

Львівський національний університет імені Івана Франка

(повна назва вищого навчального закладу)

Кафедра французької філології

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Голова Вченої ради

факультету іноземних мов

доц. Юлія В. Т.

“29” серпня 2017 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ДИСКУСІЇ

(шифр і назва навчальної дисципліни)

галузі знань	03 Гуманітарні науки (шифр і назва галузі знань)
спеціальності	035 Філологія (шифр і назва спеціальності)
спеціалізації	Романські мови та літератури (переклад включно) (шифр і назва спеціалізації)
освітньо-професійної програми	Французька мова та література
факультету	іноземних мов (назва факультету)

Кредитно-модульна система
організації навчального процесу

2017-2018

КОМУНІКАТИВНІ СТРАТЕГІЇ ВЕДЕННЯ ДИСКУСІЇ

Робоча програма навчальної дисципліни складена на основі освітньо-професійної програми “Французька мова та література”, 2016 року.

Розробники: доц. Ярошко Н.С.

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри французької філології
Протокол № 1 від “28” серпня 2017 року.

Завідувач кафедри французької філології

(підпис) (прізвище та ініціали)

“28” серпня 2017 р.

Затверджено рішенням Вченої ради факультету іноземних мов
Протокол № 1 від “29” серпня 2017 р.

© доц. Ярошко Н.С., 2017

1. Опис навчальної дисципліни «Комунікативні стратегії ведення дискусії»

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3 в 3 семестрі	Галузь знань: <u>03 Гуманітарні науки</u> (шифр, назва)	За вибором студента	
Модулів – 2	Спеціальність: <u>035 Філологія</u>	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2	Спеціалізація: 035.05 Романські мови та літератури (переклад включно)	2-й	-
Курсова робота -		Семестр	
Загальна кількість годин – 90 год.		3-й	-
		Лекції	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 год. в 3 семестрі, самостійної роботи студента 3,5 год. в 3 семестрі	Освітньо-кваліфікаційний рівень: «бакалавр»	16 год.	-
		Практичні, семінарські	
		16 год.	-
		Контрольні(модульні) роботи	
		2	-
		Самостійна робота	
		58 год.	
		ІНДЗ:	
Вид контролю: Модульні контрольні роботи, залік			

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: навчальний курс «Комунікативні стратегії ведення дискусії» спрямований на те, щоб ознайомити студентів з базовими поняттями комунікативної лінгвістики, лінгвопрагматики, теорії кооперативності та теорії чемності.

Практичні завдання, які входять до програми курсу, формують у студентів вміння правильно будувати пропозицію, згоду, відмову, пояснення, аргументації та ін. Ці комунікативні вміння є невід’ємними для складання усної частини міжнародного іспиту зі знання французької мови DELF рівня B1-B2.

Лінгвістичне наповнення курсу зосереджується навколо модально-структурних засобів мови, а саме: використання умовного способу, суб’єктивних конструкцій для вираження волі та емоцій, використання логічних зв’язок (причини, наслідку, протиставлення, поступки, мети та ін.).

Завдання:

1. Ознайомити студентів з ключовими поняттями комунікативної лінгвістики та прагмалінгвістики.

2. Ознайомити зі структурними та змістовими принципами побудови пояснення, пропозиції, аргументації, компліменту та ін.
3. Забезпечити виконання практичних вправ з побудови різних елементів дискусії.
4. Підвищити рівень мовної компетенції усного висловлення.

В результаті вивчення даного курсу студент повинен

знати:

- логічні зв'язки причини, наслідку, мети, поступки, порівняння та ін.
- структуру пояснення, пропозиції, аргументації, компліменту та ін.
- визначення ключових понять комунікативної лінгвістики та прагмалінгвістики.
- правильно формувати та вживати умовний спосіб дієслів та субжонктив.

вміти:

- правильно формулювати пояснення, пропозиції, аргументації, компліменту та ін.
- грамотно представляти свою точку зору у дискусії.
- застосовувати лексико-граматичні засоби зв'язності дискусії.
- аналізувати структуру аргументативних текстів.
- реалізувати зв'язне монологічне повідомлення на задану дискусійну тематику.

3. Програма навчальної дисципліни

3 семестр

Змістовий модуль 1. «Комунікативні стратегії як базові поняття комунікативної лінгвістики»

Тема 1. «Ключові поняття комунікативної лінгвістики»:

1. Вивчення теоретичних понять «стратегія», «комунікація», «дискусія», «кооперативні та некооперативні стратегії», «структура комунікативної стратегії»
2. Засвоєння принципів побудови стратегії *самопрезентації, пояснення, пропозиції*. Виконання практичних вправ.
3. Оволодіння лексико-граматичними засобами реалізації комунікативних стратегій *самопрезентації, пояснення, пропозиції*: логічні зв'язки, теперішній умовний час, субжонктив.

Тема 2. «Принцип кооперативності та комунікативні постулати»:

1. Вивчення теоретичних понять «принципу кооперативності», «максим / постулатів комунікації», «аргументації», «*enchaînement*», основних досягнень Оксфордської школи логічної семантики.
2. Засвоєння принципів побудови та структурних частин аргументації.
3. Виконання практичних вправ з аналізу структури аргументації у виступах сторін дискусії (друковані джерела та аудіозаписи).

4. 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».

Змістовий модуль 2. «Особливості реалізації комунікації»

Тема 3. «Теорія чемності у комунікації («Politeness theory»)»:

1. Вивчення теоретичних понять «основні засади теорії чемності» (сформульовані Пенелопою Браун та Стефаном Левінсоном), «обличчя» («face»), «позитивна чемність», «негативна чемність», «мотивація».
2. Засвоєння правил самопрезентації у комунікативній ситуації співбесіди, аналіз структури мотиваційного листа.
3. Виконання практичних вправ у формі усних рольових ігор у комунікативній ситуації співбесіди.

Тема 4. «Комунікативні стратегії рекламного дискурсу та комунікативні перешкоди»:

1. Вивчення теоретичних понять «маніпуляція / маніпулятивні стратегії», «соціальна реклама / комерційна реклама», «комунікативні перешкоди», «комунікативний шум».
2. Вивчення методів прагматичного впливу на споживача у аспекті стратегії емотивності, діалогізму та автентичності.
3. Виконання практичних вправ з аналізу рекламних текстів, комунікативних ситуацій для діагностування та виправлення комунікативних перешкод.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	Денна форма						Заочна форма					
	Усього	у тому числі					Усього	у тому числі				
л		п	лаб	ін д	ср	л		п	лаб	ін д	ср	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
3 семестр												
Змістовий модуль 1. «Комунікативні стратегії як базові поняття комунікативної лінгвістики»												
Тема 1. «Ключові поняття комунікативної лінгвістики»	22	4	4	0	0	14						
Тема 2. «Принцип	23	4	4	0	0	15						

кооперативності та комунікативні постулати»													
Разом – зм. модуль 1	45	8	8	0	0	29							
Змістовий модуль 2. «Особливості реалізації комунікації»													
Тема 3. «Теорія чемності у комунікації («Politeness theory»)»	23	4	4	0	0	15							
Тема 4. «Комунікативні стратегії рекламного дискурсу та комунікативні перешкоди»	22	4	4	0	0	14							
Разом – зм. модуль 2	45	8	8	0	0	29							
Разом – 3 семестр	90	16	16	0	0	58							
Усього годин	90	16	16	0	0	58							

5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
3 семестр		
1	Ключові поняття комунікативної лінгвістики. Кооперативні стратегії та їх засадничі принципи	2
2	Стратегія пропозиції як кооперативна стратегія. Стратегія пояснення як кооперативна стратегія.	2
3	Принцип кооперації та комунікативні постулати. Стратегія аргументації як кооперативна стратегія.	2
4	Визначення терміну "enchainement" та його ролі у зв'язності аргументації. Слова-зв'язки групи «L'expression de la cause et de la consequence, du but».	2
5	Слова-зв'язки групи «L'expression de l'opposition, de la concession et de la comparaison». Теорія чемності у комунікації («Politeness theory»).	2
6	Стратегія самопрезентації у контексті теорії чемності. Мета і завдання мотиваційного листа.	2
7	Комунікативні стратегії рекламного дискурсу та комунікативні перешкоди. Реклама як комунікативне явище.	2
8	Поняття комунікативних перешкод. Підведення підсумків спецкурсу.	2
	ВСЬОГО	16

6. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
3 семестр		
1	Ключові поняття комунікативної лінгвістики	3
2	Кооперативні стратегії та їх засадничі принципи	4
3	Стратегія пропозиції як кооперативна стратегія	4
4	Стратегія пояснення як кооперативна стратегія	4
5	Принцип кооперації та комунікативні постулати	4
6	Стратегія аргументації як кооперативна стратегія	4
7	Визначення терміну "enchainement" та його ролі у зв'язності аргументації	3
8	Слова-зв'язки групи «L'expression de la cause et de la consequence, du but»	4
9	Слова-зв'язки групи «L'expression de l'opposition, de la concession et de la comparaison»	4
10	Теорія чемності у комунікації («Politeness theory»)	3
11	Стратегія самопрезентації у контексті теорії чемності	4
12	Мета і завдання мотиваційного листа	4
13	Комунікативні стратегії рекламного дискурсу та комунікативні перешкоди	3
14	Реклама як комунікативне явище	3
15	Поняття комунікативних перешкод	3
16	Підведення підсумків спецкурсу	4
ВСЬОГО		58

7. Методи контролю

Контроль виконання навчального плану проводиться методом модульного тестування, оцінювання реферативних робіт, виступів на практичних заняттях та усної відповіді на заліку за 100 бальною шкалою у семестрі.

8. Розподіл балів, що присвоюється студентам

Приклад розподілу балів, які отримують студенти

Розподілу балів, які отримують студенти (для заліку) – 3 семестр

Поточне тестування та самостійна робота				Підсумковий тест (екзамен)	Сума
Змістовий модуль 1		Змістовий модуль 2		50	100
T1	T2	T3	T4		
15	15	10	10		

T1, T2 ... – теми змістових модулів

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.

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

Протягом семестру проводиться не менше двох модулів або колоквиумів чи контрольних робіт або інших видів контролю. Максимальна кількість балів, яка встановлюється для цих видів контролю, а також відповідність оцінок FX та F у шкалі ECTS, у балах та національній шкалі визначається Вченими радами факультетів або кафедрами, які забезпечують викладання відповідних дисциплін.

9. Методичне забезпечення

1. Семестрові плани практичних занять.

10. 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.

11. Інформаційні ресурси

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

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 stratégies 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?