

6523

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Учебно-методическое объединение по лингвистическому образованию

УТВЕРЖДАЮ

Первый заместитель Министра образования
 Республики Беларусь

 Н.А. Старсвойтова

Регистрационный № ТД-Е, 892 /тип.



СТРАТЕГИИ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

**Типовая учебная программа по учебной дисциплине для специальности
 1-23 01 02 Лингвистическое обеспечение межкультурных коммуникаций
 (по направлениям)**

СОГЛАСОВАНО

Председатель
 Учебно-методического объединения
 по лингвистическому образованию



 Н.П. Баранова

СОГЛАСОВАНО

Начальник Главного управления
 профессионального образования
 Министерства образования
 Республики Беларусь

 С.А. Касперович

29.04.2022

СОГЛАСОВАНО

Проректор по научно-методической
 работе Государственного учреждения
 образования «Республиканский
 институт высшей школы»

 И.В. Литович

29.04.2022

Эксперт-нормоконтролер

 Н.Н. Кабанов
29.04.2022

Информация об аккредитации размещается на сайтах:
<http://www.edustandard.by>
<http://www.nihe.bsu.by>

Минск 2022

СОСТАВИТЕЛИ:

Т.В. Поплавская, заведующий кафедрой речеведения и теории коммуникации учреждения образования «Минский государственный лингвистический университет», доктор филологических наук, профессор;

Н.Н. Алешкевич, старший преподаватель кафедры речеведения и теории коммуникации учреждения образования «Минский государственный лингвистический университет»;

Н.Н. Максименя, старший преподаватель кафедры речеведения и теории коммуникации учреждения образования «Минский государственный лингвистический университет».

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Кафедра межкультурной экономической коммуникации учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 8 от 23.03.2022);

С. А. Дубинко, заведующий кафедрой английского языка экономических специальностей факультета международных отношений Белорусского государственного университета, кандидат филологических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ В КАЧЕСТВЕ ТИПОВОЙ:

Кафедрой речеведения и теории коммуникации учреждения образования «Минский государственный лингвистический университет» (протокол № 10 от 31.05.2021);

Научно-методическим советом учреждения образования «Минский государственный лингвистический университет» (протокол № 5 от 10.03.2022);

Президиумом Совета учебно-методического объединения по лингвистическому образованию (протокол № 8 от 15.03.2022).

Ответственный за редакцию: Н.Н. Алешкевич

Ответственный за выпуск: Н.Н. Максименя

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная дисциплина «Стратегии коммуникативного поведения» является составной частью лингвистической подготовки специалистов по межкультурной коммуникации. Она изучается на завершающем этапе обучения, носит интегративный характер и включает два раздела – «Стратегии коммуникативного поведения» и «Профессиональное общение».

Типовая учебная программа по учебной дисциплине «Стратегии коммуникативного поведения» разработана в соответствии с образовательным стандартом высшего образования I ступени и типовыми учебными планами по направлениям специальности 1-23 01 02 «Лингвистическое обеспечение межкультурных коммуникаций (по направлениям)».

Цель изучения учебной дисциплины состоит в развитии у обучающихся умений, связанных с реализацией коммуникативных стратегий в различных форматах общения.

Основными задачами изучения учебной дисциплины являются:

достижение стилистического уровня владения языком, выражающегося в автоматической дифференциации коммуникативных ситуаций при порождении и восприятии речи;

формирование критического отношения к содержанию общения;

формирование умений и навыков, связанных с дифференциацией способов общения, разработкой стратегии собственного коммуникативного поведения и интерпретацией чужого;

овладение приемами внутриличностной, межличностной, групповой и массовой коммуникации во множестве социальных контекстов и во множестве форматов (круглый стол, дебаты, панельная дискуссия, подиумная дискуссия, конференция, пресс брифинг, интервью, переговоры, ток-шоу и т.д.).

Освоение учебной дисциплины «Стратегии коммуникативного поведения» базируется на компетенциях, полученных студентами ранее при изучении учебной дисциплины компонента учреждения высшего образования «Практикум по культуре речевого общения». Знания, полученные при изучении данной дисциплины, используются при изучении такой дисциплины, как «Культурный контекст профессионального общения».

В результате освоения учебной дисциплины «Стратегии коммуникативного поведения» формируются следующие компетенции:

академические:

уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач;

владеть исследовательскими навыками;

уметь работать самостоятельно;

быть способным порождать новые идеи (обладать креативностью);

уметь учиться, повышать свою квалификацию в течение всей жизни;

социально-личностные:

быть способным к социальному взаимодействию;

обладать способностью к межличностным коммуникациям;

быть способным к критике и самокритике;
уметь работать в команде;
уметь принимать решения с учетом сложившейся конъюнктуры;
иметь опыт публичной коммуникации;

профессиональные:

владеть сложными коммуникативными навыками и умениями; быть способным к формированию новых навыков и умений в иных социальных структурах и социокультурных ситуациях;

реализовывать требуемый ролевой репертуар в рамках профессии;

обладать способностью убеждать;

владеть навыками публичной речи на родном и на не менее чем двух иностранных языках;

эффективно взаимодействовать в мультикультурном коллективе;

вырабатывать и принимать профессиональные решения, корректировать собственную деятельность и деятельность других участников процесса межкультурной коммуникации;

владеть приемами мозгового штурма, кейс-стади и игровыми технологиями;

обладать опытом использования кооперативной стратегии и тактик: «да-да», «да-но», «с позиции другого», «тактики протянутой руки».

В результате изучения учебной дисциплины студент должен:

знать:

стратегии и тактики коммуникативного поведения;

основные типы дискурсивных практик;

способы контактирования;

типы обратной связи;

характеристики целевых аудиторий;

форматы внутриличностной, межличностной, групповой и массовой коммуникации;

основные принципы убеждающей и аргументативной коммуникации;

принципы композиционного построения текста;

уметь:

анализировать речевой материал на предмет использования в нем коммуникативных стратегий и тактик, способов убеждения, воздействия и аргументирования;

дифференцировать речевой материал по сферам общения, способам контактирования, целеустановке, типам обратной связи, характеристике аудитории;

осуществлять выбор речевых стратегий, тактик и языкового материала в соответствии с предлагаемой коммуникативной ситуацией;

применять стратегии и тактики организации и проведения всех типов дискуссии в реальных форматах;

на основе предлагаемых образцов создавать ранжированные письменные тексты;

анализировать особенности композиционного построения монологических, диалогических и полилогических высказываний;

строить собственные высказывания с учетом композиционных особенностей данного типа текста;

владеть:

приемами разработки коммуникативных тактик;

методами выбора речевых стратегий.

В результате изучения учебной дисциплины «Стратегии коммуникативного поведения» студент также должен уметь применять эффективные стратегии и тактики устной и письменной коммуникации на иностранном языке для решения профессиональных задач, проявлять инициативу и адаптироваться к изменениям в профессиональной деятельности.

В рамках образовательного процесса по данной учебной дисциплине студент должен приобрести не только теоретические и практические знания, умения и навыки по специальности, но и развить свой ценностноличностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в экономической, производственной, социально-культурной и общественной жизни страны.

Изучение учебной дисциплины «Стратегии коммуникативного поведения» рассчитано на 278 часов, из них – 132 аудиторных (практические занятия), по 66 часов на разделы «Стратегии коммуникативного поведения» и «Профессиональное общение».

ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Раздел «Стратегии коммуникативного поведения»

Наименование тем	Количество аудиторных (практических) часов
Тема 1. Эффективная коммуникация: ответственный выбор	6
Тема 2. Типы и характеристики целевых аудиторий	6
Тема 3. Правила эффективной организации презентаций	10
Тема 4. Эффективная информационная презентация	10
Тема 5. Стратегии убеждения	10
Тема 6. Эффективная персуазивная презентация	8
Тема 7. Построение личного бренда	8
Тема 8. Репутационный менеджмент как управленческая стратегия	8
ИТОГО:	66

Раздел «Профессиональное общение»

Наименование тем	Количество аудиторных (практических) часов
Тема 1. Профессиональная коммуникация в 21 веке	2
Тема 2. Мир бизнеса: становление и развитие современных компаний	8
Тема 3. Эффективное собеседование при приеме на работу	8
Тема 4. Короткая деловая презентация	4
Тема 5. Искусство управления компанией и эффективный менеджмент	10
Тема 6. Эффективная коммуникация внутри организации	10
Тема 7. Установление деловых контактов	8
Тема 8. Искусство ведения переговоров	10
Тема 9. Работа в зарубежном представительстве	6
Всего:	66

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Раздел «Стратегии коммуникативного поведения»

Тема 1. Эффективная коммуникация: ответственный выбор

Определение коммуникации. Основные составляющие коммуникативного поведения. Ключевые характеристики эффективной коммуникации. Уровни коммуникации.

Стратегии установления контакта и формирования взаимопонимания. Эффективные коммуникативные стратегии в современной политике, рекламе, сфере торговли, образования, здравоохранения и т.д.

Коммуникативные секреты выдающихся лидеров современности.

Тема 2. Типы и характеристики целевых аудиторий

Психология целевой аудитории. Демографический анализ аудитории. Ситуационный анализ аудитории.

Источники получения информации о целевой аудитории. Метод анкетирования.

Теория множественного интеллекта Г. Гарднера. Стратегии взаимодействия с представителями разных типов интеллекта.

Тема 3. Правила эффективной организации презентаций

Как подготовиться к презентации. Структура презентации.

Типы вступлений. Вступление по модели Э. Ли. Тактики и приемы привлечения внимания.

Типы заключений. Техники и приемы, используемые в заключениях.

Стратегии связности в презентации. Коннекторы. Тактики поддержания внимания.

Как оперировать данными в презентации. Стратегии и тактики представления данных. Советы по представлению слайдов в презентациях.

Тема 4. Эффективная информационная презентация

Стратегии и тактики информирования.

Типы информирующих речей (об объекте, событии, процессе, понятии/концепте).

Композиционная организация информационных презентаций.

Рекомендации по составлению информационных выступлений.

Тема 5. Стратегии убеждения

Стратегии построения и укрепления доверия к адресанту.

Использование доказательств и вспомогательных материалов.

Стратегии аргументирования. Софизмы.

Апелляция к эмоциям как стратегия убеждения.

Тема 6. Эффективная персуазивная презентация

Этический аспект убеждения. Психология убеждения. Восприятие убеждающего сообщения.

Типы убеждающих речей.

Композиционная организация персуазивных презентаций. Методика создания мотивации Э. Монро.

Рекомендации по составлению персуазивных выступлений.

Тема 7. Построение личного бренда

Личный бренд или я-бренд: идея, суть, позиционирование.

Основные этапы создания персонального бренда.

Стратегия самопрезентации. Стратегии построения личного бренда.

Тема 8. Репутационный менеджмент как управленческая стратегия

Деловая репутация. Структура репутационного менеджмента. Создание информационной основы репутации.

Технологии осуществления репутационного менеджмента в сферах образования, здравоохранения и др.

Технологии управления деловой репутацией репутацией компании и руководителя.

Стратегии антикризисной коммуникации как инструмент защиты репутации.

Раздел «Профессиональное общение»

Тема 1. Профессиональная коммуникация в 21 веке

Значимость коммуникации в современном деловом мире. Активные составляющие профессиональной коммуникации. Особенности конструирования эффективной профессиональной коммуникации в 21 веке.

Тема 2. Мир бизнеса: становление и развитие современных компаний

Начальный этап становления бизнеса. Организации, создающие новый продукт или услугу в условиях высокой неопределенности. Идеи и маркетинговое продвижение для стартапов. Инновационные стартапы последних лет. Растущие компании. Слияние и поглощение компаний. Крупнейшие сделки по слиянию и поглощению компаний в 21 веке. Известные корпорации, которые правят миром.

Тема 3. Эффективное собеседование при приеме на работу

Подготовка к собеседованию: изучение должностных инструкций и обязанностей, составление краткого резюме об образовании и профессиональном опыте. Ключевые вопросы во время собеседования. Результативные ответы на вопросы работодателя. Фразы-клише, конструирующие успешное интервью. Невербальное поведение в процессе собеседования. Психологическая подготовка к беседе с работодателем. Моделирование собственного поведения во время собеседования.

Тема 4. Короткая деловая презентация

Презентация в лифте: что это такое? Структура краткой презентации, эффективное управление презентацией, способы удержания внимания. Невербальная составляющая презентации для лифта. Конструирование результативной короткой самопрезентации специалиста. Конструирование результативной короткой презентации идеи, услуги, компании.

Тема 5. Искусство управления компанией и эффективный менеджмент

Типы компаний. SWOT-анализ компании: правила и примеры составления. Искусство менеджмента в управлении компанией. Планирование и постановка целей. Конструирование эффективного бизнес-плана. Секреты тайм-менеджмента. Умение работать в команде. Лидерство и мотивация. Менеджеры и/или лидеры. Портрет успешного менеджера: необходимые качества и умения. Женщины в менеджменте. Успешные бизнес-леди современности.

Тема 6. Эффективная коммуникация внутри организации

Общение с коллегами. Конструирование команды, поддержка и наставничество. Делегирование полномочий и контролирование. Тактика активного слушания. Работа с «трудными» коллегами. Моделирование собственного коммуникативного поведения с трудными коллегами. Пути преодоления конфликтных ситуаций внутри компании. Оценка качества работы и поощрения сотрудников. Корпоративная культура.

Тема 7. Установление деловых контактов

Короткая деловая презентация компании с указанием основных параметров работы. Социализация: принятие и отклонение предложений о сотрудничестве, отправленные запросы и деловые предложения, выражения согласия и несогласия. Умение слушать, виды полезного слушания для установления контактов. Конструирование возможных коммуникативных ситуаций с целью установления деловых контактов. Использование социальных сетей для установления контактов.

Тема 8. Искусство ведения переговоров

Деловые встречи. Стратегии и тактики выражения мнения, уточнения, разъяснения, внесения предложений, реагирования, принятия или отклонения предложений. Этапы проведения переговоров: установление отношений, начальные позиции сторон, ведение переговоров, заключение сделки. Умение заключать сделки в ходе ведения переговоров. Моделирование собственного коммуникативного поведения в переговорном процессе.

Тема 9. Работа в зарубежном представительстве

Особенности работы в зарубежном представительстве компании: представление интересов основной организации, ведение переговоров, обеспечение работы с контрагентами. Филиалы и представительства крупных международных корпораций.

4. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ЛИТЕРАТУРА

Раздел «Стратегии коммуникативного поведения»

Основная литература

- 1) Поплавская, Т. В. Английский язык. Проблемы коммуникации : учеб. пособие для вузов / Т. В. Поплавская, Т. А. Сысоева. – М. : Юрайт, 2018. – 175 с.
- 2) Стратегии коммуникативного поведения = Strategies of Communicative Behaviour: пособие для студентов учреждений высшего образования, обучающихся по специальности 1-23 01 02-05 «Лингвистическое обеспечение межкультурных коммуникаций (внешнеэкономические связи)» / Н. В. Алешкевич, Т. П. Карпилович. – Минск: МГЛУ, 2017. – 152 с.
- 3) Lucas, S. E. The Art of Public Speaking / S. E. Lucas. – 7th ed. – N.Y. : McGraw-Hill Education, 2019. – 449 p.

Дополнительная литература

- 1) Chandler, D. Strategic Corporate Responsibility: Sustainable Value Creation / D. Chandler. – 4th ed. – Thousand Oaks : Sage Publications, 2016. – 488 p.
- 2) Frandsen, F. Organizational Crisis Communication. A Multivocal Approach / F. Frandsen, W. Johansen. – 1st ed. – Thousand Oaks : Sage Publications, 2016. – 280 p.
- 3) Landert, D. Personalisation in mass media communication: British online news between public and private / D. Landert. – Amsterdam : Philadelphia : John Benjamins Publishing, 2014. – 294 p.

Раздел «Профессиональное общение»

Основная литература

- 1) Профессиональная коммуникация = Professional Communication : пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 1-23 01 02 «Лингвистическое обеспечение межкультурных коммуникаций» / М. А. Гладко, О. А. Шуманская, Е. П. Маюк, Е. В. Шилей, В. Н. Поклад, М. Ю. Крылович. – Минск : МГЛУ, 2016. – 292 с.
- 2) Emmerson, Paul. Business English Handbook. Advanced. The whole of business in one book. – Macmillan Publishers Limited, 2011. – 128 p.

Дополнительная литература

- 1) Barrett, Barney, Sharma, Pete. Networking in English. Informal communication in business. – Macmillan Publishers Limited, 2015. – 112 p.
- 2) Emmerson, Paul. Business Vocabulary Builder. Intermediate to Upper Intermediate. The words and phrases you need to succeed. – Macmillan Publishers Limited, 2013. – 176 p.

- 3) Evans, David. Decisionmaker. 14 business situations for analysis and discussion. – Cambridge University Press, 2008. – 100 p.
- 4) Fowles, Anthony, Miller, Margaret, Stocker, Jean. Executive Decisions: Business Case Studies and Communication Skills Training. Tom 2. – Nelson, 1995. – 167 p.
- 5) Guffey, Mary Ellen, Loewy, Dana. Essentials of Business Communication. – South-Western, Cengage Learning, 2012. – 592 p.
- 6) Means, Thomas L. Business Communication. – South-Western, Cengage Learning, 2010. – 672 p.
- 7) Stephens, Bryan. Meetings in English. Be effective in international meetings. – Macmillan Publishers Limited, 2011. – 126 p.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Рекомендуется использовать следующие формы самостоятельной работы:
подготовка докладов и презентаций на заданную тему;
анализ и обработка видео- и аудио-информации с последующим построением монологических высказываний;

выполнение творческих заданий (подготовка проектов, портфолио, полевых исследований, организация и проведение дебатов, ролевых игр и др.).

Для контроля выполнения самостоятельной работы студентов разрабатывается и формируется фонд оценочных средств, который включает:

тестовые задания для самопроверки и самоконтроля;

устный опрос, дискуссию;

обсуждение доклада, презентации;

представление проекта.

Контроль выполнения заданий по самостоятельной работе осуществляется преимущественно на аудиторных занятиях в ходе обсуждения и / или презентаций выполненных заданий, а также в форме отзыва, доклада / отчета / реферата и путем экспресс-опроса студентов по вопросам, вынесенным на самостоятельное изучение.

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ СРЕДСТВ ДИАГНОСТИКИ

Для оценки уровня знаний и достижений студентов рекомендуется использовать следующий диагностический инструментарий:

фронтальный, групповой и индивидуальный опрос;

выполнение тестовых заданий;

анализ текста (устного выступления, печатной статьи или кейса);

выступление с докладом или презентацией;

представление проекта, портфолио или результатов исследовательского задания;

участие в дискуссии или дебатах, ролевых играх.

Итоговую диагностику результатов учебной деятельности студентов по учебной дисциплине «Стратегии коммуникативного поведения» рекомендуется осуществлять в ходе текущей аттестации.

ТРЕБОВАНИЯ К ОБУЧАЮЩЕМУСЯ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ

В ходе текущей аттестации для оценки результатов обучения применяются критерии оценивания, рекомендованные Министерством образования.