

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.02.01 Техники коммуникаций современного лидера

Автор: ст. преподаватель, Л.В. Смехов

Код и наименование направления подготовки: 38.04.02 Менеджмент

Профиль: Деловое администрирование

Квалификация (степень) выпускника: Магистр

Форма обучения: очно-заочная, заочная

Цель освоения дисциплины:

Дисциплина обеспечивает овладение следующими компетенциями:

| Код компетенции | Наименование компетенции | Ключевые индикаторы компетенции |
|-----------------|--|---|
| УК - 4 | Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия | Организует и осуществляет коммуникативное взаимодействие в профессиональной и академической среде на русском и иностранном языках |
| ОПК ОС - 3 | Способен разрабатывать стратегии развития инновационных направлений деятельности организаций и трансформации их бизнес-моделей | Разрабатывает программу действий по освоению инновационных направлений деятельности организаций и трансформирует их бизнес-модели |

В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы :

| ОТФ/ТФ профессиональные действия | Код этапа освоения компетенции | Результаты обучения |
|---|--------------------------------|--|
| Управление процессами и проектами в организации | УК - 4 | на уровне знаний: - о базовых моделях и навыках эффективного презентатора - об определении, структуре и основных типах презентаций - о сильных и слабых сторонах своей презентационной модели |

| | | |
|---|------------|---|
| | | <p>на уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - подготовить презентацию на заданную тему в определенном контексте, с использованием различных вспомогательных средств - мотивировать аудиторию в соответствии со своими целями выбирать наиболее эффективные способы взаимодействия с другими людьми |
| | | <p>на уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - непосредственными приемами регулирования эмоционального состояния в процессе презентации |
| Коммуникационная деятельность в бизнесе | ОПК ОС - 3 | <p>на уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> классические и современные риторические приемы — особенности деловой коммуникативной культуры различных стран - принципы построения публичного вербального и невербального имиджа — способы открытого и скрытого воздействия на аудиторию — различные техники убеждения — методы вербальной и невербальной коммуникации |
| | | <p>на уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> — общаться с аудиторией на языке ее ценностей и понятий — предотвращать и преодолевать межличностные конфликты - подготавливать корректные и этически выверенные высказывания - создавать тексты выступлений на различную тематику в различных жанрах и убедительно презентовать их - вести импровизированный монолог и диалог, в том числе полемический - строить грамматически цельнооформленные, убедительные высказывания |

| | | |
|--|--|---|
| | | на уровне навыков: – навыками корректного общения с элементами «подстройки» под аудиторию иной культуры/происхождения – речевыми средствами, позволяющими вывести аудиторию за рамки их шаблонов и стереотипов - навыками быстрой реакции в случае – навыками преодоления собственных зажимов и страха перед выступлением – навыками анализа собеседника, аудитории с последующим выбором правильной тактики беседы для достижения наилучшего результата - контролем собственного голоса и речевых эмоций |
|--|--|---|

Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Оценка речевой ситуации. Типы аудиторий. Образ оратора.

Параметры речевой ситуации. Оратор, аудитория, тема речи. Типология аудиторий с учетом различных параметров. Образ оратора и его проявление в речи. Конструирование речевого имиджа.

Тема 2. Диалог. Конструктивный, деструктивный сценарий диалога. Диалектика, софистика, эристика

Диалектика, софистика, эристика. Этос и его воплощение в речи. Перевод деструктивной модели в конструктивную методом Эрика Берна. Выход из конфликта. Психологическое айкидо и его средства.

Тема 3. Техники убеждения.

Аргументация. Структура аргумента – силлогизм. Связь топики и аргументации. Построение техники убеждения в зависимости от параметров речевой ситуации.

Тема 4. Расположение. Композиция речи

Схема Дейла Карнеги, мотивационная последовательность, схема Энтони Джея, хрия Квинтилиана, хрия Ломоносова-Кошанского. Особенности различных схем, условия их использования.

Тема 5. Интонации, темп, громкость, эмоции и подтексты.

Типы речевых эмоций. Локализация эмоций в структуре высказывания. Голосовое воздействие. Акцентирование, расстановка пауз, методы развития голоса.

Тема 6. Невербальная коммуникация.

Движения оратора во время речи, жесты, поза. Влияние невербальных средств на аудиторию. Методы невербального воздействия. Политические и бизнес-ораторы и их невербальные инструменты.

Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий лекционного типа:

Устные опросы, дискуссии.

-при проведении занятий семинарского типа:

Дискуссии, тестирование, различные упражнения и деловые игры

Зачет проводится с применением следующих методов (средств):

Письменное тестирование

Основная литература

1. Попова Т.Г. Риторика: учебное пособие Издательство "ФЛИНТА", 2015.
<https://e.lanbook.com/book/70391?>
2. Блох М.Я. Публичная речь и ее просодический строй [Электронный ресурс] / М.Я. Блох, Е.Л. Фрейдина. - М.: Прометей, 2011. Режим доступа: ЭБС "IPRbooks"
<http://www.iprbookshop.ru/8267>