

**Кафедра французької філології**

**“ЗАТВЕРДЖУЮ”**

В.о. декана  
факультету іноземних мов  
доц. Бораковський Л.А.

23 червня 2020 року

**ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ДИСКУСІЇ**

спеціальності **035 Філологія**

спеціалізації **035.055 Романські мови та літератури (переклад включно), перша - французька**

освітньої-професійної програми **Французька та англійська мови і літератури**

факультету **іноземних мов**

Форма Навчання	Курс	Семестр	Кредитів ECTS	Загальний обсяг (год.)	Всього аудит. (год.)	у тому числі (год.):			Самостійна робота (год.)	Контрольні (модульні) роботи (шт.)	Розрахунково-графічні роботи (шт.)	Курсові проекти (роботи), (шт.)	Залік (сем.)	Екзамен (сем.)
						Лекції	Лабораторні	Практичні						
Денна	2	3	3	90	32	16	-	16	58	-	-	-	3	-
Заочна	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Екстернат	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

2020 – 2021 навчальний рік

Програма навчальної дисципліни **Комунікативні стратегії ведення дискусії** для студентів освітньо-професійної програми **Французька та англійська мови і літератури**

Розробники: доц. Ярошко-Кушнір Н.С.

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри **французької філології**

Протокол від 22 червня 2020 року № 10

В. о. завідувача кафедри французької філології

\_\_\_\_\_ (доц. Піскозуб З.Ф.)

Ухвалено Вченою радою факультету іноземних мов

Протокол від 23 червня 2020 року № 10

© \_\_\_\_\_, 2020 рік  
© \_\_\_\_\_, 2020 рік

## 1. РІВЕНЬ СФОРМОВАНOSTІ ВМІНЬ ТА ЗНАНЬ

Шифр умінь та змістових модулів	Зміст умінь, що забезпечується
<b>Змістовий модуль 1. «Комунікативні стратегії як базові поняття комунікативної лінгвістики»</b>	<p><b>Тема 1.</b> «Ключові поняття комунікативної лінгвістики»:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Знання теоретичних понять «стратегія», «комунікація», «дискусія», «кооперативні та некооперативні стратегії», «структура комунікативної стратегії»</li> <li>- Засвоєння принципів побудови стратегії самопрезентації, пояснення, пропозиції. Виконання практичних вправ.</li> <li>- Оволодіння лексико-граматичними засобами реалізації комунікативних стратегій самопрезентації, пояснення, пропозиції: логічні зв'язки, теперішній умовний час, суб'єктив.</li> </ul>
	<p><b>Тема 2.</b> «Принцип кооперативності та комунікативні постулати»:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Знання теоретичних понять «принципу кооперативності», «максим / постулатів комунікації», «аргументації», «enchaînement», основних досягнень Оксфордської школи логічної семантики.</li> <li>- Засвоєння принципів побудови та структурних частин аргументації.</li> <li>- Виконання практичних вправ з аналізу структури аргументації у виступах сторін дискусії (друковані джерела та аудіозаписи).</li> <li>- Оволодіння лексико-граматичними засобами реалізації комунікативної стратегії аргументації: слова-зв'язки групи «Structuration chronologique et l'expression de la duree», «L'expression de la cause et de la conséquence, du but», «L'expression de l'opposition, de la concession et de la comparaison».</li> </ul>
<b>Змістовий модуль 2. «Особливості реалізації комунікації»</b>	<p><b>Тема 3.</b> «Теорія чемності у комунікації («Politeness theory»)»:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Знання теоретичних понять «основні засади теорії чемності» (сформульовані Пенелопоєю Браун та Стефаном Левінсоном), «обличчя» («face»), «позитивна чемність», «негативна чемність», «мотивація».</li> <li>- Засвоєння правил самопрезентації у комунікативній ситуації співбесіди, аналіз структури мотиваційного листа.</li> <li>- Виконання практичних вправ у формі усних рольових ігор у комунікативній ситуації співбесіди.</li> </ul>
	<p><b>Тема 4.</b> «Комунікативні стратегії рекламного дискурсу та комунікативні перешкоди»:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Знання теоретичних понять «маніпуляція / маніпулятивні стратегії», «соціальна реклама / комерційна реклама», «комунікативні перешкоди», «комунікативний шум».</li> <li>- Вивчення методів прагматичного впливу на споживача у аспекті стратегії емотивності, діалогізму та автентичності.</li> <li>- Виконання практичних вправ з аналізу рекламних текстів, комунікативних ситуацій для діагностування та виправлення комунікативних перешкод.</li> </ul>

## 2.ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ ДИСЦИПЛІНИ

Шифр змістового модуля	Назва змістового модуля	Кількість аудиторних годин
	Змістовий модуль 1. «Комунікативні стратегії як базові поняття комунікативної лінгвістики»	16
	Змістовий модуль 2. «Особливості реалізації комунікації»	16

2.5. Самостійна робота студента: самостійне опрацювання окремих тем згідно з навчально-тематичним планом; написання рефератів; підготовка до практичних занять.

### 3. ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНИХ ПІДРУЧНИКІВ, МЕТОДИЧНИХ ТА ДИДАКТИЧНИХ МАТЕРІАЛІВ Методичне забезпечення

1. Семестрові плани практичних занять.

#### Рекомендована література

1. Селіванова О.О. Лінгвістична енциклопедія / О.О. Селіванова. – Полтава : Довкілля-К, 2011. – 844 с.
2. Maingueneau D. Nouvelles tendances en analyse du discours / D. Maingueneau. – Paris : Hachette, 1987. – 143 p.
3. Sarfati G.-É. Éléments d'analyse du discours / G.-É. Sarfati. – Paris : Armand Colin, 2005. – 127 p.
4. Ярошко Н.С. Лінгвопрагматика франкомовного жіночого дискурсу (на матеріалі художніх творів 60-х-90-х років ХХ століття): дисертація / Н.С. Ярошко. – Київ, 2014. – 284 с.

#### Інформаційні ресурси

1. <http://www.linguistes.com/phrase/enonces.html>
2. <http://www.linguistes.com/langue/intro.htm>

## 4. КРИТЕРІЇ УСПІШНОСТІ

Поточне оцінювання всіх видів навчальної діяльності студента здійснюється в національній 4-бальній системі ("5", "4", "3", "2"). Критерії такого оцінювання подані в таблиці далі (1 – № п/п; 2 – види навчальної діяльності; 3 – оцінка; 4 – критерії оцінки).

1	2	3	4
1.	Аудиторна робота	5	Рецептивні види мовленнєвої діяльності (аудіювання і читання): рівень розуміння мовлення – 90-100%. Продуктивні види мовленнєвої діяльності (говоріння та письмо): повна відповідність висловлювання теми; логічна побудова мовлення; та розкриття теми; вживаність різноманітних мовних засобів, відповідність обсягу висловлювання вимогам програми. Переклад: адекватний усний та письмовий переклад

			на рівні речення і тексту. Володіння фонетичним, лексичним і граматичним матеріалом курсу в повному обсязі (90-100%).
		4	Рецептивні види мовленнєвої діяльності (аудіювання і читання): рівень розуміння мовлення – 75-89%. Продуктивні види мовленнєвої діяльності (говоріння та письмо): повна відповідність висловлювання темі; логічна побудова мовлення; та розкриття теми; вживаність різноманітних мовних засобів, дещо менший обсяг висловлювання. Переклад: адекватний усний та письмовий переклад на рівні речення і тексту. Володіння фонетичним, лексичним і граматичним матеріалом курсу в повному обсязі 75-89%; наявність мовних помилок (3-5 на 1,5-2 ст. у писемному та 3-5 в усному мовленні).
		3	Рецептивні види мовленнєвої діяльності (аудіювання і читання): рівень розуміння мовлення – 50-74%. Продуктивні види мовленнєвої діяльності (говоріння та письмо): відповідність висловлювання темі та логічна побудова висловлювання, але неповне розкриття теми й вживаність одноманітних мовних засобів, мінімально достатній обсяг висловлювання вимогам програми. Темп мовлення та швидкість реакцій сповільнені. Переклад: некоректне вживання лексико-граматичних і фонетичних одиниць та структур, неповна відповідність змісту вихідного тексту і його перекладу. Володіння фонетичним, лексичним і граматичним матеріалом курсу в повному обсязі 50-74%; наявність мовних помилок.
		2	Рецептивні види мовленнєвої діяльності (аудіювання і читання): рівень розуміння мовлення – нижче 50%. Продуктивні види мовленнєвої діяльності (говоріння та письмо): неповна відповідність висловлювання темі; відсутність логічності в побудові мовлення; нерозкриття теми; обмеженість уживаності мовних засобів, обсяг висловлювання недостатній. Переклад: неадекватність перекладу й невідповідність вихідного тексту і його перекладу. Темп мовлення та швидкість реакції сповільнені. Володіння фонетичним, лексичним і граматичним матеріалом курсу в обсязі нижче 50%; наявність значної кількості мовних помилок.
2.	Самостійна робота студента	5	90-100% виконаних робіт
		4	75-89% виконаних робіт
		3	50-74% виконаних робіт
		2	Менше 50% виконаних робіт
3	Модульна контрольна робота	5	90-100% виконання усіх розділів модульної контрольної роботи
		4	75-89% виконання усіх розділів модульної контрольної роботи
		3	50-74% виконання усіх розділів модульної контрольної роботи
		2	Менше 50% виконання усіх розділів модульної контрольної роботи

## 5. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

### Шкала оцінювання: Університету, національна та ECTS

Оцінка в балах	Оцінка ECTS	Визначення	За національною шкалою	
			Екзаменаційна оцінка, оцінка з диференційованого заліку	Залік
90 – 100	A	Відмінно	Відмінно	Зараховано
81-89	B	Дуже добре	Добре	
71-80	C	Добре		
61-70	D	Задовільно	Задовільно	
51-60	E	Достатньо		
0-50	FX	Незадовільно	Незадовільно	Незараховано
0	F	Незадовільно		

Оцінювання знань студента здійснюється за 100-бальною шкалою (для екзаменів і заліків).

- максимальна кількість балів при оцінюванні знань студентів з дисципліни, яка завершується екзаменом, становить за поточну успішність 50 балів, на екзамені – 50 балів;

- при оформленні документів за екзаменаційну сесію використовується таблиця відповідності оцінювання знань студентів за різними системами.

#### Перелік питань на залік

1. Qu'est-ce qu'une stratégie communicationnelle? Quelle est sa structure, ses types et ses objectifs ?
2. Que lest le contenu de quatre maxims conversationnelles de H.-P. Grice ?
3. A quel type appartient la stratégie de l'autoprésentation? Quels sont ses objectifs ?
4. A quel type appartient la stratégie de la proposition? Quels sont ses objectifs ?
5. Quelles sont les parties structurelles de l'argumentation ? Précisez leurs fonctions.
6. D'après quels principes le message explicatif peut-il être construit ?
7. Énumérez et mettez en contexte les connecteurs logiques de « Structuration chronologique et l'expression de la duree ».
8. Énumérez et mettez en contexte les connecteurs logiques de « L'expression de la cause et de la conséquence, du but ».
9. Énumérez et mettez en contexte les connecteurs logiques de « L'expression de l'opposition, de la concession et de la comparaison ».
10. Le contenu de la théorie de la politesse.
11. La notion de la «face», de la «politesse positive / négative».
12. Quelle est la nature des strategies communicationnelles de manipulation.

13. Qu'est-ce que c'est que le «bruit communicationnel» et les «obstacles communicationnel»?
14. Formulez le principe de la coopération en communication.
15. Quels sont les moyens de l'influence pragmatique sur le lecteur dans la publicité?