

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«Культура ділового спілкування майбутніх перекладачів»

Рівень вищої освіти	другий (магістерський) рівень
Код і найменування спеціальності, тип і назва освітньої програми	спеціальність 035 Філологія, спеціалізація 035.041 Германські мови та літератури (переклад включно), перша – англійська ОПП Германські мови і переклад (англійська та німецька мови)
Статус навчальної дисципліни	вибіркова фахова
Курс, семестр	1 курс, 2 семестр
Трудомісткість	загальна кількість годин – 120 год.; кількість кредитів – 4
Мова(и) викладання	державна
ННІ / факультет, кафедра	факультет обліку та фінансів, кафедра гуманітарних і соціальних дисциплін
Контактні дані розробника(ів)	<i>викладач:</i> Сизоненко Наталія, к. філол. н., доцент <i>контакти:</i> ауд. 456 (навчальний корпус № 4) <i>e-mail:</i> natalia.syzonenko@pdau.edu.ua <i>сторінка викладача:</i> https://www.pdaa.edu.ua/people/syzonenko-nataliya-mykolayivna
Мета вивчення навчальної дисципліни	поглибити теоретичні знання з культури ділового спілкування; сформувати вміння застосовувати набуті навички про форми спілкування, особливості взаємодії з комунікантами, ефективні способи ділового спілкування у професійній діяльності майбутніх перекладачів.
Компетентності	<i>Загальні:</i> ЗК 1. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово. ЗК 5. Здатність працювати в команді та автономно. ЗК 10. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань /видів економічної діяльності). <i>Фахові:</i> ФК 6. Здатність застосовувати поглиблені знання з обраної філологічної спеціалізації для вирішення професійних завдань.
Результати навчання	ПРН 2. Упевнено володіти державною та іноземною мовами для реалізації письмової та усної комунікації, зокрема в ситуаціях професійного й наукового спілкування; презентувати результати досліджень державною та іноземною мовами. ПРН 5. Знаходити оптимальні шляхи ефективної взаємодії у професійному колективі та з представниками інших професійних груп різного рівня.
Методи навчання	словесні методи (лекція, пояснення), наочні методи (ілюстрування, демонстрування), практичні методи (практичні завдання), методи формування пізнавальних інтересів (створення ситуації інтересу й новизни навчального матеріалу, метод використання життєвого досвіду), методи стимулювання і мотивації обов'язку й відповідальності (роз'яснення мети навчальної дисципліни, висування вимог до вивчення дисципліни, заохочення і покарання, оперативний контроль, вказування на недоліки, зауваження), інтерактивні методи (проектування професійних ситуацій, рольові ігри, дискусії), мультимедійні методи (використання мультимедійних презентацій), методи усного контролю (опитування), методи письмового контролю (тести, практичні завдання, презентація), методи самоконтролю (самоаналіз, самооцінювання).

<p>Програма навчальної дисципліни</p>	<p>Тема 1. Ділове спілкування. Форми, типи/види спілкування Тема 2. Взаєморозуміння в діловому спілкуванні Тема 3. Взаємодія як основа ефективного ділового спілкування Тема 4. Мотиваційно-ціннісна основа культури ділового спілкування Тема 5. Діловий етикет Тема 6. Національні та міжкультурні особливості ділового спілкування Тема 7. Форми та технології ефективного ділового спілкування майбутніх перекладачів</p>
<p>Стратегія оцінювання результатів навчання</p>	<p><i>форми поточного контролю:</i> опитування – 0–2 бали×7=14 балів, навчальні завдання – 0–3 бали×12= 36 балів; навчальні завдання для самостійного опрацювання – 0–3 бали×7= 21 бал, презентація – 0–6 балів×3=18 балів, тест – 0–11 балів=11 балів; <i>форма семестрового контролю:</i> залік.</p>
<p>Політика навчальної дисципліни</p>	<p>Відвідування лекційних і практичних занять є обов’язковим, запізнення – лише з поважних причин. У разі відсутності здобувача вищої освіти на практичних заняттях з поважної причини (документальне підтвердження) надається право відпрацювати пропущене заняття на наступному практичному занятті у спосіб, визначений викладачем. У разі відсутності без поважних причин – здобувач вищої освіти не одержує бали за практичне заняття і позбавлений права на їхнє відпрацювання.</p> <p>Усі завдання, передбачені робочою програмою навчальної дисципліни, мають бути виконані у встановлений термін. За використання телефонів і комп’ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни здобувач вищої освіти отримує на занятті 0 балів. Списування під час виконання тестових завдань, практичних завдань заборонені. Документи стосовно академічної доброчесності наведені на сторінці АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ ПДАУ: https://www.pdaa.edu.ua/content/akademichna-dobrochesnist</p> <p>На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, здобутих у неформальній / інформальній освіті. Зокрема визнання та Perezарухування результатів навчання, здобутих у неформальній / інформальній освіті на різноманітних навчальних платформах (Prometheus, Coursera тощо) за частиною освітнього компонента може здійснюватися до початку або впродовж семестру, в якому опановується освітній компонент, проте не пізніше, ніж за місяць до встановленої дати семестрового контролю. Особливості неформального / інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaproporya_dok22.pdf.</p> <p>Після завершення вивчення навчальної дисципліни кожен здобувач вищої освіти має пройти опитування в особистому кабінеті АСУ ПДАУ.</p>
<p>Передумови для вивчення навчальної дисципліни (за потреби)</p>	<p>«Педагогіка та психологія вищої школи»</p>
<p>Додаткові матеріали для представлення навчальної дисципліни (за потреби)</p>	<p>презентації, відеоролики</p>
<p>Рекомендовані джерела інформації</p>	<p>Основні</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Гриценко Т. Б., Гриценко С. П., Іщенко Т. Д., Мельничук Т. Ф., Чуприк Н. В. Етика ділового спілкування: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 344 с.

2. Етика та психологія ділових відносин : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / під ред. Т. Е. Андрєєвої. Харків : Бурун Книга, 2004. 143 с.
3. Калюжка Н. С. Етика професійного і ділового спілкування : навч.-метод. посіб. Київ : ФОРМ Гуляєва В.М., 2022. 228 с.
4. Пантелюк М. І., Маруніч І. І., Гайдаєнко І. В. Ділове спілкування та культура мовлення. Київ : ЦУЛ, 2020. 224 с.
5. Прищак М. Д. Етика та психологія ділових відносин : навч. посіб. / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. 2-ге вид., перероб. і доп. Вінниця : ВНТУ, 2023. 246 с.

Допоміжні

1. Малахов В. Етика спілкування : навч. посіб. Київ : Либідь, 2006. 400 с.
2. Мандрика Я. В., Лоза Я. О., Заливчий І. Ю. Правила службового етикету перекладача. *Тренди та перспективи розвитку мультидисциплінарних досліджень: матеріали I Міжнародної студентської наукової конференції (Т. 1), м. Чернігів, 15 жовтня, 2021 рік* / Молодіжна наукова ліга. Вінниця: Європейська наукова платформа, 2021. С. 100–102.
3. Мова і міжкультурна комунікація: теорія та практика : колективна монографія / за наук. ред. Н. Сизоненко. К. : Вид-во Ліра-К, 2020. 256 с.
4. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин. Київ : Кондор, 2008. 356 с.
5. Сільчук О. В. Формування культури ділового спілкування майбутніх інженерів-дослідників аграрного профілю у процесі вивчення дисциплін гуманітарного циклу : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04 / О. В. Сільчук; ДВНЗ «Переяслав-Хмельницьк. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди». Переяслав-Хмельницький, 2016. 21 с.
[URL:http://ephsheir.phdpu.edu.ua/bitstream/handle/8989898989/1433/%D0%A1%D1%96%D0%BB%D1%8C%D1%87%D1%83%D0%BA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://ephsheir.phdpu.edu.ua/bitstream/handle/8989898989/1433/%D0%A1%D1%96%D0%BB%D1%8C%D1%87%D1%83%D0%BA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
6. Тимошенко Н. Л. Корпоративна культура. Діловий етикет. Київ : Знання, 2006. 391 с.
7. Шаравара Т. Коцур А., Сизоненко Н., Тагільцева Я. Психолінгвістичний аналіз структури асоціативного поля стимулу компетентність. Psycholinguistics. Психолінгвістика. Психолінгвістика: зб. наук. праць. Серія: Філологія. Переяслав-Хмельницький: ФОРМ Домбровська Я.М. 2018. Вип. 24 (2). С. 340–358.
8. Nataliia Syzonenko & Yanina Tahiltseva. Psycholinguistic Analysis of the Structure of the Stimulus 'Competitiveness'. London journal of research in humanities and social sciences. 2022. Volume 22. Issue 7. P. 13–28.

Інформаційні ресурси

1. Вебінар «Діловий етикет». URL: <https://www.youtube.com/watch?v=MvKI9MbuSq8>
2. Про тонкощі ділової етики. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=hVwZOfTIRoo>
3. Знай БІЛЬШЕ. Співбесіда з роботодавцем. Лариса Черчик. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=zzdbJ5sZvmQ>
4. Як стати профі в ділових переговорах, та як успішно пройти співбесіду? Павло Богдан. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=vhAMJAur5F8>

