

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО
Факультет педагогіки та психології
Кафедра української мови та літератури



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор із науково-педагогічної

роботи

О.А.Кузнецова

2021 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
НЕЙРОЛІНГВІСТИЧНЕ ПРОГРАМУВАННЯ ТА ОСНОВИ СУГЕСТІЇ.
(СУГЕСТИВНА ЛІНГВІСТИКА)

Освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

Для всіх спеціальностей

2021-2022 навчальний рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Нейролінгвістичне програмування та основи сугестії. (Сугестивна лінгвістика)» для студентів ОКР «бакалавр» для всіх спеціальностей

Розробник: Олексюк Олеся Миколаївна, доцент кафедри української мови та літератури, кандидат філологічних наук  (Олексюк О. М.)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри української мови та літератури

Протокол № 8 від «12» січня 2021 р.

Завідувач кафедри  (Рускуліс Л.В.)

« 12 » січня 2021 р.

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Денна форма навчання

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
		<i>денна форма навчання</i>
Кількість кредитів – 5	Для всіх спеціальностей	вибіркова
		Рік підготовки: 2
Індивідуальне науково-дослідне завдання <u>реферат</u>	Спеціалізація:	Семестр
Загальна кількість годин – 150		4
		Лекції
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 самостійної роботи студента – 12	Освітньо-кваліфікаційний рівень: бакалавр	10
		Практичні, семінарські
		16
		Самостійна робота
		124
		Вид контролю: залік

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить: для денної форми навчання – 26 год. – аудиторні заняття, 124 год. – самостійна робота (20%/80%).

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета курсу «Нейролінгвістичне програмування та основи сугестії. (Сугестивна лінгвістика)» полягає в ознайомленні студентів із витоками, основними закономірностями та глибинною природою впливових потенцій мови, новітніми напрямками досліджень впливу та різними формами мовленнєвого впливу, що забезпечено висвітленням конкретних завдань курсу, які передбачають формування погляду на феномен впливу як комплексне динамічне явище; класифікацію основних знань і факторів, що формують вплив; ознайомлення зі специфікою та структурою мовленнєвого впливу, різноманітними методами його аналізу, а також зв'язками мовленнєвої сугестії з мовною маніпуляцією; усвідомлення прикладного характеру цієї науки тощо.

У рамках дисципліни передбачаються наступні **завдання**:

- ознайомитися з психологічним, нейрофізіологічним (міжпівкульна асиметрія), лінгвістичним (мовні сугестогени, Мілтон-модель та ін.), невербальним (інформаційне структурування та ін.) підґрунтям феномену сугестії; усвідомлення впливової етики;
- з'ясувати впливові патерни мови та забезпечити себе від патогенних текстів;
- застосовувати у власній комунікативній діяльності відповідні впливові стратегії мовленнєвого та невербального спілкування;

Програмні результати навчання:

ПРН 1. Знати сучасні теорії процесу комунікації, застосовувати методи теоретичних досліджень з нейролінгвістичного програмування та прикладні техніки та прийоми НЛП для успішної комунікації.

ПРН 2. Володіти методикою та навичками попередження й усунення патогенних впливів.

ПРН 3. Застосовувати у власній комунікативній діяльності відповідні впливові стратегії мовленнєвого та невербального спілкування.

В результаті вивчення даного курсу студент повинен

знати:

- основні поняття й терміни;
- типи, види, форми, моделі, структурні компоненти сугестії;
- природу впливових дискурсів;
- методи й прийоми досягнення позитивного результату впливової комунікації;

вміти:

- застосовувати на практиці отримані знання в конкретних ситуаціях НЛП;
- дотримуватись толерантного ставлення до інших культур та їх представників;
- володіти методологічними прийомами нейролінгвістики в різних сферах суспільного життя;
- вміти вести науковий пошук щодо дослідження проблем НЛП та патопсихолінгвістики;
- володіти методикою та навичками попередження й усунення патогенних впливів.

У результаті вивчення курсу студенти повинні засвоїти такі компетентності:

Фахові:

- уміти правильно використовувати впливові патерни мови;
- знати одиниці мови та правила їх поєднання;
- виявляти актуальні лінгвістичні, нейрофізіологічні, психологічні та інші складники впливових ефектів комунікації;
- орієнтуватися в методиках аналізу сугестогенних дискурсів;
- застосовувати у власній комунікативній діяльності відповідні впливові стратегії мовленнєвого та невербального спілкування;
- здійснювати комплексну оцінку тексту / дискурсу в аспекті його сугестивності;

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 150 годин / 5 кредитів ECTS.

3. Програма навчальної дисципліни

Кредит 1. Витоки сугестії. Складники впливу. Основні категорії

Тема 1. Основні поняття і терміни. Сугестологія. Сугестивна лінгвістика як новітня галузь гуманітарного знання. Міждисциплінарний характер курсу: зв'язок із психологією, логікою, соціологією, історією, філософією, когнітологією та іншими галузями гуманітарного знання. (експліцитні та імпліцитні цілі висловлення, мовленнєві тактики та типи мовленнєвої поведінки, правила ведення бесіди (максими Грайса)); адресатом мовлення (інтерпретація висловлення, вплив повідомлення на адресанта, типи мовленнєвого реагування); відношеннями між комунікантами (форми мовленнєвого спілкування: бесіда, суперечка та ін., соціально-етикетний бік висловлення (форми звертання, стиль спілкування та ін.) та ситуацією (ситуативна зумовленість тематики та форми комунікації). Б.Ф.Поршнев про формалізований характер прагмалінгвістики.

Тема 2. Прикладні аспекти Сугестивної лінгвістики. Сугестія і магія. Сугестія в медицині. Чаклуни та шамани і знахарі. Сугестія як єдність вербальних (різноманітні замовляння) та невербальних (танець, дотик) засобів. Апулей: «Дотиком, замовлянням й запахами можна так приспати людину, що вона звільнюється від своєї тілесної оболонки й повертається до чистої, божеської безсмертної природи».

Франс Месмер (XIX ст.) та складники сугестії (невербальне налаштування, загальна потайність (загально семіотична відповідність). Його негативне тлумачення ролі мовної сугестії. Абат Фаріа (XIX ст.) та його усвідомлення впливової сили мови (кілька слів можуть спричинити досягнення трасового стану). Англійський хірург Дж.Бред про роль зорової фіксації та верба ліки у здійсненні впливу. Праці В.Бехтерева про нейрофізіологічне підґрунтя впливу. З.Фройд про психологічні механізми впливу (редукція критичності сприйняття). Вплив як комплексна категорія.

Кредит 2. Тема 3. Психологічне підґрунтя впливу. Основні постулати: 1) соціальна обумовленість людської психіки, її конструювання і програмування за посередництвом соціальних та інформаційних впливів; 2) істотна залежність психіки та поведінки людини від ситуативних (зовнішніх) факторів (ситуаціоністська парадигма соціальної психології);

3)істотний вплив моделювання та приклада на психіку й поведінку людини; 4)обмеженість психіки пересічної людини, що шкодить точному сприйняттю реальності та, з іншого боку, уможливорює вплив на поведінку, емоції та мислення поза свідомістю; 5)взаємододатковість різноманітних факторів впливу на психіку людини; 6)суттєва питома вага соціально-психологічних автоматизмів (стереотипів)у свідомості людини, які зумовлюють маніпулятивний вплив; 7)ефект документалізму, який підсилює психологічний вплив відео-, аудіо- та текстової інформації; 8)моделювання віктимності (схильності стати жертвою) як вплив, що поглиблює культ насильства й агресивності тощо.

С.Г.Кара-Мурза про психологію впливу («Людині властива складна психіка, важливою частиною якої є уявлення. Воно розвинуте настільки, що людина живе одночасно у двох вимірах, у двох «реальностях» - справжній та уявлюваній. Уявлюваний світ більшою мірою (а в багатьох - і в першу чергу) визначає поведінку людини. Але він хиткий і поступливий, на нього можна впливати ззовні так, що людина і не помітить цього впливу»).

Тема 4. Р.Чалдіні про психологічні механізми впливу: 1)принцип послідовності, у межах якого наголошено на стереотипній обумовленості дій людини (необхідність відчуття уналежнення до певної соціальної (національної, фахової та ін.) групи; 2)принцип взаємного обміну, орієнтований на дотримання етикетних, емпатичних норм людського спілкування, де «добро добром згадчується»; 3)принцип соціального доказу, що засвідчує природність наслідування соціальних стереотипів (ми вважаємо свою поведінку правильною в даній ситуації, якщо часто бачимо інших людей, які поведуться в такий же спосіб); 4)принцип доброзичливості (нам подобаються люди, схожі на нас); 5)принцип авторитету (психологічна схильність до визнання суб'єктивної значущості авторитетних осіб чи символів, що супроводжують поняття авторитету як такого (різноманітні атрибути - одяг, автомобіль та ін.); 6)принцип дефіциту (люди здебільшого цінують те, що є менш досяжним).

Г.Ле Бон про вплив і масові стереотипи (а)гіпнотичний ефект, набутий перебуванням у масовому угрупованні, де свідомість зникає; б)актуалізація прихованих, соціально і суспільно знегативованих, позаконвенційних інстинктів особистості; в)масове спрощення колективних концептів: «Натовп знає тільки прості та межові почуття; будь-який кут зору, ідея чи вірування, навіяне йому, натовп сприймає чи ж відкидає цілком і ставиться до них або як до абсолютних істин, або ж як до таких саме абсолютних помилок»).

Грузинська школа установки. Формування упередженого ставлення.

Кредит 3. Специфіка і структура мовленнєвого впливу

Тема 5. Основні функції мови (комунікативна, номінативна, мислеоформлювальна, когнітивна, експресивна, естетична, культурологічна, ідентифікаційна, міфологічна, комунікативна, інформаційна, фатична (контактовстановлювальна, волюнтативна (сугестивна) та ін. Р.Барт, О.О.Леонтьєв, Л.М.Мурзін, І.Ю.Черепанова про впливову функцію мови як

провідну. Б.Ф.Поршнев про вплив («Біля витоків другої сигнальної системи перебуває не обмін інформацією, тобто не повідомлення чогось від одного до іншого, а особливий різновид впливу одного індивіда на дії іншого – особливе спілкування ще до додавання функції повідомлення»). Отець П.Флоренський про впливову силу слова («Слово магічне й містичне. Усвідомити. В чому магічність слова, позначає зрозуміти, як саме і чому через слово ми впливаємо на світ... Магічно сильне слово ...саме концентрує енергію духу»). В.фон Гумбольдт про мову як духовну енергію народу.

Тема 6. Л.М.Мурзін про наскрізну потенційну сугестивність мови. Сугестивно активні параметри (за Л.М.Мурзіним): 1) мифологічні й екстралінгвістичні характеристики культурологічного, етнографічного та ін. характеру; 2) характеристика тексту; 3) характеристики; 4) лексико-стилістичні та словотвірні характеристики; 5)граматичні характеристики; 6)просодичні (ритмічні) характеристики; 7)фоносемантичні параметри. І.Ю.Черепанова про лінгвістичні та екстралінгвальні рівні впливу та необхідність їх аналізу: фонологічний, просодичний, лексико-стилістичний, лексико-граматичний, морфолог-синтаксичний, текстовий рівень, екстралінгвальний рівень.

Поняття про сугестивний текст (СТ). Класифікація СТ за ступенем розповсюдження: 1)універсальні СТ (а)автотексти – замовляння, мантри; б)алотексти (молитви, гіпноз, аутотренінг)); 2)індивідуальні СТ (проповіді, психотерапевтичний вплив). Класифікація СТ за спрямованістю впливу: 1)аутосугестивні (мантри, молитви); 2)гетеросугестивні (гіпноз, психотерапія, проповіді); 3)ауто-гетеросугестивні тексти (змішаний тип). Фідеїстичні СТ (замовляння, релігійні тексти та ін.).

Поняття про сугестивний дискурс (реклама, політичне мовлення, гіпноз).

Поняття про патогенний текст як такий, що завдає шкоди моральному та психічному здоров'ю окремої особи, нації, держави, людства (загроза національним, державним інтересам, моральним та екологічним нормам, правам і свободам людини тощо).

Екологічність впливу. Поняття про емпатичну комунікацію. Вплив і маніпулювання.

Тема 7. Гіпнотичні техніки. Поняття про гіпноз. Мілтон-модель мови. Особливості Еріксонівського гіпнозу. Гетеросугестія та гіпноз. Явище гіпнозу з точки зору лінгвістики та психології. Особливості впливу на людину за допомогою гіпнозу. О.Геращенко, В.Кандиба, А.Кашпіровський, О.Куделін та ін. М.Еріксон. Змінені стани свідомості. Поняття про сугестогенні (гіпнотичний та аутогіпнотичний вплив, стан даунтайму), фармакогенні (застосування психоактивних препаратів), екзогенні (вплив екстремальних зовнішніх умов) стани.

М.Еріксон і його модель гіпнотичної комунікації. Етапи гіпнотичної комунікації: невербальне налаштування; вербальне налаштування (техніка 4+1, пароніми та омофони, синтаксична неправильність, специфічні види зв'язку елементів у реченні / повідомленні (полісиндетон, «коли Х, то Y», «Х викликає (змушує до появи) Y») як мовні засоби відволікання свідомості).

Прості техніки гіпнотичної індукції: 1)словесна синхронізація; 2) несловесна синхронізація і ведення; 3)накладання репрезентативних систем; 4)доступ до минулих станів трансу; 5)опис звичайних трансових ситуацій.

Розвинуті техніки гіпнотичної індукції: 1)важільні індукції (невербальні реакції); б)переривання патерна; в)перевантаження та ін.

Непрямі гіпнотичні патерни: 1)вмонтовані команди (приховані накази); 2)аналогове маркування; 3)розмовні постулати (отримання потрібної реакції без прямого прохання); 4)неоднозначність та ін.

Універсальні процеси мовного моделювання та їх лінгвістичні маркери. Процеси упушення: номіналізації, неспецифічна лексика, судження, компаративно-суперлативні конструкції. Процеси узагальнення: універсальні квантифікатори, модальні оператори можливості / необхідності. Процеси викривлення: пресупозиції, комплексна еквівалентність, читання думок.

Тема 8 Специфічні техніки НЛП: Техніка «якоріння», Мілтон-модель мови, рапорт, залучення, викривлення у Мілтон-моделі, що таке «ЯКІР», «ТРИГЕР», піраміда потреб Маслоу.

Тема 9 Специфічні техніки НЛП: Техніка рефреймінгу, метамодельна орієнтація. Види рефреймінгу, рефреймінг змісту, рефреймінг контексту. Види метамodelей.

Тема10. Маніпулювання в рекламі: технології маніпуляції в рекламі, види PR-технологій, адаптивна лексика в рекламі, візуальна складова.

Тема 11. Фізіогноміка як наука: мімічні вирази обличчя людини, про що вони говорять, жести при комунікації.

Тема 12. Репрезентативні системи сприйняття інформації: види репрезентативних каналів сприйняття «зчитування» інформації у людини, оптимальні поєднання для «включення каналів» та маніпуляції людиною.

Тема 13. Психологія в рекламі: види реклами, складові рекламного тексту, побудова салогану, просування продукту, девіантна презентація в рекламі.

4. Структура навчальної дисципліни

4.1. Денна форма навчання

Назви кредитів і тем	Кількість годин					
	усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд.	ср
1	2	3	4	5	6	7
Кредит 1. Витоки сугесії. Складники впливу. Основні категорії						
Тема 1. Основні поняття і терміни.	10	1	1			8
Тема 2. Прикладні аспекти НЛП, сугестивної лінгвістики.	10	1	1			9
Кредит 2. Підгрунття впливу						
Тема 3. Психологічне підгрунття впливу.	12	1	2			9
Тема 4. Р.Чалдіні про психологічні механізми впливу	10	1	0			8

Кредит 3. Специфіка і структура мовленнєвого впливу						
Тема 5. Основні функції мови. Домінанта функції впливу	10		2			8
Тема 6. Л.М.Мурзін про наскрізну потенційну сугестивність мови.	10	1	0			9
Тема 7. Гіпнотичні техніки	12	1	2			9
Кредит 4. Специфічні техніки НЛП						
Тема 8. Техніка «якоріння», Мілтон-модель мови	12	1	2			10
Тема 9 Техніка рефреймінгу, метамодельна орієнтація	10	1	1			10
Тема10. Маніпулювання в рекламі	10		1			8
Кредит 5. Невербальні засоби комунікації						
Тема 11. Фізіогноміка як наука	12	1	2			8
Тема 12. Екстралінгвальні засоби спілкування	10					8
Тема 13. Репрезентативні системи сприйняття інформації	10		1			10
Тема 14. Психологія в рекламі	12	1	1			10
Усього годин:	150	10	16			124

6.1. Теми практичних занять (для денної форми навчання)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Тема 1. Основні поняття і терміни.	1
2.	Тема 2. Прикладні аспекти сугестивної лінгвістики.	1
3.	Тема 3. Психологічне підґрунтя впливу.	2
4.	Тема 4. Р.Чалдіні про психологічні механізми впливу.	0
5.	Тема 5. Основні функції мови. Домінанта впливової функції	2
6.	Тема 6. Л.М.Мурзін про наскрізну потенційну сугестивність мови.	0
7.	Тема 7. Поняття про гіпноз. Гіпнотичні техніки	2
8.	Тема 8. Техніка «якоріння»	2
9.	Тема 9 Техніка рефреймінгу	1
10.	Тема10. Маніпулювання в рекламі	1

11.	Тема 11. Фізіогноміка як наука	2
12.	Тема 12. Екстралінгвальні засоби спілкування	0
13.	Тема 13. Репрезентативні системи сприйняття інформації	1
14.	Тема 14. Психологія в рекламі	1
Разом:		16 год

8.1. Самостійна робота (для денної форми навчання)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Вплив як комплексна категорія	20
2	Психологія впливу. Про вплив і масові стереотипи	20
3	Мета програми (МП) як маркери особистісних скерувань та мотивацій, пріоритетів напрямів перцепції та інформаційного оброблення.	20
4.	Розвинуті та прості техніки гіпнотичної індукції	20
5.	Універсальні процеси мовного моделювання та їх лінгвістичні маркери. Процеси упущення: номіналізації, неспецифічна лексика, судження, компаративно-суперлативні конструкції.	20
Разом:		124 год

9. Індивідуальні завдання

1. Підготувати доповідь на одну з запропонованих тем.
2. Аналіз патогенних текстів В. Кашпіровського
3. Дібрати приклади патогенних дискурсів, скласти за аналогією свій текст з впливовою природою.
4. Проаналізувати рекламні ролики на вибір.
5. Дати сугестивну оцінку релігійному та політичному дискурсу.

10. Методи навчання

Бесіда, робота з навчально-науковою літературою, спостереження й аналіз лінгвістичних явищ, наочність, інтерактивні методи, проблемні методи (дослідницький, частково-пошуковий), вправи.

11. Методи контролю

Засоби діагностики успішності навчання – виконання комплексних рівневих контрольних робіт, перевірка якості індивідуальної та самостійної роботи, поточне тестування та оцінювання на практичних заняттях, фронтальне опитування, індивідуальне опитування, науковий колоквіум.

12. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота							МК Р	Накопичу вальні бали/ Сума	Сума
Кредит 1		Креди т 2	Креди т 3	Кредит 4		Креди т 5			
T1	T2	T3, T4	T5, T6, T7	T8, T9	T10	T11, T12, T13, T14	170	330	500
25	20	50	75	50	25	85			

13. Шкала оцінювання: національна та ECTS

Оцінка ECTS	Сума балів	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90-100	5 (відмінно)	5 відм./зараховано
B	80-89	4 (добре)	4 добре/зараховано
C	65-79		4 добре/зараховано
D	55-64	3 (задовільно)	3 задов./зараховано
E	50-54		3 задов./зараховано
FX	35-49	2 (незадовільно)	Не зараховано

14. Рекомендована література

Базова

1. Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни. - М., 2001.
2. Леонтьев А.А. Язык. Речь. Речевая деятельность.- М.,1976.
3. Лурия А.Р. Язык и сознание. - Ростов-на-Дону, 1998.
4. Потебня А.А. Мысль и язык // Полное собрание трудов. Мысль и язык. - М., 1999.
5. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. – Воронеж, 2001.
6. Ткаченко О. Мова і національна ментальність (Спроба сучасного синтезу). – К., 2006.

Основна спеціальна

1. Бэндлер Р., Гриндер Д. Структура магии. - СПб., 1996.

2. Бэндлер Р., Гриндер Д. Трансформэйшн. - Сыктывкар, 1999.
3. Бэндлер Р., Гриндер Д. Шаблоны гипнотических техник Милтона Эриксона с точки зрения НЛП. - Симферополь, 1998.
4. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации. - М., 1980.
5. Ковалевська Т.Ю. Комуникативні аспекти нейролінгвістичного програмування. - Одеса. 2001.
6. О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в НЛП. - Челябинск, 1997.
7. Пиз А. Язык телодвижений. - СПб., 1997.
8. Спивак Д.Л. Измененные состояния сознания: психология и лингвистика. - СПб., 2000.

Додаткова спеціальна

1. Аватар И. Кинесика // Dokument HTML. - [http:// www.avatar-world.narod.ru](http://www.avatar-world.narod.ru).
2. Альдер Х. НЛП: наука и искусство достижения совершенства. - Минск, 1998.
3. Бацевич Ф.С. Тоталітарний політичний дискурс: когнітивно-риторичні та комуникативно-мовні ознаки // Вісник Черкаського університету. Серія «Філологічні науки». - Черкаси, 2001. - Вип.24.
4. Дилтс Р. Моделирование с помощью НЛП. - СПб., 2000.
5. Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП. - СПб., 2000.
6. Кандыба В.М. Триста техник глубокого гипноза: В 2 т. - СПб., 2001.
7. Коллингвуд Дж. Управление эмоциями с помощью НЛП // Dokument HTML. - <http://www.futra.aic.net.au/~slands/inspiritive>.
8. Ковалевська Т.Ю. Впливові доміанти рекламного дискурсу в аспекті нейролінгвістичного програмування // Записки з романо-германської філології. - Вип.20. - Одеса, 2008.
9. Ковалевська Т.Ю. Дослідницькі напрями нейролінгвістичного програмування: оглядовий аналіз // Вісник Одеського національного університету. - Т.12. - Вип.3. Філологія: мовознавство, 2007.
10. Ковалевська Т.Ю., Бронікова С.А. Основи ефективної комунікації: Навчальний посібник (Порадник управлінцеві на щодень). - Одеса, 2008.
11. Крейдлин Г.Е. Движение рук: касание и тактильное взаимодействие в коммуникации людей // Логический анализ языка. Языки динамического мира. - Дубна, 1999.
12. Куделин А.С., Геращенко А.В. Гипноз: практическое руководство. - Ростов н/Д., 2003.
13. Кутуза Н.В. Різновиди рекламного впливу: Методичні вказівки та завдання. - Одеса, 2007.
14. Олдер Г., Хэзер Б. NLP. Полное практическое руководство. - К., 2000.
15. Почепцов Г.Г. Имиджелогия. - М., К., 2000.
16. Пронников В.А., Ладанов И.Д. Язык мимик и жестов. - М., 1998.
17. Цветков Э. Психоника или программируемый человек. - СПб., 1998.

18. Черепанова И.Ю. «Ангельский огонь»: Красные PR России. – М., 2003.

Довідкова

1. Ахманова О.С. Словарь лингвистических терминов .- М., 1990.
2. Селіванова О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія. – Полтава, 2006.

15. Форма підсумкового контролю успішності навчання: залік

16. Засоби діагностики успішності навчання: усні та письмові відповіді на практичних заняттях, доповіді, виконання завдань самостійної роботи, тестування, підсумкова контрольна робота, науковий колоквіум.