专业课课程教学大纲模板

SJQU-QR-JW-033（A0）

**【沟通与交流】**

**【communication】**

一、基本信息

**课程代码：**【2030230】

**课程学分：**【2】

**面向专业：**【新闻学 传播学 新媒体 秘书学】

**课程性质：**专业必修课

**开课院系：**新闻传播学院秘书系

**使用教材：**

教材：《人际沟通与交流》张美云、吴海娟，清华大学出版社，2017年1月

参考数目：1、《沟通与交流》李颖娟、丁旭，清华大学出版社，2017年1月

2、《沟通技巧》王会勇，吉林大学出版社，2016年12月

3、《沟通说写教程》周金声、赵丽玲，人民出版社，2014年1月

**课程网站网址：**

<https://elearning.gench.edu.cn:8443/webapps/discussionboard/do/conference?toggle_mode=edit&action=list_forums&course_id=_18108_1&nav=discussion_board_entry&mode=cpview>

**先修课程：**【无】

二、课程简介

此处概述课程的研究对象及课程在专业中的作用与地位，使学生对该课程有一个总体了解。（300-400字）

现代社会人们之间的交际广度和频率度不断加大，人际沟通能力成为人们生活和工作的重要手段，社交的礼仪形象能有效地展现一个人的素养、学识、风度和魅力。《沟通与交流》即是一门训练学生口语交际能力和礼仪基础的课程，旨在通过本课程的教学和训练，使学生掌握口语交际的基本技巧和社交礼仪的基本知识，以适应未来工作、学习和生活的需要，并为人际沟通能力和社交礼仪的进一步提高奠定良好的基础。通过本课程的学习，使学生全面了解沟通交流的基本知识，熟悉相关沟通与交流的基础理论和基本技巧，并在掌握相关理论的基础上提高人际沟通与交流的能力，教学活动主要通过课堂讲授、音像教学、情景演示、学生课堂展示等形式进行，注重学生职业素质和沟通能力的培养。

三、选课建议

此处给出该课程的选课建议，例如适合专业、年级、学习基础要求等建议。

该课程适合秘书专业、新闻专业、传播专业、广告专业的一、二年级学生学习。

1. 课程与专业毕业要求的关联性

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 专业毕业要求 | | | 关联 |
| L011 | LO111 | 倾听他人的需求和诉求点。 | ● |
| L011 | L0112 | 应用书面或口头形式，阐释自己的观点，有效沟通。 | ● |
| L051 | L0511 | 在集体活动中能主动担任自己的角色，与其他成员密切合作，共同完成任务。 | ● |

备注：LO=learning outcomes（学习成果）

五、课程目标/课程预期学习成果（预期学习成果要可测量/能够证明）

专业能力写到毕业要求层级（二级编码），通用能力写到指标点层级（三级编码），如果是应用型本科试点专业全部写到指标点层级（三级编码）。在“课程目标（细化的预期学习成果）”这列要写清楚指标点（或者毕业要求）在本门课程里面的具体表现，撰写时以适当的行为动词引导。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **课程预期**  **学习成果** | **课程目标**  **（细化的预期学习成果）** | **教与学方式** | **评价方式** |
| 1 | LO111 | 倾听他人的需求和诉求点。 | 课堂讲授倾听的作用与课下学生开展活动 | 演讲活动  采访活动 |
| 2 | LO112 | 应用书面或口头形式，阐释自己的观点，有效沟通。 | 课堂讲授演讲的内容与学生课下准备后并在课上进行演讲展示。 | 实际沟通案例分析 |
| 3 | LO511 | 在集体活动中能主动担任自己的角色，与其他成员密切合作，共同完成任务。 | 项目任务 | 小组活动 |

六、课程内容

此处分单元列出教学的知识点和能力要求。知识点用布鲁姆认知能力的6种层次： (“**知道”、“理解”、“运用”、“分析”、“综合”、“评价”)**来表达对学生学习要求上的差异。能力要求必须选用合适的行为动词来表达。用文字说明教学的难点所在，**并标明每个单元的理论课时数和实践课时数。**

绪论：沟通与交流绪论

让学生知道这门课程的教学内容和教学计划，以及考核方式，了解这门课的要求。理解沟通与交流在人际交往中的重要作用，通过学习课程内容，能够运用所学习的知识，提高自己的沟通与交流的能力。

第一单元：沟通技巧

知道：倾听、反馈、赞美、批评、拒绝、提问、沟通中的障碍、非语言沟通、跨文化沟通、沟通礼仪。理解：有效的沟通技巧对于提高沟通效果的积极作用。分析：自己在日常生活中怎样运用了这些沟通技巧。综合：学习并了解有效的沟通技巧，运用并提高自己的沟通能力，这是本单元的难点。评价：反思自己运用有效沟通技巧的效果。

第二单元：日常沟通

知道：交友沟通与交流、与父母沟通与交流、与自己的沟通与交流、现代沟通与交流的方法和原则。理解：与不同的交往对象，运用不同的交流方式，要注意哪些原则和方法，才能有更好的沟通效果。运用：适合自己的方式方法，与人沟通与交流，收到更好的沟通效果。分析：怎样才是适合的沟通方式方法，怎样才能提高自己的沟通能力。 综合：与不同的交往对象进行沟通，恰当运用沟通技巧，有效自己提高沟通能力，这是本单元的难点。评价：客观评价自己在日常与人沟通中，效果怎样，如何提高自己的沟通能力。

第三单元：当众讲话的沟通与交流

知道：演讲、谈判、辩论的沟通与交流。按给出的主题或自选的主题准备材料，在限定的时间内进行演讲；演讲前的准备；演讲主题、选材和讲稿的设计；演讲开场、主体和结束以及演讲的语言技巧；谈判是一种最具挑战压力的沟通形式，是通过平等对话、接触来达到目标的过程。谈判是有关妥协，而非输赢的。妥协就是牺牲部分你想要的东西，一边与你的谈判对手达成双方都可以接受的协议。辩论是通过观点交锋展现思维与口才、学识与阅历的最佳平台。学习辩论的基础理论、环节拆解、类型分析的顺序，分别阐述了辩论的定义、基本态度、能力培养、组织方式，辩论中的立论、质询、反驳和总结，以及事实之辩、价值之辩、政策之辩和哲理之辩这四种最主要的辩论类型。理解：在日常与人沟通与交流中，往往要有当众讲话表达自己的思想与观点的时候，为了更好地清晰地表达自己，我们需要锻炼自己当众讲话的能力；运用：演讲、谈判、辩论的方法和技巧，进行有主题的当众讲话的训练。分析：自己在参与这些活动中表现情况，进一步提高自己当众讲话的能力。综合：演讲、谈判、辩论都是对学生的当众讲话能力的提高和锻炼，这也是对学生能力的一个挑战，也是本单元的难点。能够克服演讲恐惧，掌握讲稿的立意取材、结构设计和语言表达；能够在演讲中流畅、清晰地表达自己的思想；以及掌握演讲中的非言辞语言技巧和控场技巧。辩论，它指[彼此](https://baike.baidu.com/item/%E5%BD%BC%E6%AD%A4/81942" \t "https://baike.baidu.com/item/%E8%BE%A9%E8%AE%BA/_blank)用一定的理由来[说明](https://baike.baidu.com/item/%E8%AF%B4%E6%98%8E/39260" \t "https://baike.baidu.com/item/%E8%BE%A9%E8%AE%BA/_blank)自己对[事物](https://baike.baidu.com/item/%E4%BA%8B%E7%89%A9/1693084" \t "https://baike.baidu.com/item/%E8%BE%A9%E8%AE%BA/_blank)或问题的[见解](https://baike.baidu.com/item/%E8%A7%81%E8%A7%A3/1079985" \t "https://baike.baidu.com/item/%E8%BE%A9%E8%AE%BA/_blank)，揭露对方的[矛盾](https://baike.baidu.com/item/%E7%9F%9B%E7%9B%BE/9138469" \t "https://baike.baidu.com/item/%E8%BE%A9%E8%AE%BA/_blank)，以便最后得到[共同](https://baike.baidu.com/item/%E5%85%B1%E5%90%8C/33162" \t "https://baike.baidu.com/item/%E8%BE%A9%E8%AE%BA/_blank)的认识和[意见](https://baike.baidu.com/item/%E6%84%8F%E8%A7%81/39914" \t "https://baike.baidu.com/item/%E8%BE%A9%E8%AE%BA/_blank)；辩论旨在培养人的[思维能力](https://baike.baidu.com/item/%E6%80%9D%E7%BB%B4%E8%83%BD%E5%8A%9B/1859428" \t "https://baike.baidu.com/item/%E8%BE%A9%E8%AE%BA/_blank)。开阔学生思维，锻炼辩者的口头表达能力，查找资料的能力，搜索的能力，统筹分析的能力等。让辩者开动脑筋，从多方面去考虑问题，发散思维。加强辩论团体之间的默契、团结协助能力，增加[友谊](https://baike.baidu.com/item/%E5%8F%8B%E8%B0%8A/6171" \t "https://baike.baidu.com/item/%E8%BE%A9%E8%AE%BA/_blank)。“谈判是一种思维方式”。谈判学这门课所讲授的谈判概念、理论与技巧是每个人在生活、学习和工作中都应该具备的基本知识。最佳的谈判就是双方都非常满意的谈判——达成双赢协议，谈判双方在寻找对自己最大利益的方案的同时，也满足对方的最大利益的需要。生活中处处有谈判，如购物等，培养谈判的自觉性，习惯于以“双赢共胜”的思路来处理问题，使自己的生活更美好。评价：这一个单元的内容难度大，任务重，学生可以在这个活动中，认识到的能力和不足，以不断提高自己的沟通与表达的能力。

七、课内实验名称及基本要求（选填，适用于课内实验）

列出课程实验的名称、学时数、实验类型（演示型、验证型、设计型、综合型）及每个实验的内容简述。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 实验名称 | 主要内容 | 实验  时数 | 实验类型 | 备注 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

七、实践环节各阶段名称及基本要求（选填，适用于集中实践、实习、毕业设计等）

列出实践环节各阶段的名称、实践的天数或周数及每个阶段的内容简述。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 各阶段名称 | 实践主要内容 | 天数/周数 | 备注 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 总评构成（全X） | 评价方式 | 占比 |
| X1 | 平台学习与课堂表现 | 30% |
| X2 | 实际沟通案例分析 | 30% |
| X3 | 演讲活动 | 40% |

八、评价方式与成绩（必填项）

“1”一般为总结性评价, “X”为过程性评价，“X”的次数一般不少于3次，无论是“1”、还是“X”，都可以是纸笔测试，也可以是表现性评价。与能力本位相适应的课程评价方式，较少采用纸笔测试，较多采用表现性评价。

常用的评价方式有：课堂展示、口头报告、论文、日志、反思、调查报告、个人项目报告、小组项目报告、实验报告、读书报告、作品（选集）、口试、课堂小测验、期终闭卷考、期终开卷考、工作现场评估、自我评估、同辈评估等等。**一般课外扩展阅读的检查评价应该成为“X”中的一部分。**

同一门课程由多个教师共同授课的，由课程组共同讨论决定X的内容、次数及比例。

撰写人：李欣田 系主任审核签名：徐磊 审核时间：2020年2月