



# СИЛАБУС ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

## ІМІДЖЕОЛОГІЯ, РИТОРИКА ТА ЕФЕКТИВНА КОМУНІКАЦІЯ

|                  |             |                           |                                                                              |
|------------------|-------------|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| спеціальність    | не обмежено | обов'язковість дисципліни | вибіркова                                                                    |
| освітня програма | не обмежено | факультет                 | Факультет менеджменту, адміністрування та права                              |
| освітній рівень  | не обмежено | кафедра                   | ЮНЕСКО «Філософія людського спілкування» та соціально-гуманітарних дисциплін |

### ВИКЛАДАЧ

#### Приходько Тамара Миколаївна



**Вища освіта – спеціальність бібліотекознавство і бібліографія**

**Науковий ступень – кандидат історичних наук 07.00.07 – історія науки й техніки.**

**Вчене звання – доцент кафедри філософії та суспільних наук.**

**Досвід роботи – більше 12 років**

**Показники професійної активності з тематики курсу:**

- Авторка навчального посібника та більше 10 методичних вказівок для теоретичних і семінарських занять з курсу іміджеологія, риторика та ефективна комунікація;
- Міжнародний сертифікат №WK/4867 29.06.2018 з науково-педагогічного стажування «Організація дидактичного процесу, освітніх програм, інноваційних технологій та наукової роботи у Вищій школі бізнесу – Національному Луїзіанському університеті», 2018 рік, Новий Сонч, Республіка Польща в обсязі 3 кредитів (108 годин); Сертифікат мовної освіти TOEFLiBT на рівні B2 з англійської мови, 2018 рік; Свідоцтво ПК 01597987 \ 00869 – 17, Полтавський університет економіки і торгівлі. Міжгалузевий інститут підвищення кваліфікації та перепідготовки спеціалістів. Тема: новітні інноваційні технології у вищій школі, 06.11- 17.11.2017 р. Без відриву від виробництва (108 годин).
- Співавторка 5 тематичних публікацій;
- Учасниця наукових і методичних конференцій.

|         |                                |                  |                     |                       |        |
|---------|--------------------------------|------------------|---------------------|-----------------------|--------|
| телефон | +380668078684<br>+380670502766 | електронна пошта | tnpvvet2015@ukr.net | дистанційна підтримка | Moodle |
|---------|--------------------------------|------------------|---------------------|-----------------------|--------|

## ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНЮ КОМПОНЕНТУ (ДИСЦИПЛІНУ)

|                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Мета                                                | формування компетентностей щодо форм, методів і технологій іміджеології, риторики та комунікацій для конструювання бажаного іміджу, ефективної комунікативної взаємодії у професійному середовищі                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Формат                                              | лекції, семінарські заняття, самостійна робота, індивідуальні завдання, командна робота                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Деталізація результатів навчання і форм їх контролю | <p>– розуміння теоретико-методологічної базою іміджелогії, володіння навичками сучасного іміджмейкера та здатність створювати особистий імідж (ЗК8)/індивідуальні завдання;</p> <p>– знання законів риторики, вміння будувати публічні виступи різних видів відповідно до законів риторики(ЗК2, ЗК5, ЗК7, ЗК8)/індивідуальні практичні завдання;</p> <p>– здатність використовувати сучасні досягнення в комунікаційній сфері, застосовувати основні вербальні та невербальні методи спілкування для здійсненні ефективної професійної економічної та науково-освітньої діяльності (ЗК2, ЗК8, ЗК9)/ індивідуальні практичні завдання;</p> <p>- здатність виявляти комунікативні невдачі, аналізувати їх причини з метою пошуку шляхів подолання (ЗК2, ЗК5)/тренінг.</p> |
| Обсяг і форми контролю                              | 3 кредити ECTS (90 годин): 12 годин лекції, 18 годин семінарських;підсумковий контроль – диференційований залік                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Вимоги викладача                                    | засвоєння теоретичного матеріалу, виконання індивідуальних завдань, активність на семінарських заняттях, командна робота                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Умови зарахування                                   | вільне зарахування                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

## СТРУКТУРА ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ (ДИСЦИПЛІНИ)

|           |                                                      |                                 |                                                                                   |                   |                                                                                                                                                                                        |
|-----------|------------------------------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Лекція 1. | Імідж як феномен сучасного світу. Типізація іміджу.  | Семінарськ<br>кізаняття<br>СЗ 1 | Поняття «імідж» та його природа.                                                  | Самостійна робота | Типи іміджу.<br>Основні функції іміджу.<br>Імідж як міфологічний архетип. Маніпуляція та міфологізація в іміджмейкерстві                                                               |
| Лекція 2. | Іміджмейкерство та його особливості                  | СЗ 2                            | Іміджмейкинг та його цілі                                                         |                   |                                                                                                                                                                                        |
| Лекція 3. | Імідж як міфологічний архетип.                       | СЗ 3                            | Самопрезентація. Механізми створення позитивного іміджу у спілкуванні             |                   |                                                                                                                                                                                        |
| Лекція 4. | Специфіка публічного мовлення                        | СЗ 4                            | Стратегія і тактика публічного виступу                                            | Самостійна робота | Історичні витоки риторики.<br>Світовариторична спадщина<br>Спілкування як обмін інформацією і провідна навичка Soft Skills<br>Розвиток навичок ділового спілкування: постановка цілей, |
| Лекція 5. | Основні закони риторики                              | СЗ 5                            | Сучасне ділове спілкування(телефонна розмова, дискусія, диспут, полеміка, дебати) |                   |                                                                                                                                                                                        |
| Лекція 6. | Види і типи спілкування, форми і засоби комунікації. | СЗ 6                            | Міміка та жести в комунікації.                                                    |                   |                                                                                                                                                                                        |
| Лекція 7. | Основи ефективного спілкування.                      |                                 |                                                                                   |                   |                                                                                                                                                                                        |

|           |                                                                                   |      |                                      |  |                                                       |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------|------|--------------------------------------|--|-------------------------------------------------------|
| Лекція 8. | Комунікативні бар'єри і способи їх подолання, техніки зниження емоційної напруги. | СЗ 7 | Психологія групи та робота в команді |  | ведення переговорів, робота з різними типами клієнтів |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------|------|--------------------------------------|--|-------------------------------------------------------|

|            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Література | <p>1. Квіт С.М. Масові комунікації: підручник Київ :Видавничийдім «Києво-Могилянська академія» 2018. 352 с. URL: <a href="https://kvit.ukma.edu.ua/wpcontent/uploads/2019/02/Mass-Communications-2018.pdf">https://kvit.ukma.edu.ua/wpcontent/uploads/2019/02/Mass-Communications-2018.pdf</a></p> <p>2. Коструба Н. С. Ефективні комунікації як засіб досягнення професійних цілей // Соціально-психологічна компетентність персоналу в сфері публічного управління [Текст] : монографія / О. В. Лазорко, О. В. Кихтюк та ін. / за заг. ред. О. В. Лазорко, Т. В. Федотової. Луцьк : Вежа-Друк, 2020. С. 92-105.</p> <p>3. Луцьов О. Формування власного позитивного іміджу. Київ:Ін-т громад. суспільства, 2017. 70 с.</p> <p>4. Палеха Ю. І. Іміджологія: Навч. посіб. / За заг. ред.З. І. Тимошенко. Київ: Вид-во Європ. Ун-ту, 2015. 324 с.</p> <p>5. Онуфрієнко Г.С. Риторика. К.: Центр учбової літератури, 2008. 592 с.</p> <p>6. Холод О.М. Комунікаційні технології: підручник / О.М. Холод К.: Центр учбової літератури, 2013. — 272 с. URL: <a href="https://cul.com.ua/preview/komunik_tehmol.pdf">https://cul.com.ua/preview/komunik_tehmol.pdf</a>.</p> | Методичне забезпечення | <p>1. Приходько Т.М. Іміджеологія, риторика та ефективна комунікація: тексти лекцій. Х.: РВВ ХДЗВА, 2022. 106 с.</p> <p>2. Приходько Т.М. Іміджеологія, риторика та ефективна комунікація. Методичні рекомендації до проведення семінарських занять. Х.: РВВ ХДЗВА, 2022. 32 с.</p> <p>3. Приходько Т.М. Іміджеологія, риторика та ефективна комунікація. Методичні рекомендації для самостійного вивчення дисципліни. Х.: РВВ ХДЗВА, 2022. 28 с. Відеопрезентації до всіх тем.</p> |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

| СИСТЕМА              |                              | БАЛИ  | ДІЯЛЬНІСТЬ, ЩО ОЦІНЮЄТЬСЯ                                                                                   |
|----------------------|------------------------------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Підсумковий контроль | 100-бальна, національна ECTS | до 50 | 50% від підсумкової оцінки за навчальний курс (залік)                                                       |
| Поточний контроль    | 100-бальна накопичувальна    | до 50 | якість та активність роботи на лекційному занятті (участь у дискусії тощо)                                  |
|                      |                              |       | якість та активність роботи на практичному або семінарському занятті (виконання завдань, участь у дискусії) |
|                      |                              |       | якість виконання завдань у межах самостійної роботи                                                         |

**НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ ТА ДОБРОЧЕСНОСТІ**

Всі учасники освітнього процесу (в тому числі здобувачі освіти) повинні дотримуватися кодексу академічної доброчесності та вимог, які прописані у положенні «Про академічну доброчесність учасників освітнього процесу ДБТУ»: виявляти дисциплінованість, вихованість, поважати гідність один одного, проявляти доброзичливість, чесність, відповідальність.