



## СИЛАБУС КУРСУ

### " КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ ТА КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ "

2025/2026 н.р.

Ступінь вищої освіти – перший (бакалаврський)  
Освітньо-професійна програма – «Правова журналістика»

Рік навчання: **IV**, семестр: **VII**  
Кількість кредитів ECTS – 5, мова викладання – українська.

КЕРІВНИК КУРСУ: канд. філол. наук, доцент **Ольга БЛАШКІВ**

Контактна інформація: [o.blashkiv@wunu.edu.ua](mailto:o.blashkiv@wunu.edu.ua)

#### АНОТАЦІЯ

Спілкування впливає на всі фактори нашого життя. Незалежно від того, чи працюємо ми в діловому співтоваристві, зміцнюючи свої особисті стосунки, чи просто прагнемо підвищити комфорт у спілкуванні з іншими людьми в цілому. Ефективне спілкування – це ваш міст від потенційно небезпечних непорозумінь до особистого та професійного успіху.

Хоча у спілкуванні вирізняють багато аспектів (включаючи словесну взаємодію, невербальні підказки та, власне, використання технологій для максимального впливу), є кілька важливих основ, які сприяють ефективності комунікативного процесу. В сучасних лінгвістичних дослідженнях ефективності комунікації простежується тенденція розглядати мовленнєве спілкування в руслі прогнозування мовленнєвих дій. Таким чином мовленнєве спілкування досліджується в аспекті загальної стратегії (з огляду на мету) і конкретної тактики (з огляду на досягнення цієї мети). Стратегічне і тактичне прогнозування вербальних висловлювань постає як свідоме завдання мовця. У різних типах дискурсу (політичному, рекламному, педагогічному тощо) мовленнєве планування досягає рівня технологій.

Науковцями здійснено чимало спроб виявити різноманітні комунікативні стратегії та класифікувати їх, описати тактико-стратегічний репертуар комунікантів у різних дискурсах. Навчальна дисципліна “Комунікативні стратегії та комунікаційні технології” належить до вибіркових дисциплін циклу професійної підготовки і покликана описати комунікативні стратегії і тактики у різноманітних ситуаціях, що дасть змогу слухачам курсу сформулювати модель гармонійної мовленнєвої поведінки.

#### *Основні цілі навчального курсу «Комунікативні стратегії та комунікаційні технології»:*

- ознайомлення студентів з основними сучасними формами, засобами і принципами ділової комунікації,
- вивчення комунікативних стратегій і тактик, вербальних і невербальних засобів комунікації,
- ознайомлення з різними типами дискурсу, принципами успішної кооперації і методами вирішення конфліктних ситуацій,
- вивчення новітніх досліджень сучасних комунікаційних технологій.

Головною метою навчальної дисципліни «Комунікативні стратегії та комунікаційні технології» є розвиток навичок вільного коректного використання мовних засобів у широкому спектрі комунікативних ситуацій приватного, громадського й професійного життя,

оволодіння теоретичними основами комунікативних технологій та практичними уміннями застосування їх у професійній діяльності.

#### ■ *Результати навчання (компетентності)*

##### **Загальні компетентності:**

- ключова – здатність до засвоєння багатofункціонального комплексу знань, умінь і ставлень, необхідного для особистісної реалізації, професійного розвитку, соціальної інтеграції та працевлаштування;
- лінгвістична – здатність відповідати вимогам професії, що передбачає знання фахової термінології, вміння релевантно використовувати терміни у професійному мовленні, володіння нормами сучасної літературної мови, лінгвістичну освіченість;
- комунікативна – здатність використовувати державну мову у професійній діяльності та ситуаціях соціального спілкування;
- інформаційно-аналітична – здатність інтерпретувати, систематизувати, оцінювати і використовувати отриману загальнонаукову інформацію для вирішення проблем у процесі навчання та у професійній діяльності;
  - генерування нових ідей для вирішення наукових і практичних завдань, зокрема в міждисциплінарних галузях;
- інтегральна – здатність розв'язувати соціальні завдання та практичні проблеми у процесі комунікації з урахуванням норм прагмалінгвістики;
  - здатність до адаптації та дії у новій ситуації, до реалізації ефективних стратегій існування людини в умовах сучасного глобалізованого соціокультурного середовища.

##### **Фахові компетентності:**

- здатність орієнтуватися у предметах базових теорій сфери комунікації і прагматики;
- здатність визначати роль компонентів комунікації у конкретній ситуації спілкування і мовленнєвої взаємодії, включаючи міжкультурну комунікацію;
- здатність аналізувати комунікативні події, комунікативні акти, мовленнєві акти;
- здатність висловлювати думку як експліцитно, так і імпліцитно, використовуючи стратегії дотримання і свідомого порушення максим (правил) принципу мовленнєвої кооперації; здатність розпізнавати комунікативні інтенції (наміри) мовця;
- здатність виведення інференції – розуміння істинного смислу, закладеного мовцем у висловлення;
- здатність вибору релевантного типу/виду комунікативного акту;
- здатність застосовувати принципи когнітивної й комунікативної релевантності через стратегії вибору і розпізнання вербальних/невербальних, кодованих/некодованих остенсивних (помітних для адресата) стимулів;
- здатність застосовувати принципи лінгвістичної ввічливості через стратегії збереження іміджу мовця і адресата: прийнятності сказаного, мінімізації фактору нав'язування, врахування соціальної дистанції і соціального статусу мовця і адресата;
- здатність мислити логічно й послідовно, здійснювати аналіз та синтез різних ідей та поглядів, мовних явищ у їхньому взаємозв'язку та взаємозалежності;
- здатність до реалізації професійних усних презентацій із подальшою дискусією.

#### **Формат курсу**

Для вивчення навчальної дисципліни “Комунікативні стратегії та комунікаційні технології ” передбачено аудиторну роботу, виконання самостійної роботи, дослідницького проєкту, проміжних контрольних робіт та підсумкових форм контролю – модульних контрольних та складання іспиту. Засвоєння слухачами основного матеріалу передбачає використання таких форм навчання: 1) лекційні заняття; 2) семінарські заняття, що передбачають практику вербального спілкування.; 3) консультації, які проводяться з метою допомоги у виконанні творчих робіт, роз'яснення окремих розділів теоретичного матеріалу, відпрацювання пропущених занять; 4) індивідуальне навчально-дослідне завдання.

## СТРУКТУРА КУРСУ

| Години<br>(лек. /<br>сем.) | Тема                                                                                  | Результати навчання                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Завдання                    |
|----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| 2 / 2                      | <b>1. Комунікація як мовленнєва діяльність</b>                                        | Знати:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>загальне поняття про мовленнєве спілкування;</li> <li>функції спілкування</li> <li>моделі спілкування.</li> </ul> Розуміти<br><ul style="list-style-type: none"> <li>спілкування як діяльність.</li> <li>типи спілкування.</li> <li>спілкування як взаємодію.</li> <li>спілкування як обмін інформацією.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                   | Тести,<br>питання           |
| 2 / 2                      | <b>2 Фактори процесу комунікації</b>                                                  | Знати:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>елементарні компоненти і засоби комунікації.</li> <li>канали комунікації.</li> <li>комунікативний шум.</li> <li>комунікативні ресурси (мовний код та невербальні компоненти спілкування).</li> </ul> Розуміти:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>Ситуативний контекст спілкування.</li> <li>Зворотній зв'язок у комунікації.</li> </ul>                                                                                                                                                                       | Питання,<br>тести           |
| 2 / 2                      | <b>3. Продуктування і сприйняття мовлення у спілкуванні</b>                           | Знати і розуміти:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>поняття про мовленнєвий акт.</li> <li>моделі, етапи і рівні породження мовлення.</li> <li>моделювання процесу сприйняття мовлення.</li> <li>слухання і його роль у комунікації.</li> <li>зворотний зв'язок.</li> <li>прагматичні аспекти комунікації.</li> <li>компоненти комунікативного акту, пов'язані з учасниками спілкування.</li> <li>гендерні аспекти спілкування.</li> <li>комунікативні інтенції.</li> </ul>                                                                                     | Питання,<br>тести           |
| 2 / 2                      | <b>4. Проблема комунікативної взаємодії в комунікології</b>                           | Розуміти і розрізняти:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>Комунікативна взаємодія - інтеракція.</li> <li>Головні аксіоми комунікативної взаємодії.</li> <li>Типи комунікативної взаємодії.</li> <li>Умотивованість й інтенційність комунікативної взаємодії;</li> </ul> Знати:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>проблеми стратегій і тактик комунікантів;</li> <li>комунікативний кодекс. Закони і правила комунікативної взаємодії;</li> <li>стратегії дотримання або свідомого порушення максим (правил) принципу мовленнєвої кооперації.</li> </ul> | Проблемні завдання, питання |
| 2 / 2                      | <b>5. Мовленнєвий акт і дискурс як одиниці організації мовного коду в комунікації</b> | Розуміти:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>теорію мовленнєвих актів у риторичному аспекті;</li> <li>дискурс як одиницю комунікації.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Питання,<br>тести           |

|       |                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                             |
|-------|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|       | .                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• відмінність дискурсу від тексту;</li> <li>• категорію інтерактивності (телеологічності) дискурсу;</li> <li>• категорію континууму та антропоцентричності;</li> <li>• категорію інформативності.</li> <li>• фактуальну та змістовно-концептуальну інформацію в дискурсі;</li> <li>• категорію оцінки.</li> <li>• види оцінок.</li> </ul> <p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• стратегії вибору релевантного типу/виду мовленнєвого акту;</li> <li>• типи дискурсу;</li> <li>• засоби вираження основних антропоцентрів дискурсу;</li> <li>• прагматичну зв'язність елементів дискурсу.</li> </ul> <p>Розрізняти:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• мовленнєвий акт.</li> <li>• локуцію, іллокуцію, перлокуцію;</li> <li>• текстово-дискурсивні категорії: цілісність, інформативність, дискретність, членованість, когерентність, континуум;</li> <li>• експліцитні та імпліцитні засоби вираження концептуальної інформації.</li> </ul> |                             |
| 2 / 2 | <b>6. Соціолінгвістичні аспекти діалогічної взаємодії в дискурсі</b> | <p>Знати і розрізняти:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• стратегію і тактику спілкування;</li> <li>• маніпулювання та актуалізація у спілкуванні;</li> <li>• конгруентність;</li> <li>• рефреймінг;</li> <li>• полеміку у спілкуванні;</li> <li>• техніку аргументації;</li> <li>• конфліктні ситуації та методи їх розв'язання;</li> <li>• механізми взаєморозуміння у спілкуванні.</li> </ul> <p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• теорію лінгвістичної ввічливості</li> <li>• стратегії збереження обличчя мовця і адресата: прийнятності сказаного, мінімізації фактору нав'язування, врахування соціальної дистанції між мовцем і адресатом, соціального статусу мовця і адресата, контактної зони під час спілкування.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                          | Проблемні завдання, питання |
| 2 / 2 | <b>7. Висловлювання як одиниця мовленнєвої поведінки і контекст</b>  | <p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• вербальний і ситуативний контекст.</li> <li>• стратегії використання фактору контексту для розуміння змісту, закладеного мовцем у висловлювання.</li> <li>• лексичні і фразеологічні конфліктогени.</li> <li>• морфологічні засоби конфліктного спілкування.</li> <li>• конфліктогенні комунікативні одиниці.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Проблемні завдання, питання |
| 2 / 2 | <b>8. Комунікативні</b>                                              | Знати                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | кейси                       |

|       |                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                  |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
|       | <b>стратегії і тактики різних типів дискурсу</b>                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• типи стратегій;</li> <li>• логічні та психологічні тактики</li> <li>• основні стратегії ввічливості Д. Ліча. девіації;</li> <li>• стратегії негативної та позитивної ввічливості П. Браун і С. Левінзона. девіації;</li> <li>• теорію релевантності;</li> <li>• вербальні/невербальні, кодовані/некодовані остенсивні (помітні для адресата) стимули;</li> <li>• стратегії використання означених стимулів для передачі наміру мовця.</li> <li>• принцип кооперації Г. П. Грайса.</li> </ul> <p>Розуміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• максимум кількості.</li> <li>• максимум якості.</li> <li>• максимум релевантності.</li> <li>• максимум способу (манери) мовленнєвої поведінки.</li> <li>• конфлікт максимум.</li> </ul> |                                  |
| 2 / 2 | <b>9. Сутність та природа комунікативних девіацій</b>                               | <p>Розуміти</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• поняття комунікативної невдачі.</li> <li>• комунікативний саботаж.</li> </ul> <p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• типологію комунікативних девіацій.</li> <li>• причини комунікативних невдач з огляду порушення параметрів комунікативної ситуації (за Д.Хаймсом)</li> <li>• ознаки і причини неуспішної мовної комунікації.</li> <li>• типологію комунікативних невдач.</li> <li>• правила спілкування.</li> <li>• способи нейтралізації та запобігання конфліктній комунікації.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                               | Питання, тести                   |
| 2 / 2 | <b>10. Комунікаційні технології. психологічні аспекти комунікаційних технологій</b> | <p>Знати і розуміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• поняття технології.</li> <li>• соціальні технології.</li> <li>• символічна організація комунікації.</li> <li>• візуальна організація комунікативного простору.</li> <li>• подієва організація та івенто-менеджмент.</li> <li>• міфологічна організація.</li> <li>• комунікативна організація.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Проблемні завдання, тести, кейси |
| 2/2   | <b>11. Технологія підготовки та проведення переговорів</b>                          | <p>Знати і розуміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• зміст поняття «переговори».</li> <li>• структуру переговорів.</li> <li>• етапи підготовки і проведення переговорів.</li> <li>• правила проведення успішних переговорів.</li> <li>• характеристику стилів переговорів: позиційний торг та гарвардська модель.</li> <li>• організацію і проведення процесу переговорів.</li> <li>• підготовку сторін до переговорів (місце</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Проблемні завдання, тести, кейси |

|     |                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                             |
|-----|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|     |                                                                         | <p>проведення та облаштування).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• процес переговорів.</li> <li>• експертну консультація.</li> <li>• технічні прийоми, які використовуються під час ведення переговорів: перефразування, техніка «так-ні», уточнення, вербалізація, резюмування, «Я-висловлення», прийом «Відходу», прийом «Вичікування», прийом «Затягування», прийом «Висування вимог в останню хвилину», прийом «Подвійне тлумачення», техніка взаємодії щодо ідентифікації типу людей тощо.</li> <li>• прийоми тиску у переговорах.</li> <li>• особливості ведення переговорів у конфліктних ситуаціях професійної діяльності.</li> </ul> |                             |
| 2/2 | <b>12. Комунікативні технології пропаганди</b>                          | <p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• пропагандистські комунікації: поняття, структуру, функції.</li> <li>• моделі сучасної пропаганди.</li> <li>• пропагандистський аналіз.</li> <li>• технології і методи пропаганди.</li> <li>• пропагандистські кампанії (промивання мізків).</li> <li>• техніки нейролінгвістичного програмування.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Презентації                 |
| 2/2 | <b>13. Технології інформаційних війн</b>                                | <p>Знати і розуміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• психологічні операції в конфліктах другої пол. XX ст.</li> <li>• «Холодну війну» як подальший розвиток концепції психологічної війни.</li> <li>• інформаційні війни як війни інформаційної епохи.</li> <li>• форми та способи ведення інформаційної боротьби.</li> <li>• психологічну і кібернетичну війни як складові інформаційної війни.</li> <li>• інформаційну зброю і технології її використання.</li> </ul> <p>об'єкти впливу і класифікація спеціальних інформаційних операцій.</p>                                                                                           | Проблемні завдання, питання |
| 2/2 | <b>14. Комунікативні технології конструювання реальності (медіація)</b> | <p>Розуміти і розмежовувати</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Повсякденність як об'єкт комунікативних технологій.</li> <li>• Проблема конструювання повсякденності.</li> <li>• Повсякденність в культурі постмодернізму.</li> <li>• Технології повсякдення.</li> <li>• Конструювання новин.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Групові проекти             |

## **ЛІТЕРАТУРА**

1. Бацевич Ф.С. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2010. 240 с.

2. Белова А. Д. Комунікативні стратегії і тактики: проблеми систематики. Мовні і концептуальні картини світу: зб. наук. пр. К.: КНУ ім. Т. Шевченка, 2004. С.11-16.
3. Зражевська Н.І. Комунікаційні технології: лекції. Черкаси: Брама-Україна, 2010. 224 с.
4. Єщенко Т.А. Лінгвістичний аналіз тексту: Навчальний посібник. К.: ВЦ "Академія", 2009. 264 с. (АЛЬМА-МАТЕР).
5. Коч Н. В. Основи теорії комунікації. Миколаїв: Іліон, 2014. 268с. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб./ О.А. Семенюк, В.Ю. Паращук. К.: ВЦ «Академія», 2010. 240с.
6. Мілютіна К. Л., Максимов М. В. Психологія міжкультурної комунікації. К., 2014. С.5-14. URL: [http://www.uaped.com/files/psychology\\_verstka\\_small-1.pdf](http://www.uaped.com/files/psychology_verstka_small-1.pdf).
7. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб./ О.А. Семенюк, В.Ю. Паращук. К.: ВЦ «Академія», 2010. 240с.
8. Потапенко О.І. Лінгвоконцептологія. К., 2010. 336 с.
9. Почепцов Г.Г. Коммуникационные технологии XX века. К.: Ваклер, 2001. 352 с.
10. Почепцов Г. Г. Коммуникативные технологии двадцатого века: монографія. К.: Ваклер, 2002. 352 с.
11. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: напрями та проблеми: Підручник. Полтава: Довкілля. К, 2008. 712с.
12. Сусов И. П. Лингвистическая прагматика : монографія. Вінниця : Нова Книга, 2009. 272 с.
13. Сучасна медіа культура: контент, концепції, перспективи (українсько-польський досвід) / колективна монографія: [Й. Лось, С. Гавронський, Т. Лильо, М. Уліта та ін.]; Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2012. 393 с.
14. Чічановський А. А., Старіш О. Г. Інформаційні процеси в структурі світових комунікаційних систем: Підручник. Київ: Грамота, 2010. 568 с.
15. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2010. 312с.
16. Mahadevan, Jasmin. A Very Short, Fairly Interesting and Reasonably Cheap Book About Cross-Cultural Management. SAGE Publications, 2017.
17. Wallwork Adrian, Meetings, Negotiations, and Socializing: A Guide to Professional English. New York: Springer Science+Business Media, 2014. 177 p.

## **ПОЛІТИКА КУРСУ**

- Середовище в аудиторії є дружнім, доброзичливим, комфортним, творчим, відкритим до конструктивної критики, спрямованим на самовдосконалення особистості.
- Курс передбачає як індивідуальну роботу, так і роботу в команді.
- Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані в зазначений термін.
- Якщо студент відсутній на занятті з поважної причини, він/вона презентують виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- Під час роботи над проектом не допустимо порушення академічної доброчесності.
- Презентації та виступи мають бути авторськими, оригінальними.

## **ОЦІНЮВАННЯ**

Остаточну оцінку за курс розраховують таким чином:

| <b>Види оцінювання</b>                               | <b>% від остаточної оцінки</b> |
|------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Опитування під час занять – усно                     | 15                             |
| Модуль 1 (теми 1–7) – тестування                     | 25                             |
| Модуль 2 (теми 8–14) – індивідуальна письмова робота | 25                             |
| Модуль 3 – індивідуальний творчий проєкт             | 35                             |

Шкала оцінювання студентів:

| <b>ECTS</b> | <b>Бали</b> | <b>Зміст</b>                                   |
|-------------|-------------|------------------------------------------------|
| A           | 90–100      | відмінно                                       |
| B           | 85–89       | дуже добре                                     |
| C           | 75–84       | добре                                          |
| D           | 65–74       | задовільно                                     |
| E           | 60–64       | достатньо                                      |
| FX          | 35–59       | незадовільно з можливістю повторного складання |
| F           | 1–34        | незадовільно з обов’язковим повторним курсом   |