

УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ НАУКИ І ТЕХНОЛОГІЙ



УКРАЇНСЬКИЙ
ДЕРЖАВНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
НАУКИ І ТЕХНОЛОГІЙ

СИЛАБУС

«Нейролінгвістичне програмування в бізнес-комунікаціях»

Статус дисципліни	Вибіркова загального циклу
Код та назва спеціальності та спеціалізації (за наявності)	
Назва освітньої програми	
Освітній ступінь	Магістр
Обсяг дисципліни (кредитів ЄКТС)	4
Терміни вивчення дисципліни	
Назва кафедри, яка викладає дисципліну, аббревіатурне позначення	ТСЛ
Мова викладання	українська

Лектор (викладач(і))



Доктор філософії,
Павленко Олена Ігорівна

o.i.pavlenko@ust.edu.ua

https://diit.ust.edu.ua/faculty/upp/kafedra/uer/sostav/personal_page/633

УДУНТ НІІ ДІІТ, вул. Лазаряна 2, ауд. 448

Передумови вивчення дисципліни	
Мета навчальної дисципліни	формування комплексу теоретичних знань і умінь щодо ознайомлення з основами технологій нейролінгвістичного програмування та їх практичного застосування у професійних бізнес-комунікаціях; засвоєння основних механізмів та способів впливу на ведення переговорів, управління запереченнями та побудови довіри клієнтів на основі методів та комплексних заходів впливу на рішення клієнтів використовуючи етичні засади
Очікувані результати навчання	1. РН-03. Приймати ефективні рішення у сфері транспортних систем і технологій з

	<p>урахуванням технічних, соціальних, економічних та правових аспектів, генерувати і порівнювати альтернативи, оцінювати потрібні ресурси і обмеження, аналізувати ризики.</p> <p>2. РН-04. Донести свої знання, рішення і підґрунтя їх прийняття до фахівців і нефахівців в ясній і однозначній формі.</p> <p>3. РН-02. Вільно обговорювати державною та іноземною мовами питання професійної діяльності, проєктів та досліджень у сфері транспортних систем і технологій усно і письмово.</p>
Зміст дисципліни	<ol style="list-style-type: none"> 1. Основи нейролінгвістики та її роль у продажах. Виникнення НЛП, основні засновники, критика та можливості використання 2. Основні принципи нейролінгвістичного програмування 3. Модель ВАКОГ у нейролінгвістиці та її застосування у комунікації з клієнтами 4. Мова та мислення: як слова формують сприйняття клієнта 5. Техніки ведення переговорів з елементами НЛП 6. Основні техніки НЛП у продажах 7. Якірні техніки у продажах послуг 8. Модель Milton та її використання у комерційних текстах та спілкуванні 9. Модель Meta: уточнення потреб клієнта у продажах 10. Мова вигоди: як трансформувати характеристики послуг у вигоди для клієнта 11. Психологічні тригери у продажах 12. Робота зі запереченнями клієнтів методами НЛП 13. Етичні аспекти використання НЛП у бізнесі 14. Рефреймінг. Орієнтація особистості за допомогою мовних стратегій 15. Діджиталізація НЛП: чат-боти, штучний інтелект і персоналізація комунікацій 16. Тренди та майбутнє використання нейролінгвістики у продажах
Контрольні заходи та критерії оцінювання	Диференційований залік
Політика викладання	
Засоби навчання	
Навчально-методичне забезпечення	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hall, M., & Bodenhamer, B. (1999). The User's Manual for the Brain: The Complete Manual for Neuro-Linguistic Programming Practitioner Certification. Crown House Publishing. 2. Hall, M., & Bodenhamer, B. (2008). The Big Book

- of NLP Techniques. Crown House Publishing
3. O'Connor, J., & Seymour, J. (1990). *Introducing NLP: Psychological Skills for Understanding and Influencing People*. HarperCollins. "Фокуси мови. Зміна переконань за допомогою НЛП (компіляція)", Роберт Ділтс
 4. Bandler, Richard, and John Grinder. *Reframing: Neuro-Linguistic Programming and the Transformation of Meaning*. Real People Press, 1982.
 5. Hall, L. Michael. *The Sourcebook of Magic: A Comprehensive Guide to the Technology of Nlp*. 2001.
 6. Lazarus, J. (2010). *NLP for Business Success: How to Get Better Results Faster at Work*. Pearson Education.
 7. Hall, L. Michael. *Figuring out People : Design Engineering with Meta-Programs : Deepening Understanding of People for Better Rapport, Relationships, and Influence*. 2000.
 8. Кальба Я. Психологічні механізми впливу реклами на свідомість та поведінку людини / Я.Кальба // Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина Української держави: [зб.наук.праць / Заг. ред. М.М.Слюсаревський та ін.]. К.: Міленіум, 2011. Вип. 27 (30). С. 157-167
 9. Зеленін В. По той бік правди. Нейролінгвістичне програмування як зброя інформаційно-пропагандистської війни. Том 1. НЛП ХХ століття. Київ: Люта справа, 2015.384 с.
 10. Nitin Indurkha and Fred J. Damerau. *Handbook of Natural Language Processing*. 2nd Edition. 2010. 702 p.
 11. Олдер Г., Хэзер Б. *NLP. Повне практичне керівництво. Вхідний курс / пер. з англ. Київ: Софія, 2000.224 с.*