
Тижневих годин для денної форми навчання:	2
Лекції	18 год.
Практичні	16 год.
Лабораторні	–
Самостійна робота	71
Індивідуальне науково-дослідне завдання (есе, аналітичний звіт, тези тощо)	–
Вид підсумкового контролю:	залік
Сторінка дисципліни на сайті університету	
Зв'язок з іншими дисциплінами	«Основи красномовства», «Українська мова за професійним спрямуванням», «Культура мовлення і виразне читання»

3-4. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета – підготовка магістрантів до успішної професійної комунікації в галузі адміністрування.

Завдання:

1) сформувані у магістрантів уявлення про комунікативну стратегію як *запоруку* успішного проведення бесід, переговорів, нарад і *необхідний елемент* якісно продуманої підготовки публічних виступів;

2) формування у магістрантів мовленнєвих навичок усного ділового контакту;

3) допомога магістрантам оволодіти психологічною культурою, етикою службової взаємодії.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати: предмет, мету вивчення, завдання й значення курсу, історичні умови формування законів красномовства, види та стадії ораторського мистецтва, наукові основи ораторського мистецтва, загальні вимоги до складання та оформлення виступів, основні засади комунікації (особливості мовлення); принципи теорії аргументації й типи аргументів;

вміти: добирати матеріал, будувати промову та публічний виступ з метою вплинути на слухачів, готувати та виголошувати профільні промови, володіти технікою мовлення, дотримуватися етикету спілкування; аналізувати тексти різних жанрів, виявляючи в них елементи риторичної структури (аргументи, стилістичні фігури); аналізувати комунікативні структури тексту; тримати комунікативну дистанцію; створювати сприятливий комунікативний клімат і викликати потрібний комунікативний ефект;

сформовані/закріплені компетентності:

- інтелігентність, дотримання етичних норм поведінки (КСО.01);
- адаптивність і комунікабельність (КСО.04);
- організованість (КСО.07);
- креативність, здатність до системного мислення (КСО.09);
- толерантність (КСО.12);

5. Зміст дисципліни. Календарно-тематичний план (Орієнтовний)

Тиж. / дата / год.	Тема, план	Форма діяльності (заняття)	Література Ресурси в Інтернеті	Самостійна робота, завдання, год.	Вага оцінки	Термін виконання
Тиж. 1–2.	<p>Модуль І. РИТОРИКА І КОМУНІКАЦІЯ Тема 1: Поняттєвий апарат риторики План 1. Риторика: Проблеми визначення терміна. Функції риторики. 2. Роль риторичного мовлення в комунікації (з історичними прикладами). 3. Основні поняття античної риторики. 4. Розділи античної (грецької) риторики. 5. Класифікація промов за функціями.</p> <p>Практичне заняття 1. Риторичне мовлення та його функції у професійному спілкуванні. 2. Розділи античної риторики. 3. Поняття античної риторики. 4. Ораторський твір та його структура. 5. Текст в античній риторичі.</p>	<p>Лекція 2 год.</p> <p>2 год.</p>	<p>1. Античные риторики / [ред. проф. А. А. Тахо-Годи]. – М. : Изд-во ММГУ, 1978 (конспект за вибором). 2. Вандишев В. М. Риторика: экскурс в історію вчень і понять. – К. : Кондор, 2003 (С. 7–117). 3. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Деловая риторика. – Ростов-на-Дону : МарТ, 2000 (С. 4–9). 4. Клюев Е. В. Риторика. Инвенция. Диспозиция. Элокуция. – М. : ПРНОР, 2001 (Підрозділ «Топіка»). 5. Кононович-Горбацький Й. «Оратор Могилянський» // Філософська думка. – 1972. – №3. – С. 86–99. 6. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика. – К., 2006 (С. 10–16). 7. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. – К., 2002 (Розділ 2, §6). 8. Сагач Г. М. Риторика. Підручник. – К. : Ін Юре, 2000 (Розділ «Історія риторики і красномовства»). 9. Електронний ресурс: https://lawbook.online/page/ritorika/ist/ist-23--idz-ax296.html</p>	<p>Реферат на теми: 1. Міфологія красномовства 2. Софістична риторика 3. Риторика Демосфена 4. Промови Цицерона 6 год.</p>		<p>Протягом 1–2 тижнів</p>
Тиж. 3–4	<p>Тема 2: Мовленнєва комунікація 1. Поняття комунікації: визначення терміна. Співвідношення понять «мова» і «комунікація». 2. Функції комунікації у соціумі.</p>	<p>Лекція 2 год.</p>	<p>1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник. – Київ: Академія, 2004 (С. 7–85). 2. Безменова Н. А. Очерки по теории</p>	<p>Презентація на теми: 1. Як подолати бар'єри у спілкуванні 2. Принципи створення</p>		<p>Протягом 3–4 тижнів</p>

	<p>3. Механізми пізнання людини у процесі спілкування (ідентифікація, емпатія, рефлексія).</p> <p>4. Принципи кооперації та ввічливості в комунікації. Максими принципу ввічливості.</p> <p>Практичне заняття</p> <p>1. Професійна комунікація і мова професії.</p> <p>2. Функції мови.</p> <p>3. Естетична та емоційна функції мови і риторика.</p> <p>4. Способи взаємовпливу комунікантів (зараження, сугестія, переконання, наслідування).</p> <p>5. Механізми взаємопізнання комунікантів.</p> <p>6. Принципи мовленнєвої комунікації.</p> <p>6.1. Принцип кооперації Г. П. Грайса («залежність комунікативного внеску в діалог від колективно прийнятої його цілі») і його постулати.</p> <p>6.2. Принцип ввічливості (принцип Дж. Н. Лича) і його максими (максима такту, максима великодушності, максима схвалення, максима скромності, максима погодження, максима симпатії).</p> <p>Тема 3 Принципи ефективної мовленнєвої комунікації</p> <p>1. Зміст поняття «ефективна мовленнєва комунікація».</p> <p>2. Умови і критерії ефективної мовленнєвої комунікації.</p> <p>3. Зміст поняття «комунікативний ефект».</p> <p>4. Технології створення комунікативних</p>	<p>2 год.</p> <p>Лекція 2 год.</p>	<p>и истории риторики. – М. : Наука, 1991 (С. 56–64).</p> <p>3. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Деловая риторика. – Ростов-на-Дону : МарТ, 2000 (С. 21–30).</p> <p>4. Зражевська Н. І. Комунікаційні технології. – Черкаси : Брама-Україна, 2010 (конспект).</p> <p>5. Радзівєвська Т. В. Текст як засіб комунікації. – К. : [б. в.], 1993 (конспект).</p> <p>6. Стратегія і тактика комунікацій із громадськістю для організацій третього сектора: Методичний посібник / [за ред. В. Г. Королька]. – К. : 2003.</p> <p>1. Бороздина Г. В. Психология делового общения. – М. : ИНФРА-М, 2006 (С. 79–82, 83–85, 137–139).</p> <p>2. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Деловая риторика. – Ростов-на-Дону : МарТ, 2000 (С. 21–30).</p> <p>3. Зражевська Н. І. Комунікаційні технології. – Черкаси : Брама-Україна, 2010.</p>	<p>ефективної комунікативної ситуації</p> <p>3. Агресія у спілкуванні і шляхи її уникнення</p> <p>4. Людина у дзеркалі спілкування: емпатія</p> <p>5. Людина у дзеркалі спілкування: емоції та межі їхнього використання</p> <p>4 год.</p> <p>Підготовка професійного діалогу (на вільну тему) з урахуванням принципів мовленнєвої комунікації (обсяг – 3 стор. формату А4, міжрядковий інтервал – 1,5, кегль – 14)</p> <p>3 год.</p> <p>Письмово схарактеризувати ситуацію, коли ви мали труднощі у спілкуванні зі співрозмовником. Опишіть, якими були причини цих труднощів, чи вдалося</p>		<p>Протягом 3–4 тижнів</p> <p>Протягом 5–6 тижнів</p>
<p>Тиж. 5–7</p>						

<p>ефектів у професійному спілкуванні. 5. Психологічні принципи спілкування.</p> <p>Практичне заняття 1. Комуникативний клімат як основа ефективної комуникативної ситуації. 2. Психологічні принципи спілкування («принцип двосторонньої безпеки», «принцип децентричної спрямованості», «принцип адекватності сприйнятого сказаному», «принцип демонстрації розуміння співрозмовника») 3. Умови ефективної мовленнєвої комунікації: а) уміння слухати (характеристика видів слухання – <i>нерефлексивного</i> та <i>рефлексивного</i>); б) зоровий контакт між співрозмовниками; в) міжособистісний комуникативний простір між співрозмовниками.</p>	<p>2 год.</p>	<p>4. Радзієвська Т. В. Текст як засіб комунікації. – К. : [б. в.], 1993 (конспект). 5. Руденский Е. В. Основы психотехнологии общения менеджера. – М., 1998 (С. 13–55). 6. Стратегія і тактика комунікацій із громадськістю для організацій третього сектора: Методичний посібник. – К. : 2003. 7. Хміляр О. Ф. Просторова регуляція відносин між людьми за допомогою символічних культурних засобів // Вісник Національного університету оборони України : зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 5 (30). – С. 289–295. 8. Електронний ресурс: https://studfiles.net/preview/5110603/page:14/</p>	<p>їх подолати. Якими прийомами користувалися ви і ваш співрозмовник. 4 год.</p> <p>Письмовий аналіз мовлення оратора з відеохостинга «Youtube» (за вибором) на предмет дотримання принципів успішності (рекомендовано попередньо ознайомитися з літературою, рекомендованою до теми) 6 год.</p>		<p>Протягом 5–6 тижнів</p>
<p>Практичне заняття 1 Умови ефективного обміну інформацією: а) потреба у спілкуванні (комуникативна зацікавленість); б) спільність світогляду комуникантів (спільність інтересів і поглядів на життя); в) вміння слухача зрозуміти намір та інтонацію оповідача; г) зовнішні обставини (присутність сторонніх осіб при розмові, фізичний стан комуникантів, знання/незнання законів мовленнєвої етики). 2. Визначення терміна «комуникативний ефект». Типологія комуникативних ефектів:</p>	<p>2 год.</p>	<p>1. Баева О. А. Ораторское искусство и деловое. – Минск : Новое знание, 2001 (С. 243–250). 2. Бороздина Г. В. Психология делового общения. – М. : ИНФРА-М, 2006 (С. 79–85, 137–139). 3. Вагапова Д. Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. – М. : Цитадель, 2001 (С. 90–102). 4. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Деловая риторика. – Ростов-на-Дону : МарТ, 2000 (С. 21–30). 5. Хміляр О. Ф. Просторова регуляція відносин між людьми за допомогою</p>	<p>Проаналізувати уривки виступів різних ораторів із відеохостинга «Youtube» (за вибором). Виділіть засоби мовленнєвої виразності 5 год.</p>		<p>Протягом 5–6 тижнів</p>

	<p>5. Відповідність принципів діалогу нормам моралі.</p>		<p>спеціальності – «Публічне адміністрування» денної форми навчання). – К. : Вид-во НАДУ при Президентові України, 2007. 8. Ораторы Греции. – М., 1985 («Лісій») 9. Пархомчук О. С. Пацифізм // Політична енциклопедія. – К. : Парламентське видавництво, 2011 (С. 547). 10. Про правила етичної поведінки: Закон України від 17.05.2012 № 4722-VI // Офіційний вісник України від 22.06.2012. – 2012 р. – №45. – С. 82, Ст. 1739. 11. Чепіга І. П. Ораторське мистецтво на Україні в XVII–XVIII ст. // Українська мова і література в школі. – 1989. – №10. – С. 64–68.</p>			
<p>Тиж. 9</p>	<p>Модуль II. ДІАЛОГІКА Тема 1: Дискусія 1. Поняття дискусії. Послідовність етапів дискусії. 2. Правила ведення дискусії. 3. Логіка та емоції в дискусії. 4. Культура мовлення під час проведення дискусії. 5. Диспут та спор в античній риторичній традиції: спор у софістів, спор у Сократа.</p> <p>Практичне заняття Заняття передбачає підготовку до дискусії на тему, яка стосується актуальних питань сучасної освіти (теми формулюються студентами).</p>	<p>Лекція 2 год.</p> <p>2 год.</p>	<p>1. Античные риторики. – М. : Изд-во ММГУ, 1978 (С. 15–166). 2. Бороздина Г. В. Психология делового общения. – М. : ИНФРА-М, 2006 (С. 158–161). 3. Вагапова Д. Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. – М. : Цитадель, 2001 (С. 131–136). 4. Вандишев В. М. Риторика. – К. : Кондор, 2003 (С. 164–166). 5. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Деловая риторика. – Ростов-на-Дону : МарТ, 2000 (С. 325–326, 351–353). 6. Корнилова Е. Н. Риторика – искусство убеждать: Учеб. пособие. – М.: Изд-во УРАО, 1998 (С. 8–11). 7. Мацько Л. І., Мацько О. М.</p>	<p>З'ясувати значення таких термінів: нонкомформізм, плюралізм, авторитарність, антиномія, диспут, теза, опонент, евристика, схоластика, догма, догматизм, егзегетика, софістика.</p> <p>Дати розгону писемову характеристику особи, яка своїм стилем дискутувати демонструє догматизм і софістику. 4 год.</p>		<p>Протягом 9 тижня</p> <p>Протягом 9 тижня</p>

<p>структура.</p> <p>Тиж. 11</p>	<p>Тема 3: Професійне спілкування</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні характеристики професійного спілкування: <i>регламентованість, рольове амплу, відповідальність комунікантів за результат спілкування</i> 2. Субординація та партнерські стосунки. 3. Мовленнєві засоби у професійному спілкуванні. 4. Види професійного спілкування: <i>бесіда та її типи; перемовини; спільні рішення та їхні типи.</i> 5. Тактичні прийоми у переговорах. <p>Практичне заняття</p> <p>Заняття присвячене професійній грі на теми «Субординація у професійному спілкуванні», «Способи уникнення конфліктів у професійному спілкуванні» з використанням рольового амплу.</p>	<p>Лекція 3 год.</p> <p>2 год.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 10. Родос В. Б. Теория и практика полемики. – Томск : Томский госуд. ун-т, 1989 (Розділ 1, §1–5). 11. Хоменко И. В. Логика. Теория и практика аргументации. – М., 2011 (С. 42–44, 183, 184–186, 192–197, 202–209). 12. Чернобай О. Л. Теория аргументации: основные философско-правовые аспекты // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки. – 2016. – № 837. – С. 362–372. 13. Електронний ресурс: https://studfiles.net/preview/5454519/page:6/ 14. Електронний ресурс: https://pidruchniki.com/1633082640622/dokumentoznavstvo/mistetstvo_argumentatsiyi 1. Баева О. А. Ораторское искусство и деловое. – Минск : Новое знание, 2001. (С. 62–82, 52–60). 2. Бредемайер К. Искусство словесной атаки: Практическое руководство. – М., 2005 (Підрозділ «Варіації на тему гри слів»). 3. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Деловая риторика. – Ростов-на-Дону : МарТ, 2000 (С. 38–43, 44–45, 70–134, 135–153, 174–270). 4. Клюев Е. В. Риторика. Инвенция. Диспозиция. Элокуция: Учебное пособие для высших учебных заведений. – М., 2001 (Розділ 4 «Елокуція»). 5. Лебедева М. М. Технология ведения переговоров. – М., 2010 (С. 100–107). 6. Лиммерман Х. Учебник риторики: Тренировка речи с упражнениями. – М. : Интерэксперт, 1999 (Розділ 3). 	<p>Презентація на теми:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Причины непреклонности доказів. 2. Приклади переконливого спростування. 3. Лояльні прийоми спору. <p>4 год.</p> <p>Презентація на теми:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Приклади сучасного ефективного професійного спілкування. 2. Субординація і її порушення у сучасному професійному спілкуванні. 3. Конфліктні ситуації у професійній комунікації. <p>5 год.</p> <p>Реферат на тему «Надлишковість засобів прикрашання мовлення і її шкідливість для професійного спілкування»</p> <p>3 год.</p>	<p>Протягом 11 тижня</p> <p>Протягом 11 тижня</p> <p>Протягом 11 тижня</p>
---	--	--	--	---	--

			<p>7. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика. – К. : Вища школа, 2006.</p> <p>8. Мельникова С. В. Деловая риторика. – Ульяновск, 1999 (Розділи 4, 7–12, 13, §1–3).</p> <p>9. Митрошенков О. А. Эффективные переговоры. – М., 2000 (Розділ 17).</p> <p>10. Пономарів О. Д. Стилїстика сучасної української мови : підруч. для студ. гуманіт. спец. вищ. закл. освіти. – Тернопіль : Навчальна книга. – Богдан, 2000.</p> <p>11. Риторика загальна та судова: Навч. посіб.. – К. , 2002 (Частина 2, §3).</p> <p>12. Електронний ресурс: https://stud.com.ua/64165/menedzhment/aktichni_priyomi_vedennya_peregovoriv</p>		
--	--	--	---	--	--

6. Література для вивчення дисципліни.

1. Античные риторики / [собр. текстов, статьи, комментарии и общ. ред. проф. А. А. Тахо-Годи]. – М. : Изд-во Московского университета, 1978.
2. Аристотель Сочинения: В 4-х т. / Аристотель. – М. : Мысль, 1983. – Т. 4.
3. Арутюнов В. Х., Кирик Д. П., Мішин В. М. Логіка: Навч. посібник для економістів. – 2-ге вид., допов. і перероб. – К. : КНЕУ, 2000.
4. Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение / О. А. Баева. – Минск : Новое знание, 2001.
5. Бацевич Ф. С. Основы комунікативної лінгвістики : підручник / Ф. С. Бацевич. – Київ: Академія, 2004.
6. Безменова Н. А. Очерки по теории и истории риторики / Н. А. Безменова. – М. : Наука, 1991.
7. Бороздина Г. В. Психология делового общения: Учебное пособие / Г. В. Бороздина. – М. : ИНФРА-М, 2006.
8. Бредемайер К. Искусство словесной атаки: Практическое руководство / К. Бредермайер; [пер. с нем. Е. Жевага]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005.
9. Вагапова Д. Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах: Изд. 2-е, стереотипное / Д. Х. Вагапова. – М. : Цитадель, 2001.
10. Вандишев В. М. Риторика: экскурс в історію вчень і понять / В. М. Вандишев. – К. : Кондор, 2003.
11. Введенская Л. А. Деловая риторика / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : МарТ, 2000.

12. Жеребкін В. Є. Логіка: Підручник / В. Є. Жеребкін. – 10-е вид., стер. – К. : Знання, 2008.
13. Зражевська Н. І. Комунікаційні технології / Н. І. Зражевська. – Черкаси : Брама-Україна, 2010.
14. Кириллов В. И., Старченко А. А. Логика: учебник для юридических вузов / В. И. Кириллов, А. А. Старченко. – М. : Проспект, 2018.
15. Ключев Е. В. Риторика. Инвенция. Диспозиция. Элокуция: Учебное пособие для высших учебных заведений / Е. В. Ключев. – М. : ПРНОР, 2001.
16. Кононович-Горбацький Й. «Оратор Могиланский» / Й. Кононович-Горбацький // Філософська думка. – 1972. – №3. – С. 86–99.
17. Корнилова Е. Н. Риторика – искусство убеждать: Учебное пособие / Е. Н. Риторика. – М.: Изд-во УРАО, 1998.
18. Лебедева М. М. Технология ведения переговоров: Учеб. пособие для студентов вузов / М. М. Лебедева. – М. : Аспект Пресс, 2010
19. Лиммерман Х. Учебник риторики: Тренировка речи с упражнениями / Х. Лиммерман; [пер. с нем. С. Т. Бугло]. – М. : Интерэксперт, 1999.
20. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. – К. : Вища школа, 2006.
21. Мельникова С. В. Деловая риторика (речевая культура делового общения) / С. В. Мельникова. – Ульяновск УлГТУ, 1999.
22. Методичні рекомендації до вивчення навчальної дисципліни «Вступний модуль» підмодулю «Культура та етика публічного адміністрування (для слухачів спеціальності – «Публічне адміністрування» денної форми навчання) / [укл.: В. М. Князев, Т. Е. Василевська]. – К. : Вид-во НАДУ при Президентіві України, 2007.
23. Митрошенков О. А. Эффективные переговоры. Практическое пособие для деловых людей. – 2-е изд., испр. / О. А. Митрошенков. – М. : ИНФРА-М ; Весь Мир, 2000.
24. Ораторы Греции / [сост. М. Л. Гаспаров]. – М. : Художественная литература, 1985.
25. Пархомчук О. С. Пацифізм / О. С. Пархомчук // Політична енциклопедія. – К. : Парламентське видавництво, 2011. – С. 547.
26. Платон Сочинения: В 4-х т. / Платон. – М. : Мысль, 1993. – Т. 2.
27. Пономарів О. Д. Стилїстика сучасної української мови : підруч. для студ. гуманіт. спец. вищ. закл. освіти / О. Д. Пономарів. – Вид. 3-тє, переробл. і доп. – Тернопіль : Навчальна книга. – Богдан, 2000.
28. Про правила етичної поведінки: Закон України від 17.05.2012 № 4722-VI // Офіційний вісник України від 22.06.2012. – 2012 р. – №45. – С. 82, Ст. 1739.
29. Радзієвська Т. В. Текст як засіб комунікації / Т. В. Радзієвська. – К. : [б. в.], 1993.
30. Риторика загальна та судова: Навч. посіб. / С. Д. Абрамович, В. В. Молдован, М. Ю. Чикарькова. – К. : Юрінком Інтер, 2002.
31. Родос В. Б. Теория и практика полемики / В. Б. Родос. – Томск : Томский государственный университет им. В. В. Куйбышева, 1989.
32. Руденский Е. В. Основы психотехнологии общения менеджера: Учеб. пособие / Е. В. Руденский. – М. : ИНФРА-М, 1998.

33. Сагач Г. М., Юнина Е. А. Риторика в интеллектуальных играх / Г. М. Сагач, Е. А. Юнина. – К. : Юрінком, 1991.
34. Сагач Г. М. Риторика. Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Г. М. Сагач. – К. : Ін Юре, 2000.
35. Стратегія і тактика комунікацій із громадськістю для організацій третього сектора: Методичний посібник / [за ред. В. Г. Королька]. – К. : 2003.
36. Філософський енциклопедичний словник / В. І. Шинкарук (голова редкол.) та ін. – К. : Абрис, 2002.
37. Хміляр О. Ф. Просторова регуляція відносин між людьми за допомогою символічних культурних засобів / О. Ф. Хміляр // Вісник Національного університету оборони України : зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 5 (30). – С. 289–295.
38. Хоменко И. В. Логика. Теория и практика аргументации / И. В. Хоменко. – М. : Издательство Юрайт, 2011.
39. Чепіга І. П. Ораторське мистецтво на Україні в XVII–XVIII ст. / І. П. Чепіга // Українська мова і література в школі. – 1989. – №10. – С. 64–68.
40. Чернобай О. Л. Теорія аргументації: основні філософсько-правові аспекти / О. Л. Чернобай // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Юридичні науки. – 2016. – № 837. – С. 362–372.
41. Яценко С. С. Софістика. Практика / С. С. Яценко. – К. : ТОВ «Сік Груп Україна», 2016.

7. Політика виставлення балів. Вимоги викладача

Враховуються бали набрані на поточному тестуванні, самостійній роботі та бали підсумкового тестування. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття; недопустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання і т. ін.

Виконання поставлених вимог (присутність і активність на практичних заняттях, виконання практичних завдань, опанування питань теорії, виконання індивідуального завдання) гарантує високу ефективність роботи студента і отримання ним високого балу на підсумковому контролі.

Розподіл балів, що присвоюються студентам з навчальної дисципліни «Комунікативна компетентність менеджера в освіті», є сумою балів за виконання практичних завдань та самостійної роботи плюс бали, отримані за індивідуальне завдання. Впродовж семестру студент за виконання завдань отримує – 60 балів під час складання II блоків/модулів. Додаткові 40 балів він може отримати за самостійну роботу та індивідуальне завдання.

Завдання для самостійної роботи наведені у таблиці. Їх потрібно виконати уже на час проведення практичних занять.

Індивідуальне завдання передбачає розгорнутий аналіз промови (або ж комунікативної ситуації за участю кількох учасників), запозиченої з відеохостингу «You tube» (за вибором студента). Критерії виконання: 1) обґрунтування вибору (чому, за якими комунікативними ознаками було обрано певний матеріал); 2) глибокий розбір мовлення оратора/ораторів (артикуляція, ступінь складності будови речень (розлогість/лаконічність), доступність формулювань, багатство/збіднілість лексики, недостатність/надмірне використання образних засобів, вміння/невміння розставити логічні паузи, монотонність/зміна

швидкості мовлення і його інтонації); 3) аналіз порушень логіки у побудові мовлення; 4) використання/невикористання логічних пасток; 5) виявлення випадків прихованої агресії та/або порушень мовленнєвого етикету. Аналіз має завершуватися ґрунтовними висновками щодо успішності комунікативної ситуації/промови.

Поточне тестування та самостійна робота									ІНДЗ	Залік	Сума
Змістовий модуль 1											
Блок/Модуль №1					Блок/Модуль №2						
T1	T2	T3	T4	М.Р.	T1	T2	T3	М.Р.			
8	9	9	9	5	5	5	5	5	20	20	100

8. Підсумковий контроль – залік

Питання до заліку

1. Мета і завдання курсу «Комунікативна компетентність менеджера в освіті».
2. Риторика: проблеми визначення терміна.
3. Риторичне мовлення та його функції у професійному спілкуванні (з історичними прикладами).
4. Розділи античної (грецької) риторики.
5. Поняття античної риторики.
6. Ораторський твір та його структура.
7. Текст в античній риторичі.
8. Класифікація промов за функціями.
9. Поняття комунікації: визначення терміна.
10. Співвідношення понять «мова» і «комунікація».
11. Професійна комунікація і мова професії.
12. Функції мови.
13. Функції комунікації у соціумі.
14. Естетична та емоційна функції мови і риторика.
15. Способи взаємовпливу комунікантів (зараження, сугестія, переконання, наслідування).
16. Механізми взаємопізнання комунікантів у процесі спілкування (ідентифікація, емпатія, рефлексія).
17. Принципи мовленнєвої комунікації.
18. Принцип кооперації Г. П. Грайса («залежність комунікативного внеску в діалог від колективно прийнятої його цілі») і його постулати.

19. Принцип ввічливості (принцип Дж. Н. Лича) і його максими (максима такту, максима великодушності, максима схвалення, максима скромності, максима погодження, максима симпатії).
20. Зміст поняття «ефективна мовленнєва комунікація».
21. Психологічні принципи спілкування.
22. Комунікативний клімат як основа ефективної комунікативної ситуації.
23. Психологічні принципи спілкування («принцип двосторонньої безпеки», «принцип децентричної спрямованості», «принцип адекватності сприйнятого сказаному», «принцип демонстрації розуміння співрозмовника»).
24. Умови і критерії ефективної мовленнєвої комунікації (уміння слухати (характеристика видів слухання – *нерефлексивного* та *рефлексивного*), зоровий контакт між співрозмовниками, міжособистісний комунікативний простір між співрозмовниками).
25. Умови ефективного обміну інформацією:
 - а) потреба у спілкуванні (комунікативна зацікавленість);
 - б) спільність світогляду комунікантів (спільність інтересів і поглядів на життя);
 - в) вміння слухача зрозуміти намір та інтонацію оповідача;
 - г) зовнішні обставини (присутність сторонніх осіб при розмові, фізичний стан комунікантів, знання/незнання законів мовленнєвої етики).
26. Визначення терміна «комунікативний ефект».
27. Типологія комунікативних ефектів: комунікативні ефекти, пов'язані зі зміною інформаційної компетенції.
28. Типологія комунікативних ефектів: комунікативні ефекти, пов'язані зі зміною психологічного стану комунікантів.
29. Типологія комунікативних ефектів: логічні комунікаційні ефекти.
30. Типологія комунікативних ефектів: комунікативні ефекти як реакція на повідомлення.
31. Типологія комунікативних ефектів: передбачувані й непередбачувані комунікативні ефекти.
32. Технології створення комунікативних ефектів у професійному спілкуванні.
33. Визначення моральної настанови. Роль моральної настанови у процесі спілкування.
34. Важливість намірів у спілкуванні.
35. Моральна позиція комунікантів.
36. Канони класичного красномовства.
37. Настанови класичної риторики щодо морального аспекту промови (*етос*).
38. Розрізнення етосу й пафосу (Аристотель, Квінтіліан).
39. Локус контролю (екстернальний, інтернальний) як маркер зниження особистої відповідальності індивіда у спілкуванні.
40. Етика пацифізму і моральна амбівалентність.
41. Принципи мовленнєвої взаємодії з погляду етики.
42. Відповідність принципів діалогу нормам моралі.
43. Поняття дискусії.

44. Послідовність етапів дискусії.
45. Правила ведення дискусії.
46. Логіка та емоції в дискусії.
47. Вимоги до культури мовлення під час проведення дискусії.
48. Диспут та спор в античній риторичній традиції: спор у софістів, спор у Сократа.
49. Класичні закони формальної логіки: *закон тотожності, закон (не)суперечності, закон виключеного третього, закон достатньої підстави.*
50. Використання законів логіки у діалозі.
51. Умовиводи: паралогізм, софізм, парадокс.
52. Поняття «аргумент».
53. Вимоги до аргументів.
54. Способи аргументації.
55. Доказ і його елементи.
56. Види доказів.
57. Теза і вимоги до неї.
58. Аргумент і вимоги до аргументів.
59. Вимоги до демонстрації логічного зв'язку між тезою й аргументами.
60. Спростування і його логічна структура.
61. Способи аргументації.
62. Лояльні прийоми спорів.
63. Основні характеристики професійного спілкування: *регламентованість, рольове амплуа, відповідальність комунікантів за результат спілкування*
64. Субординація та партнерські стосунки.
65. Класифікація мовленнєвих засобів у професійному спілкуванні.
66. Види професійного спілкування: *бесіда та її типи.*
67. Види професійного спілкування: *перемовини та їхня відмінність від бесіди.*
68. Види професійного спілкування: *спільні рішення та їхні типи.*
69. Типи тактичних прийомів у переговорах.
70. Помилки при веденні перемовин.
71. Оцінка результативності комунікації.

Критерії оцінювання

За кожне практичне заняття студент може отримати 5 балів. Оцінка «відмінно» (5 балів) передбачає виконання всього комплексу практичних завдань і опанування питань теорії. При цьому студент має виявити активність у процесі аудиторної роботи.

Оцінка «добре» (4 бали) виставляється у разі наявності помилок, припущених при виконання практичних управ, і неточностей у відповідях на питання теорії.

Оцінка «задовільно» (3 бали) виставляється при неупевненій відповіді студента на питання теорії курсу, при значних помилках у практичних управах, низькій активності в аудиторній роботі.

Оцінка «незадовільно» (1–2 бали) виставляється у разі невиконанні студентом практичних управ, низькому рівні орієнтації в теорії курсу з певної теми.

Особливості перескладання

У випадку, коли студент бажає підвищити низький бал, отриманий на практичному, він має виконати план практичного заняття у повному обсязі плюс виконати додаткове завдання.

У разі відсутності на практичному студент має виконати передбачений планом практичного заняття обсяг роботи протягом двох тижнів і відзвітувати викладачу.