

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. Загальна інформація про навчальну дисципліну

Повна назва навчальної дисципліни	Основи сугестивного впливу в діловому спілкуванні
Повна офіційна назва закладу вищої освіти	Сумський державний університет
Повна назва структурного підрозділу	Факультет іноземної філології та соціальних комунікацій. Кафедра психології, політології та соціокультурних технологій
Розробник(и)	Ніколаєнко Сергій Олександрович
Рівень вищої освіти	Другий рівень вищої освіти, НРК – 7 рівень, QF-LLL – 7 рівень, FQ-EHEA – другий цикл
Семестр вивчення навчальної дисципліни	16 тижнів протягом одного семестру
Обсяг навчальної дисципліни	Обсяг становить 5 кред. ЄКТС, 150 год. Для денної форми навчання 32 год. становить контактна робота з викладачем (16 год. лекцій, 16 год. практичних занять), 118 год. становить самостійна робота.
Мова викладання	Українська

2. Місце навчальної дисципліни в освітній програмі

Статус дисципліни	Вибіркова навчальна дисципліна для освітньої програми "Організаційна психологія"
Передумови для вивчення дисципліни	Основи організаційної психології та психологія праці
Додаткові умови	Додаткові умови відсутні
Обмеження	Обмеження відсутні

3. Мета навчальної дисципліни

Мета викладання дисципліни – на основі засвоєння основних теоретичних понять навчальної дисципліни опанування магістрантами комплексом загальних та професійно значущих компетентностей; розвиток у магістрантів комунікативної компетентності через застосовування отриманих знань та комунікативних навичок з сучасного ділового етикету, вербального і невербального спілкування; набування професійно значущих якостей особистості майбутнього фахівця.

4. Зміст навчальної дисципліни

Тема 1 Структура та функції ділового спілкування. Ділове спілкування як процес комунікації

Психологічна природа спілкування. Поліфункціональність процесу спілкування. Особливості комунікативного, інтерактивного і соціально-перцептивного аспектів спілкування. Характеристика інформаційно-комунікативної, регулятивно-комунікативної, афективно-комунікативної функцій спілкування. Спілкування як процес комунікації. Визначення поняття комунікації як процесу обміну інформацією. Поєднання діяльності, спілкування й пізнання у комунікативному процесі. Характеристика моделі процесу комунікації. Поєднання вербальних та невербальних засобів у процесі комунікації.

Тема 2 Ділове спілкування як взаємодія. Види та рівні спілкування

Спілкування як процес активної взаємодії суб'єктів. Організація взаємодії ділових партнерів. Діалог як основа ділової взаємодії. Взаєморозуміння як інтерпретаційна діяльність партнерів щодо повідомлень та дій. Рефлексія, ідентифікація та емпатія як механізми встановлення взаєморозуміння у процесі спілкування. Характеристика видів спілкування. Маніпулювання, конкуренція та співробітництво як основні рівні ділового спілкування. Маніпуляційні і актуалізаторські рівні спілкування за концепцією Е. Шострома.

Тема 3 Вербальні засоби ділового спілкування та мовленнєвий етикет

Поняття вербальної комунікації або мовленнєвого спілкування. Мовлення як знакова система. Поняття мовленнєвого етикету. Культура говоріння і культура слухання як складові вербальної комунікації. Слухання як специфічна діяльність. Нереклексивне і рефлексивне слухання. Методи активного слухання. Специфіка культури говоріння. Психологічні, ситуативні та мовні особливості монологу і діалогу. Типи конструювання повідомлення. Відкрита, закрита та відсторонена стратегії поведінки співрозмовника під час комунікативного процесу. Типи питань, що активізують позицію співрозмовника під час вербальної комунікації.

Тема 4 Невербальні засоби ділового спілкування

Поняття невербальної комунікації. Характеристика засобів невербального спілкування. Особливості оптико-кінетичної системи та засобів візуального спілкування. Специфіка паралінгвістичної та екстралінгвістичної знакової системи. Проксеміка як засіб невербального спілкування. Проблема просторових потреб людини у концепції Е. Холла. Особливості нейролінгвістичного програмування (НЛП). Невербальні засоби та етикет ділового спілкування. Порівняльний аналіз невербальних засобів спілкування різних національних культур.

Тема 5 Сутнісні характеристики довільного сугестивного впливу

Категорія психологічного впливу в системі психологічного знання. Істотні ознаки психологічного впливу. Особливості структури процесу психологічного впливу. Класифікація методів психологічного впливу. Різновиди психологічного впливу. Сугестивний вплив як фундаментальний вид психологічного впливу. Можливі наслідки цілеспрямованого використання сугестивних впливів на психіку людей. Сутнісні характеристики довільного сугестивного впливу. Зв'язок довільного навіювання з процесами соціально-психологічної взаємодії і спілкування. Довільне навіювання як біопсихосоціальне явище. Структура процесу довільного сугестивного впливу. Класифікації методів сугестивного впливу. Класифікація різновидів сугестивного впливу.

Тема 6 Особливості прямих і непрямих навіювань в процесі ділового спілкування

Поняття і сутнісні характеристики прямих навіювань. Імперативне і мотивоване пряме навіювання. Змістовні особливості різних форм прямого навіювання. Позитивні та негативні навіювання. Конкретні та загальні навіювання. Вимоги до формулювання прямих навіювань. Користь та недоліки прямих навіювань. Поняття і сутнісні характеристики непрямих навіювань. Різновиди непрямих навіювань. Плацебо-ефект. Змістовні особливості провідних мовних форм непрямих навіювань. «Складне складене навіювання». «Послідовність прийняття». «Пресуппозиція». «Трюїзм». «Трюїзм». «Подвійна зв'язка, або вибір без вибору». «Навіювання, які пов'язані з часом». «Мобілізуєчі навіювання». Парадоксальні навіювання. «Відкриті навіювання». «Метафора». «Контекстуальне навіювання (аналогове позначення)». «Афектаційна сугестія». «Комплементарна сугестія». Користь та недоліки непрямих навіювань.

Тема 7 Методи застосування активного гіпнотичного трансу в процесі ділового спілкування

Комунікативна задача як основна одиниця педагогічного процесу. Сугестивно-комунікативна задача як різновидид комунікативних задач. Підвищення навіюваності сугеренда як необхідна умова ефективного вирішення конкретної сугестивно-комунікативної задачі. Цілеспрямоване формування у сугеренда стану активного гіпнотичного трансу як фундаментальний чинник підвищення його навіюваності. Оптимальні методи наведення активного гіпнотичного трансу. Асоціативні стратегії занурення в активний транс. Розпитування як асоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Важільне наведення як асоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Техніки актуалізації в учнів гіпнотичного феномена вікової регресії. Розповідання історій як асоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Дисоціативні стратегії занурення в активний транс. Викликання нудьги як дисоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Відволікання уваги як дисоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Метод створення замішання як дисоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс.

Тема 8 Сугестивний вплив як чинник вирішення конфліктів у діловій взаємодії

Поняття та основні функції конфлікту у діловій взаємодії. Сугестивний контроль та самоконтроль емоційної сфери. Сугестивні фактори формування довіри у діловій взаємодії. Страху та внутрішні суперечності у процесі вирішення конфліктів у діловій взаємодії. Стилї вирішення конфліктів у діловій взаємодії. Сугестивні прийоми спілкування із важкими людьми у процесі вирішення конфліктів у діловій взаємодії. Вироблення альтернатив та рішень у процесі вирішення конфліктів у діловій взаємодії.

5. Очікувані результати навчання навчальної дисципліни

Після успішного вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти зможе:

PH1	Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз знань з основ сугестивного впливу в діловому спілкуванні із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.
PH2	Розробляти програми сугестивних інтервенцій в діловому спілкуванні, провадити їх в індивідуальній та груповій роботі, оцінювати якість.
PH3	Вирішувати етичні дилеми в процесі сугестивних інтервенцій з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності.

7. Роль освітнього компонента у формуванні соціальних навичок

Загальні компетентності та соціальні навички, формування яких забезпечує навчальна дисципліна:

СН1	ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
СН2	ЗК4. Уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.
СН3	ЗК6. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).
СН4	Здатність до забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх у будь-якому віці.

8. Види навчальних занять

Тема 1. Структура та функції ділового спілкування. Ділове спілкування як процес комунікації
<p>Лк1 "Структура та функції ділового спілкування. Ділове спілкування як процес комунікації" (денна)</p> <p>Психологічна природа спілкування. Поліфункціональність процесу спілкування. Особливості комунікативного, інтерактивного і соціально-перцептивного аспектів спілкування. Характеристика інформаційно-комунікативної, регулятивно-комунікативної, афективно-комунікативної функцій спілкування. Спілкування як процес комунікації. Визначення поняття комунікації як процесу обміну інформацією. Поєднання діяльності, спілкування й пізнання у комунікативному процесі. Характеристика моделі процесу комунікації. Поєднання вербальних та невербальних засобів у процесі комунікації.</p>
<p>Пр1 "Структура та функції ділового спілкування. Ділове спілкування як процес комунікації" (денна)</p> <p>Характеристика структури спілкування. Класифікації функцій спілкування. Особливості функцій ділового спілкування. Ділове спілкування як процес комунікації. Аналіз моделі комунікації. Вербальні та невербальні системи кодування та передавання інформації. Порівняльний аналіз понять «спілкування», «комунікація», «інтеракція».</p>
Тема 2. Ділове спілкування як взаємодія. Види та рівні спілкування
<p>Лк2 "Ділове спілкування як взаємодія. Види та рівні спілкування" (денна)</p> <p>Спілкування як процес активної взаємодії суб'єктів. Організація взаємодії ділових партнерів. Діалог як основа ділової взаємодії. Взаєморозуміння як інтерпретаційна діяльність партнерів щодо повідомлень та дій. Рефлексія, ідентифікація та емпатія як механізми встановлення взаєморозуміння у процесі спілкування. Характеристика видів спілкування. Маніпулювання, конкуренція та співробітництво як основні рівні ділового спілкування. Маніпуляційні і актуалізаторські рівні спілкування за концепцією Е. Шострома.</p>
<p>Пр2 "Ділове спілкування як взаємодія. Види та рівні спілкування." (денна)</p> <p>Характеристика ділового спілкування як процесу взаємодії. Роль діалогу в процесі взаємодії. Типологія видів ділового спілкування. Характеристика усних видів ділового спілкування. Мотиваційний, моральний та емоційний бар'єри у спілкуванні. Особливості застосування письмових видів ділового спілкування.</p>

Тема 3. Вербальні засоби ділового спілкування та мовленнєвий етикет

Лк3 "Вербальні засоби ділового спілкування та мовленнєвий етикет" (денна)

Поняття вербальної комунікації або мовленнєвого спілкування. Мовлення як знакова система. Поняття мовленнєвого етикету. Культура говоріння і культура слухання як складові вербальної комунікації. Слухання як специфічна діяльність. Нереклексивне і рефлексивне слухання. Методи активного слухання. Специфіка культури говоріння. Психологічні, ситуативні та мовні особливості монологу і діалогу. Типи конструювання повідомлення. Відкрита, закрита та відсторонена стратегії поведінки співрозмовника під час комунікативного процесу. Типи питань, що активізують позицію співрозмовника під час вербальної комунікації.

Пр3 "Вербальні засоби ділового спілкування та мовленнєвий етикет" (денна)

Поняття вербальної комунікації. Культура слухання та культура говоріння. Культура мови та мовленнєвий етикет. Типи питань, що активізують позицію співрозмовника під час вербальної комунікації. Стратегії поведінки співрозмовника під час комунікативного процесу.

Тема 4. Невербальні засоби ділового спілкування

Лк4 "Невербальні засоби ділового спілкування" (денна)

Поняття невербальної комунікації. Характеристика засобів невербального спілкування. Особливості оптико-кінетичної системи та засобів візуального спілкування. Специфіка паралінгвістичної та екстралінгвістичної знакової системи. Проксеміка як засіб невербального спілкування. Проблема просторових потреб людини у концепції Е. Холла. Особливості нейролінгвістичного програмування (НЛП). Невербальні засоби та етикет ділового спілкування. Порівняльний аналіз невербальних засобів спілкування різних національних культур.

Пр4 "Невербальні засоби ділового спілкування" (денна)

Поняття невербальної комунікації. Класифікація невербальних засобів спілкування. Характеристика оптико-кінетичних, паралінгвістичних та екстралінгвістичних засобів, проксеміки і засобів візуального спілкування. Невербальні засоби та етикет ділового спілкування. Порівняльний аналіз невербальних засобів спілкування різних національних культур.

Тема 5. Сутнісні характеристики довільного сугестивного впливу

Лк5 "Сутнісні характеристики довільного сугестивного впливу" (денна)

Категорія психологічного впливу в системі психологічного знання. Істотні ознаки психологічного впливу. Особливості структури процесу психологічного впливу. Класифікація методів психологічного впливу. Різновиди психологічного впливу. Сугестивний вплив як фундаментальний вид психологічного впливу. Можливі наслідки цілеспрямованого використання сугестивних впливів на психіку людей. Сутнісні характеристики довільного сугестивного впливу. Зв'язок довільного навіювання з процесами соціально-психологічної взаємодії і спілкування. Довільне навіювання як біопсихосоціальне явище. Структура процесу довільного сугестивного впливу. Класифікації методів сугестивного впливу. Класифікація різновидів сугестивного впливу.

Пр5 "Сутнісні характеристики довільного сугестивного впливу" (денна)

Структура процесу довільного сугестивного впливу. Класифікації методів сугестивного впливу. Класифікація різновидів сугестивного впливу.

Тема 6. Особливості прямих і непрямих навіювань в процесі ділового спілкування

Лк6 "Особливості прямих і непрямих навіювань в процесі ділового спілкування" (денна)

Поняття і сутнісні характеристики прямих навіювань. Імперативне і мотивоване пряме навіювання. Змістовні особливості різних форм прямого навіювання. Позитивні та негативні навіювання. Конкретні та загальні навіювання. Вимоги до формулювання прямих навіювань. Користь та недоліки прямих навіювань. Поняття і сутнісні характеристики непрямих навіювань. Різновиди непрямих навіювань. Плацебо-ефект. Змістовні особливості провідних мовних форм непрямого навіювання.

Пр6 "Особливості прямих і непрямих навіювань в процесі ділового спілкування" (денна)

Імперативне і мотивоване пряме навіювання. Змістовні особливості різних форм прямого навіювання. Позитивні та негативні навіювання. Конкретні та загальні навіювання. Вимоги до формулювання прямих навіювань. Користь та недоліки прямих навіювань. Різновиди непрямих навіювань. Плацебо-ефект. Змістовні особливості провідних мовних форм непрямого навіювання. «Складне складене навіювання». «Послідовність прийняття». «Пресуппозиція». «Трюїзм». «Трюїзм». «Подвійна зв'язка, або вибір без вибору». «Навіювання, які пов'язані з часом». «Мобілізуєчі навіювання». Парадоксальні навіювання». «Відкриті навіювання». «Метафора». «Контекстуальне навіювання (аналогове позначення)». «Афектаційна сугестія». «Комплементарна сугестія».

Тема 7. Методи застосування активного гіпнотичного трансу в процесі ділового спілкування

Лк7 "Методи застосування активного гіпнотичного трансу в процесі ділового спілкування" (денна)

Сугестивно-комунікативна задача як різновидид комунікативних задач. Підвищення навіюваності сугеренда як необхідна умова ефективного вирішення конкретної сугестивно-комунікативної задачі. Цілеспрямоване формування у сугеренда стану активного гіпнотичного трансу як фундаментальний чинник підвищення його навіюваності. Оптимальні методи наведення активного гіпнотичного трансу. Асоціативні стратегії занурення в активний транс. Розпитування як асоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Важільне наведення як асоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Техніки актуалізації в учнів гіпнотичного феномена вікової регресії. Розповідання історій як асоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Дисоціативні стратегії занурення в активний транс. Викликання нудьги як дисоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Відволікання уваги як дисоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Метод створення замішання як дисоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс.

Пр7 "Методи застосування активного гіпнотичного транс у процесі ділового спілкування" (денна)

Асоціативні стратегії занурення в активний транс. Розпитування як асоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Важільне наведення як асоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Техніки актуалізації в учнів гіпнотичного феномена вікової регресії. Розповідання історій як асоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Дисоціативні стратегії занурення в активний транс. Викликання нудьги як дисоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Відволікання уваги як дисоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс. Метод створення замішання як дисоціативний метод занурення в активний гіпнотичний транс.

Тема 8. Сугестивний вплив як чинник вирішення конфліктів у діловій взаємодії

Лк8 "Сугестивний вплив як чинник вирішення конфліктів у діловій взаємодії" (денна)

Поняття та основні функції конфлікту у діловій взаємодії. Сугестивні фактори формування довіри у діловій взаємодії. Стилї вирішення конфліктів у діловій взаємодії. Сугестивні прийоми спілкування із важкими людьми у процесі вирішення конфліктів у діловій взаємодії. Вироблення альтернатив та рішень у процесі вирішення конфліктів у діловій взаємодії.

Пр8 "Сугестивний вплив як чинник вирішення конфліктів у діловій взаємодії" (денна)

Сугестивний контроль та самоконтроль емоційної сфери. Страху та внутрішні суперечності у процесі вирішення конфліктів у діловій взаємодії. Сугестивні прийоми спілкування із важкими людьми у процесі вирішення конфліктів у діловій взаємодії. Вироблення альтернатив та рішень у процесі вирішення конфліктів у діловій взаємодії.

9. Стратегія викладання та навчання

9.1 Методи викладання та навчання

Дисципліна передбачає навчання через:

МН1	Лекційне навчання
МН2	Практикоорієнтоване навчання
МН3	Самостійне навчання

Лекційне навчання надає здобувачам матеріали, які спрямовують їх на пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань стосовно короткострокових методів сугестивного впливу у діловому спілкуванні із різних джерел (РН1). Практикоорієнтоване навчання та метод демонстрацій надають здобувачам можливість застосовувати теоретичні знання на практичних прикладах (РН 2). Самостійне навчання сприяє підготовці здобувачів до лекцій та практичних занять, а також роботі в невеликих групах для підготовки презентацій. Під час самостійного навчання у здобувачів розвиваються навички вирішувати етичні дилеми в процесі сугестивних інтервенцій з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності (РН 3).

9.2 Види навчальної діяльності

НД1	Виконання практичних завдань
НД2	Самонавчання
НД3	Лекції-дискусії
НД4	Підготовка до поточного контролю

10. Методи та критерії оцінювання

10.1. Критерії оцінювання

Визначення	Чотирибальна національна шкала оцінювання	Рейтингова бальна шкала оцінювання
Відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	5 (відмінно)	$90 \leq RD \leq 100$
Вище середнього рівня з кількома помилками	4 (добре)	$82 \leq RD < 89$
Загалом правильна робота з певною кількістю помилок	4 (добре)	$74 \leq RD < 81$
Непогано, але зі значною кількістю недоліків	3 (задовільно)	$64 \leq RD < 73$
Виконання задовольняє мінімальним критеріям	3 (задовільно)	$60 \leq RD < 63$
Можливе повторне складання	2 (незадовільно)	$35 \leq RD < 59$
Необхідний повторний курс з навчальної дисципліни	2 (незадовільно)	$0 \leq RD < 34$

10.2 Методи поточного формативного оцінювання

	Характеристика	Дедлайн, тижні	Зворотний зв'язок
МФО1 Настанови викладача в процесі виконання практичних завдань	Викладачем формулюються настанови та оцінювальні судження стосовно точності та повноти висловлювань здобувачів, а також їх активності та толерантності до співрозмовників	постійний	усно
МФО2 Опитування та усні коментарі викладача за його результатами	Викладачем формулюються оцінювальні судження стосовно об'єктивності та адекватності виступів здобувачів	постійно	усний
МФО3 Перевірка та оцінювання письмових завдань	В групі обговорюються правильність теоретичних положень з певної теми дисципліни	Тиждень 15	усний

МФО4 Розв'язування ситуаційних завдань	Викладачем формулюються оцінювальні судження стосовно точності та повноти аналізу здобувачем психологічної сутності та причин певної проблемної ситуації, а також пошуку шляхів її розв'язання	постійно	усний
---	--	----------	-------

10.3 Методи підсумкового сумативного оцінювання

	Характеристика	Дедлайн, тижні	Зворотний зв'язок
МСО1 Звіт за результатами виконання практичних робіт	Оцінюється викладачем загальна активність та творчий підхід магістранта до виконання практичних робіт	за розкладом	В балах. Максимально 5 балів за кожну виконану практичну роботу
МСО2 Оцінювання письмових робіт	Оцінюється викладачем зміст та теоретичний апарат запланованої письмової роботи	Тижні 5 та 10	В балах. 10 балів за кожну письмову роботу
МСО3 Підготовка есе	Оцінюється викладачем зміст та практична спрямованість есе	14 тиждень	В балах. До 20 балів
МСО4 Поточні контрольні роботи (проміжний модульний контроль)	Оцінюється викладачем повнота та адекватність виконання контрольної роботи В балах. НД	8 та 16 тижні	До 20 балів кожна контрольна робота.

Контрольні заходи:

	Максимальна кількість балів	Мінімальна кількість балів	Можливість перескладання з метою підвищення оцінки
Семестр викладання	100 балів		
МСО1. Звіт за результатами виконання практичних робіт	20		
4x5	20	10	Так
МСО2. Оцінювання письмових робіт	20		
2x10	20	10	Так
МСО3. Підготовка есе	20		

		20	10	Так
МСО4. Поточні контрольні роботи (проміжний модульний контроль)		40		
	2x20	40	30	Так

В процесі підсумкового сумативного оцінювання результатів навчання враховуються результати неформального/інформального навчання здобувачів за тематикою навчальної дисципліни: 1 Проходження он-лайн курсу на освітній платформі (Prometeus, Coursera, EdEra та інших.) 2. Участь у наукових та науково-практичних конференціях, написання тез у збірці науково-практичної конференції, написання статті з публікацією у періодичному виданні. Види навчальної діяльності та іл'кність балів, що за них зараховується, визначається комісією та оформлюється у вигляді "Освітньої декларації". Форма підсумкового контролю - залік.

11. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни

11.1 Засоби навчання

ЗН1	Бібліотечні фонди
ЗН2	Комп'ютери, комп'ютерні системи та мережи
ЗН3	Платформа MIX (https://mix.sumdu.edu.ua/)
ЗН4	Інформаційно-комунікаційні системи

11.2 Інформаційне та навчально-методичне забезпечення

Основна література	
1	Бородін Є. І., Комарова К. В., Липовська Н. А. Соціально-психологічні основи ділового спілкування : навч. посіб. Дніпро : ГРАНІ, 2019. 184 с.
2	Васильєва О.А. Психологія ділового спілкування : навчально-методичний посібник. Ізмаїл : ІДГУ, 2018. 177 с
3	Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В., Альохіна Н. В. Психологія спілкування : навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і допов. Харків : НФаУ, 2018. 140 с.
4	Крупельницька Л.Ф. Напрями сучасної психотерапії: Навчальний посібник. Київ: ВПЦ «Київський університет». 2018. 350 с.
5	Ніколаєнко С.О., Улунова Г.Є. Особливості використання рефреймінгу у процесі раціонально-емоційної поведінкової терапії нездорових негативних емоцій у персоналу організацій. Габітус. Науковий журнал. Випуск 31. 2021. С.197-203
Допоміжна література	
1	Барановська Л. В., Глушаниця Н. В. Психологія ділового спілкування : навч. посібник. Київ : НАУ, 2016. 248 с.
2	Вишньовський В. В. Методичні вказівки щодо проведення самостійної роботи з дисципліни «Основи сугестопедії» для студентів вищих навчальних закладів денної та заочної форми навчання спеціальності 053 «Психологія». Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2018. 20 с.

3	Ніколаєнко С. О. Системно-діяльнісний підхід до основних характеристик довільного сугестивного впливу. Нові виміри духовності на початку ХХІ століття: матеріали VI Міжнародної наукової on-line конференції (24-25 травня 2018 р., Сумський державний університет) / під ред. проф. Мозгового І.П. Суми: ФОП Цьома С.П., 2018. С. 80-81.
4	Ніколаєнко С. О. Сугестивний вплив у професійній діяльності педагога та психолога : монографія. Суми: Мрія, 2017. 195 с.
5	Періг І. М. Психологія спілкування/ Методичний посібник для самостійної роботи для студентів денної та заочної форм навчання спеціальності “Психологія”, “Практична психологія”. Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2018. 25 с.
6	Труба Г. М. Нейролінгвістичні дослідження у методиці викладання української мови як іноземної. Записки з українського мовознавства. Одеса, 2019. Вип. 26. Т. 2. С. 336–340.
Інформаційні ресурси в Інтернеті	
1	Авраменко О. О., Яковенко Л. В., Шийка В. Я Ділове спілкування: Навчальний посібник. / За наук. ред. О. О. Авраменко. Івано-Франківськ, «Лілея НВ», 2015. 160 с. URL: https://pg.cabinet.sumdu.edu.ua/?key=3cBJWR6oxXg034VdnRKVwVLRtOVZ3gnVLPwdMJ2uJGpMVRP9U6ae#3307459
2	Діалог та медіація: Шлях до порозуміння Prometheus. URL : https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+MEDIATE101+2020_T1