

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан соціально-гуманітарного факультету

Оксана ГОМОТЮК



«30» _____ 2024р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної роботи

Віктор ОСТРОВЕРХОВ



_____ 2024 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

**з дисципліни «Ділові комунікації англійською мовою»
ступінь вищої освіти – магістр
галузь знань – 23 Соціальна робота
спеціальність – 231 Соціальна робота
освітньо-наукова програма – «Соціальна робота та соціальна
політика»**

кафедра психології та соціальної роботи

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (год.)	ІРС (год.)	Тренінг (год.)	Самост. робота студ. (год.)	Разом (год.)	Залік (сем.)
Денна	1	1	16	30	5	6	93	150	1

**Тернопіль – ЗУНУ
2024**

Робоча програма складена на основі освітньо-наукової програми підготовки магістрів галузі знань 23 «Соціальна робота» спеціальності 231 «Соціальна робота» затвердженої Вченою радою ЗУНУ (протокол № 11 від 26.06.2024 року).

Робочу програму розробили: доцент кафедри іноземних мов та інформаційно-комунікаційних технологій, к.філолог.н., доцент **Наталя Рибіна** та доцент кафедри іноземних мов та інформаційно-комунікаційних технологій, к.філолог.н., доцент **Зоряна Сушко**.

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри іноземних мов та інформаційно-комунікаційних технологій, протокол № 1 від 30 серпня 2024 р.

Завідувач кафедри іноземних мов та
Інформаційно-комунікаційних
технологій, к.філол. н., доц.



Людмила КРАЙНЯК

Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності «Соціальна робота» протокол № 1 від «30» серпня 2024 р.

Керівник групи
забезпечення спеціальності
д.психол.н., професор



Сергій ШАНДРУК

Гарант ОНП «Соціальна робота та
соціальна політика»
д.психол.н., професор



Сергій ШАНДРУК

**Структура робочої програми навчальної дисципліни
“Ділові комунікації англійською мовою”**

1. Опис дисципліни “Ділові комунікації англійською мовою”

Дисципліна “Ділові комунікації англійською мовою”	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 5	Галузь знань 23 Соціальна робота	Статус дисципліни Навчальна дисципліна циклу загальної підготовки
Кількість залікових модулів – 4	Спеціальність – 231 Соціальна робота	Рік підготовки: 1 Семестр: 1
Кількість змістових модулів – 2	Освітньо-наукова програма «Соціальна робота та соціальна політика»	Лекції: <i>16 год.</i> Практичні заняття: <i>30 год.</i>
Загальна кількість годин – 150 год.	Ступінь вищої освіти – магістр	Самостійна робота: 93 год., Тренінг – 6 год. Індивідуальна робота: 5 год.
Тижневих годин – 8 год., з них аудиторних – 3 год.		Вид підсумкового контролю – залік

2. Мета і завдання вивчення дисципліни «Ділові комунікації англійською мовою»

2.1. Мета вивчення дисципліни

Програма та тематичний план дисципліни орієнтовані на розвиток професійно-комунікативної компетенції (лінгвістичної, соціолінгвістичної і прагматичної) магістрів для забезпечення їхнього ефективного спілкування в академічному та професійному середовищі. Метою курсу є сформувані у магістрів загальні компетенції; сприяти розвитку здібностей до самооцінки та здатності до самостійного навчання; залучити магістрів до таких академічних видів діяльності, які активізують і далі розвивають увесь спектр їхніх пізнавальних здібностей; досягти широкого розуміння важливих і різнопланових міжнародних соціокультурних проблем, для того щоб діяти належним чином у культурному розмаїтті професійних та академічних ситуацій.

2.2. Найменування та опис компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни:

ЗК4. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК6. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК7. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК9. Навички міжособистісної взаємодії.

ЗК10. Здатність працювати в команді.

ФК5. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (експертами з інших галузей/видів економічної діяльності), налагоджувати взаємодію державних, громадських і комерційних організацій на підґрунті соціального партнерства.

2.3. Передумови для вивчення дисципліни.

Передумовою для вивчення дисципліни є успішне складання тесту ЄВІ в магістратуру з англійської мови.

2.4. Результати навчання

ПРН3. Застосовувати іноземні джерела при виконанні завдань науково-дослідної та прикладної діяльності, висловлюватися іноземною мовою, як усно, так і письмово.

ПРН6. Самостійно й автономно знаходити інформацію необхідну для професійного зростання, опановувати її, засвоювати та продукувати нові знання, розвивати професійні навички та якості.

ПРН8. Автономно приймати рішення в складних і непередбачуваних ситуаціях.

ПРН11. Організувати спільну діяльність фахівців різних галузей і непрофесіоналів, здійснювати їх підготовку до виконання завдань соціальної роботи, ініціювати командування та координувати командну роботу.

ПРН13. Демонструвати ініціативу, самостійність, оригінальність, генерувати нові ідеї для розв'язання завдань професійної діяльності.

ПРН17. Самостійно будувати та підтримувати цілеспрямовані, професійні взаємини з широким колом людей, представниками різних спільнот і організацій, аргументувати, переконувати, вести конструктивні переговори, результативні бесіди, дискусії, толерантно ставитися до альтернативних думок.

3. Програма навчальної дисципліни «Ділові комунікації англійською мовою»

Змістовий модуль 1.

Тема 1. Крос-культурні комунікації, їх роль у суспільстві

1. Культурний вплив на соціалізацію.
2. Культурне розмаїття, значення та роль у суспільстві.
3. Переваги та проблеми культурного розмаїття.
4. Спілкування та його вплив на людські відносини.

Тема 2. Види переговорів та посередництво

1. Переговори та посередництво як різновид комунікації.
2. Ведення переговорів.
3. Види переговорів та аналіз результатів переговорів.
4. Процес та умови посередництва.
5. Види посередництва.

Тема 3. Бізнес-кореспонденція

1. Класифікація ділового листування.
2. Структура та оформлення ділового листа.
3. Стиль та мова ділового листування.
4. Короткий словник термінів ділової переписки.

Тема 4. Мистецтво презентації як засіб успішної доповіді у сучасному соціумі

1. Основні етапи підготовки презентації.
2. Аналіз специфіки аудиторії.
3. Розробка структури презентації.
4. Визначення обсягу та змісту презентації.
5. Розробка слайдів для презентації.

Тема 5. Етика ділових комунікацій

1. Особливості ділового етикету.
2. Загальні етичні принципи ділового етикету.
3. Ділова комунікація та сучасний дрес-код.
4. Етикет електронної пошти.
5. Етика крос-культурних і міжнаціональних ділових комунікацій.

Змістовий модуль 2.

Тема 6. Основні англомовні жанри письмової комунікації в науково-освітній галузі

1. Специфіка написання анотації щодо фахових доробків в галузі.
2. Рецензія як жанр англомовного академічного письма.
3. Відгук як жанр англомовного академічного письма.
4. Тези як жанр англомовного академічного письма.
5. Мовні кліше для написання англомовного наукового тексту.

Тема 7. Академічне письмо і фахова термінологія

1. Основні категорії академічного письма.
2. Види академічних текстів за формою комунікації та способом викладу матеріалу.
3. Мова і стиль наукової роботи.
4. Логіко-синтаксичні труднощі англомовного тексту та словник термінів академічного письма.

Тема 8. Особливості техніки перекладу

1. Поняття перекладу як особливого виду комунікації.
2. Значення перекладу у сучасному суспільстві.
3. Типи перекладу.
4. Основні види перекладу.
5. Описовий та антонімічний переклад.

4. Структура залікового кредиту дисципліни «Ділові комунікації англійською мовою»

	Кількість годин				
	Лекції	Практичні заняття	СРС	Індивідуальна робота	Тренінг
Змістовий модуль 1.					
Тема 1. Крос-культурні комунікації, їх роль у суспільстві	2	2	11	2	2
Тема 2. Види переговорів та посередництво	2	4	12		
Тема 3. Бізнес-кореспонденція	2	4	11		
Тема 4. Мистецтво презентації як засіб успішної доповіді усучасному соціумі	2	4	12		
Змістовий модуль 2					
Тема 5. Етика ділових комунікацій	2	4	12	3	4
Тема 6. Основні англомовні жанри письмової комунікації внауково-освітній галузі	2	4	12		
Тема 7. Академічне письмо і фахова термінологія	2	4	11		
Тема 8. Особливості техніки перекладу	2	4	12		
РАЗОМ	16	30	93	5	6

5. Тематика практичних занять

Практичне заняття 1.

Тема: Крос-культурні комунікації, їх роль у суспільстві.

1. Культурний вплив на соціалізацію. Культурне розмаїття, значення та роль у суспільстві. Переваги та проблеми культурного розмаїття. Спілкування та його вплив на людські відносини.

2. Основні лексичні одиниці й мовні кліше за темою заняття. Виконання завдань для формування навичок мовленнєвої діяльності (лексичні засоби для вираження логічних зв'язків).

3. Граматичний матеріал: Теперішні часи.

Практичне заняття 2-3.

Тема: Види переговорів та посередництво.

1. Соціальна природа феномену переговорів. Характерні риси переговорного процесу та принципи ведення переговорів. Види переговорів. Підготовка до переговорів. Власне переговорний процес. Завершення переговорів та аналіз їх результатів. Стилi та тактичні прийоми проведення переговорів. Процес, умови та види посередництва.

2. Основні лексичні одиниці й мовні кліше за темою заняття. Виконання завдань для формування навичок мовленнєвої діяльності (лексичні засоби для вираження логічних зв'язків).

3. Граматичний матеріал: Минулі часи.

Практичне заняття 4-5.

Тема: Бізнес-кореспонденція.

1. Розуміння і складання ділової документації (звітів, листів, доповідних записок тощо). Робота з кореспонденцією (листи, електронні повідомлення, тощо). Стил ь офіційних документів. Елементи ділової активності та спілкування. Ділові листи (структура, розташування реквізитів, звернення, підпис, необхідні мовні штампи та скорочення). Написання ділової кореспонденції: запити і просьби про інформацію; листи, що стосуються зустрічей і візитів.

2. Основні лексичні одиниці й мовні кліше за темою заняття. Виконання завдань для формування навичок мовленнєвої діяльності (лексичні засоби для вираження логічних зв'язків).

3. Граматичний матеріал: Майбутні часи.

Практичне заняття 6-7.

Тема: Мистецтво презентації як засіб успішної доповіді у сучасному соціумі.

1. Види публічного мовлення, Структура професійної публічної промови. Стратегія і тактика оратора. Опрацювання мовних кліше для завершення промови і формулювання висновків. Ефективні презентації. Принципи структурування та елементи дизайну мультимедійних презентацій.

2. Лексичні засоби для ведення дискусії і відповідей на запитання. Мистецтво аргументації.

3. Граматичний матеріал: Узгодження часів.

Практичне заняття 8-9.

Тема: Етика ділових комунікацій.

1. Особливості ділового етикету. Загальні етичні принципи ділового етикету. Ділова комунікація та сучасний дрес-код. Етикет електронної пошти. Етика крос-культурних і міжнаціональних ділових комунікацій.

2. Основні лексичні одиниці й мовні кліше за темою заняття. Виконання завдань для формування навичок мовленнєвої діяльності (лексичні засоби для вираження логічних зв'язків).

3. Граматичний матеріал: Пасивна форма дієслова.

Практичне заняття 10-11.

Тема: Основні англомовні жанри письмової комунікації в науково-освітній галузі.

1. Правила написання анотації, відгуку на фахові доробки. Основні методологічні параметри наукового дослідження в іншомовних наукових текстах. Написання анотації іноземною мовою до магістерської роботи. Композиція анотації, лексичні та фразеологічні кліше, граматичний реєстр анотації. Види анотацій.

2. Основні лексичні одиниці й мовні кліше за темою заняття. Виконання завдань для формування навичок мовленнєвої діяльності (лексичні засоби для вираження логічних зв'язків).

3. Граматичний матеріал: Умовні речення.

Практичне заняття 12-13.

Тема: Академічне письмо і фахова термінологія.

1. Види академічних текстів за формою комунікації та способом викладу матеріалу. Мова і стиль наукової роботи. Логіко-синтаксичні труднощі англомовного тексту.

2. Основні лексичні одиниці й мовні кліше за темою заняття. Виконання завдань для формування навичок писемного мовлення (лексичні засоби для вираження логічних зв'язків).

3. Граматичний матеріал: Неособові форми дієслів: Інфінітив, герундій, дієприкметник.

Практичне заняття 14-15.

Тема: Особливості техніки перекладу.

1. Типи перекладу. Основні види перекладу. Описовий та антонімічний переклад.

2. Основні лексичні одиниці й мовні кліше за темою заняття. Виконання завдань для формування навичок писемного мовлення (лексичні засоби для вираження логічних зв'язків).

3. Граматичний матеріал: Прийменники. Дієслова, іменники, прикметники та дієприкметники з прийменниками.

6. Самостійна робота студента

Самостійна робота студента з дисципліни «Ділові комунікації англійською мовою» має форму учбових ситуаційних ситуацій, які охоплюють всі теми. Метою виконання СРС є продемонструвати вміння вести належний пошук, здатність критично оцінити та інтерпретувати складні моделі поведінки людей в організаційних умовах, а також переконливо довести свої аргументи до слухача (читача). Виконується СРС згідно з вимогами і правилами, доведеними до студентів заздалегідь і є одним із обов'язкових складових залікового кредиту. СРС видається студенту перші два тижні навчання та виконується упродовж семестру відповідно до встановленого графіку, дотримання якого є необхідною передумовою допуску до здачі модулів. СРС оцінюється за 100-бальною шкалою і становить 15% підсумкового балу.

Варіанти СРС з дисципліни «Ділові комунікації англійською мовою»

Practical individual task

Choose a country / nationality (or even a group of countries e.g. Scandinavian) and write a report (approx. 20 pages) about specific cultural differences in communication:

1) Verbal Communication

2) Nonverbal Communication*

Eye contact Touch Gestures Physical Space

Facial Expressions Posture Paralanguage

Present the report to your teacher with Power Point Presentation (10-15 slides, 7 minutes for your presenting). Be ready to ask and answer questions.

* Nonverbal Communication

Nonverbal communication can take many forms. Effectiveness as an international professional often hinges on understanding what these forms might be and how their meanings may differ between countries. Below are samples of seven forms of nonverbal communication, as well as specific cultural variances.

Eye contact

Whether or not eye contact is made, who makes it and how long it lasts vary tremendously in meaning. In many Asian cultures, avoiding eye contact is seen as a sign of respect. However, those in Latin and North America consider eye contact important for conveying equality among individuals. In Ghana, if a young child looks an adult in the eye, it is considered an act of defiance.

Touch

A great number of cultural expressions are achieved through touch. In America, for example, using a firm handshake is considered appropriate to greet a stranger or another business professional. In France, however, it is common to kiss someone you greet on both cheeks. Touching children on the head is fine in North America. Yet in Asia, this is considered highly inappropriate, as the head is considered a sacred part of the body. In the Middle East, the left hand is

customarily used to handle bodily hygiene. Therefore, using that hand to accept a gift or shake hands is considered extremely rude. There are also a wide range of cultural viewpoints on the appropriate rules regarding physical contact between both similar and opposite genders.

Gestures

Gestures can convey wildly different meanings. Individuals in the United States use the “OK” sign to convey that something is acceptable. In Japan, the same hand symbol means “money”. Argentines, Belgians, the French and the Portuguese all use the symbol to mean “zero” or “nothing”. Still other countries in eastern Europe consider that same sign an offensive swear.

Physical Space

Countries that are densely populated generally have much less need for personal space than those that are not. The Japanese, for example, are less likely to react strongly to an accidental touch by a stranger than Americans. Less personal space is also needed in areas such as Latin America, and, in the context of one-on-one conversations, the Middle East.

Facial Expressions

Winking is a facial expression particularly varied in meaning. In Latin America, for example, the gesture is often considered a romantic or sexual invitation. The Yoruba people in Nigeria wink at their children if they want them to leave the room. And the Chinese consider the gesture rude.

Posture

Posture can convey power structures, attitudes and levels of civility. Slouching in Taiwan is considered disrespectful, while other parts of the world may not think much of it one way or another. In America, standing with hands on the hips may suggest power or pride, but in Argentina, it may suggest anger or a challenge.

Many cultures also frown upon showing the bottom of the shoe, something that is considered dirty. Therefore, sitting with the foot resting on the opposite knee is strongly discouraged in places such as many Arab countries.

Paralanguage

“Paralanguage” refers to factors of speech such as accent, pitch range, volume or articulation. In Britain, for example, people use volume to convey anger, while in India, they use it to command attention. Japanese women make a point of raising the pitch of their voices to differentiate themselves from men. In America, voice pitch between genders remains comparably the same.

The use and attitude toward silence can also be considered as a type of paralanguage. The Greeks use silence as a way to refuse things, while Egyptians use it to consent. Some cultures (such as those in Asia) are generally more comfortable with long bouts of silence than others.

7. Тренінг з дисципліни «Ділові комунікації англійською мовою».

Тренінг – це запланований процес модифікації (зміни) ставлення, знання чи поведінкових навичок того, хто навчається, через набуття навчального досвіду, щоб досягти ефективного виконання в одному виді діяльності або в певній галузі

Тренінг 1. Ділові переговори.

Мета тренінгу: навчити студентів отримувати запланований результат у процесі переговорів, займати «сильну» позицію в переговорах; вдосконалити вміння здобувати найкращі можливості для своєї компанії в результаті переговорів.

Цілі та завдання тренінгу:

Відпрацювати навички ефективної поведінки в процесі переговорів.

Розкрити можливості переговорних стратегій.

Вдосконалити використання невербальної та паравербальної складової переговорів.

Вдосконалити способи реагування на заперечення.

Оволодіти техніками переконання та ефективних аргументації.

Навчитись яскраво презентувати та відстоювати свою позицію.

Тренінг 2. Дебати.

Мета тренінгу: розвиток і вдосконалення навичок аргументації.

Порядок проведення:

1. Ознайомлення із завданням, коротке повторення матеріалу.

2. Розподіл ролей.

3. Дебати. Дебати складаються з двох частин. Протягом першої частини виступають три основних промовця. Промовці виступають по черзі. Кожен з промовців виконує чітко визначену роль. Після виступів основних промовців розпочинаються дебати в залі, в котрих може взяти участь кожен (також основні промовці). Її розпочинає промовець зі сторони пропозиції. Кожний виступаючий має по 3 хвилини, причому головуючий має право скоротити регламент цих виступів. Дебати тривають до моменту, коли вже не буде бажаних виступати. Промовці з зали повинні виступати по черзі – спочатку промовець зі сторони пропозиції, а потім зі сторони опозиції. Головуючий має право перервати дебати швидше, якщо вважатиме, що вони тривають занадто довго.

Після дебатів в залі відбувається голосування. Предметом голосування є аргументи, а не теза. Голосують за аргументи, а не за тези.

Під час дебатів промовці не стають за трибуну, а стоять біля неї – промовці, які підтримують пропозицію – по праву сторону від головуючого, опозиція – по ліву. Секретар кладе на трибуну карточки з записаним часом, що лишився до кінця виступу.

4. Підведення підсумків.

8. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У процесі вивчення дисципліни “Ділові комунікації англійською мовою” використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

- стандартизовані тести;
- поточне опитування;
- залікове модульне тестування та опитування;
- реферати, есе;
- оцінювання результатів СРС;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

9. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни “Ділові комунікації англійською мовою” визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4
20%	20%	20%	20%	5%	15%
Поточне опитування	Модульний контроль 1	Поточне опитування	Модульний контроль 2	Тренінги	Самостійна робота
1. Оцінка за поточне оцінювання визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять (7 занять, 4 тем – 5 оцінок).	2. Модульний контроль 1 проводиться на 7 практичному занятті. Оцінка за Модульний контроль 1 виставляється на підставі виконання письмового завдання.	1. Оцінка за поточне оцінювання визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять (8 занять, 4 тем – 5 оцінок).	2. Модульний контроль 2 проводиться на 15 практичному занятті. Оцінка за Модульний контроль 2 виставляється на підставі виконання письмового завдання.	Оцінка визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час тренінгу	Оцінювання виконаного завдання у формі розробки проекту.

Шкала оцінювання:

За шкалою ЗУНУ	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90-100	зараховано (відмінно)	A (відмінно)
85-89	зараховано (добре)	B (дуже добре)
75-84		C (добре)
65-74	зараховано (задовільно)	D (задовільно)
60-64		E (достатньо)
35-59	не зараховано (незадовільно)	FX (незадовільно з можливістю повторногоскладання)
1-34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

10. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна

№	Найменування	Номер теми
1.	Мультимедійний проектор Epson EB-505	1-8
2.	Прикладне програмне забезпечення загального призначення (засоби Microsoft Office)	1-8
3.	Спеціалізоване програмне забезпечення: 1) Language in Use 24/7; 2) QDictionary	1-8

РЕКОМЕНДОВАНИ ДЖЕРЕЛА ИНФОРМАЦІЇ

1. Ali B. J., Anwar G., Gardi B. at al. Business Communication Strategies: Analysis of Internal Communication Processes. *Journal of Humanities and Education Development*. 2021. Vol. 3(3). pp. 16–38.
2. Blewitt J. M., Parsons A., Shane J. M. Service-learning as a high-impact practice: Integrating business communication skills to benefit others. *Journal of Education for Business*. 2018. Vol. 93(8). pp. 412-419.
3. Bovee Courtland L., Thill John V., *Business Communication Today*. – Prentice Hall, 2017.
4. *Business communication for success*. Adapted edition produced by the University of Minnesota Libraries Publishing through the eLearning Support Initiative. Minnesota, 2019
5. *Business Etiquette. Participant Guide*. Columbus Technical College. Economic Development, Corporate Training Materials. URL: [https://www.columbustech.edu/skins/userfiles/files/Training%20Manual%20-%20Business%20Etiquette%20\(1\).pdf](https://www.columbustech.edu/skins/userfiles/files/Training%20Manual%20-%20Business%20Etiquette%20(1).pdf)
6. Chen R. R., Davison R. M., Xiaojuan Ou K. A symbolic interactionism perspective of using social media for personal and business communication. *International Journal of Information Management*. 2020. Vol. 51. 102022. ISSN 0268-4012, URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0268401218306157>
7. Guffey Mary Ellen, Loewy Dana, *Business Communication: Process & Product* 9th Edition. Cengage Learning, 2017.
8. Jordan R.R., *Academic Writing Course*. Longman, 2018.
9. Kalogiannidis S. Impact of Effective Business Communication on Employee Performance. *European Journal of Business and Management Research*. 2020. Vol. 5(6). URL: <https://doi.org/10.24018/ejbmr.2020.5.6.631>
10. Kalogiannidis S. Impact of Effective Business Communication on Employee Performance. *European Journal of Business and Management Research*. 2020. Vol. 5(6). pp. 212-228.
11. Kalogiannidis S., Papaevangelou O. Impact of Business Communication on the Performance of Adult Trainees. *International Journal of Academic Research in Progressive Education and Development*. 2020. Vol. 9 (3). pp. 213–222.
12. Kennedy G., *Everything is negotiable: How to get the best deal every time*. London: Random House Business books, 2018.
13. Kent-Paxton Laura, *Elements of Effective Writing*. Prentice Hall, 2019.
14. Lucas Stephen, *The Art of Public Speaking*. 11th edition. McGraw-Hill Education, 2017.
15. Ober Scot, *Contemporary Business Communication*. Houghton Mifflin Company, 2018.
16. Rebeck Deborah Britt, *Improving Communication Skills*. Prentice Hall, 2019.
17. Sánchez I. M., Aibar-Guzmán B., Aibar-Guzmán C., Rodríguez-Ariza L. “Sell” recommendations by analysts in response to business communication strategies concerning the Sustainable Development Goals and the SDG compass. *Journal of Cleaner Production*. 2020. Volume 255. 120194. ISSN 0959-6526, <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.120194>.
18. Takino M. Power in International Business Communication and Linguistic Competence: Analyzing the Experiences of Nonnative Business People Who Use English

as a Business Lingua Franca (BELF). *International Journal of Business Communication*. 2020. Vol. 57(4). pp. 517-544. URL:doi:10.1177/2329488417714222

19. Tenzer, H., Pudelko, M. The influence of language differences on power dynamics in multinational teams. *Journal of World Business*. 2017. Vol. 52(1). pp. 45-61.

20. Wang Q., Clegg J., Gajewska-De Mattos H., Buckley P. The role of emotions in intercultural business communication: Language standardization in the context of international knowledge transfer. *Journal of World Business*. 2020. Volume 55. Issue 6. 100973. ISSN 1090-9516. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2018.11.003>.

21. White J. Transforming Purpose-Driven Business Education. *Humanistic Management Journal*. 2020. Vol. 4 (2). pp. 261-264.

22. Williams V. Effective Business Communication. URL: <https://pressbooks.bccampus.ca/businesswritingessentials/chapter/chapter-1-effective-business-communication/>

23. Wood Nancy V., Perspectives on Argument. 3d ed. London: Prentice Hall International (UK) Ltd., 2018.

24. Yourarticlelibrary.com. (2020). Business communication model. URL: <https://www.yourarticlelibrary.com/business-communication/communication-models-with-diagram-business-communication/70134>