

АНОТАЦІЯ

Назва дисципліни / освітнього компонента	Лінгвістика впливу
Освітня програма	Середня освіта (Українська мова і література), Психологія
Компонент освітньої програми	Вибірковий
Загальна кількість кредитів та кількість годин для вивчення дисципліни	3 кредити / 90 годин
Вид підсумкового контролю з	залік
Мова викладання	українська
Викладач	кандидат філологічних наук, доцент Гаврилюк Наталія Володимирівна
CV викладача на сайті кафедри	https://www.rshu.edu.ua/kafedry-if/kafedra-umipkfsk/sklad-kafedri-umipkfsk/121-personalii/617-havryliuk-nataliia-volodymyrivna
E-mail викладача	gavryluk.nat@gmail.com

Дисципліна «Лінгвістика впливу» пропонується студентам II курсу спеціальності 014 «Середня освіта (Українська мова і література)».

Сучасне життя – це постійна взаємодія з іншими людьми у різних сферах діяльності. Пропонована дисципліна допоможе студентам навчитися ефективно будувати власну комунікацію, протистояти маніпуляціям і навіюванням, і загалом професійно реагувати на ті виклики, з якими доведеться зіткнутися у сучасних реаліях.

Дисципліна «Лінгвістика впливу» передбачає вивчення таких питань:

- ❖ мовленнєвий вплив, його природа та складові;
- ❖ персуазивний та маніпулятивний вплив;

- ❖ засоби вербального та невербального впливу;
- ❖ прийомами відкритого (неманіпулятивного) впливу;
- ❖ прийомами прихованого (маніпулятивного) впливу;
- ❖ прийомами контрманіпуляції;
- ❖ основи нейролінгвістичного програмування;
- ❖ впливові патерни мови.

Для викладання дисципліни підібрані приклади різних комунікативних ситуацій з художньої літератури, кінофільмів, телепрограм, повсякденного життя. На заняттях будуть задіяні такі прийоми і форми навчання: комунікативні ігри; створення «живих», відповідних запланованій темі комунікативних ситуацій; побудова діалогів присутніми на заняттях слухачами; дискусії та ін.

Мета та завдання

Мета – ознайомити слухачів із витоками, основними закономірностями та глибинною природою впливу, формами мовленнєвого впливу; навчити студентів розпізнавати прийоми маніпулятивного впливу та ефективно їм протидіяти.

Завдання:

- ознайомлення з базовими поняттями сугестивної лінгвістики, типами і формами мовленнєвого впливу;
- ознайомлення з прийомами відкритого (неманіпулятивного) впливу та формування навичок його застосування у практичній діяльності;
- формування умінь розрізнення маніпулятивних технологій та захисту від них;
- застосування отриманих знань у різних комунікативних ситуаціях.

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Поняття про вплив

Тема 1. Основні поняття і терміни теорії впливу

Нейролінгвістика та лінгвістика впливу як новітня галузь гуманітарного знання. Міждисциплінарний характер курсу: зв'язок із психологією, логікою, соціологією, історією, філософією, когнітологією та іншими галузями гуманітарного знання. Поняття про сугестію. Складники впливу. Види впливу. Персуазивний (неприхований) та маніпулятивний (прихований) вплив. Сугестія як єдність вербальних (різноманітні замовляння) та невербальних (танець, дотик) засобів. Вплив як комплексна категорія.

Тема 2. Прямий (неприхований) вплив

Різновиди ненасильницького впливу. Лінгвістичні рівні впливу. Вербальні прийоми прямого впливу (аргументація, логічне доведення, тропи).

Змістовий модуль 2. Маніпулятивний вплив та засоби убезпечення від такого впливу

Тема 3. Маніпулятивний (прихований) вплив

Психолінгвістичні механізми маніпулятивного 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 згадують»; 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).

Морально-етичний аспект застосування маніпулятивного впливу.

Основні постулати НЛП. Р.Бендлер та Дж.Гріндер - фундатори НЛП як науки про оптимізацію спілкування, стратегії якої дають змогу 1) поліпшити особистісні взаємовідносини; 2) розвинути дар переконання; 3) перейти до позитивного світосприйняття; 4) підвищити рівень самооцінки; 5) подолати наслідки негативних переживань; 6) зосередитися на конкретних цілях і скерувати всі свої зусилля на їхнє досягнення; 7) творчо розв'язувати різні проблеми; 8) засвоїти позитивні моделі комунікації; 9) здійснювати запрограмовану корекцію комунікативної результативності тощо.

Техніки та прийоми НЛП. Якоріння та рефреймінг. Інкогруента поведінка реципієнта.

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).

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

Тема 4. **Захист від маніпулятивного впливу**

Контрманіпуляція. Правила і прийоми захисту від маніпулятивного впливу. Формування критичного мислення як запоруки забезпечення від маніпулятивного впливу.

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).