МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

Кафедра граматики англійської мови

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної роботи

_____ Ірина ЛОМАЧИНСЬКА

«__01__» ___вересня___ 2026 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ВЕРБАЛЬНА СКЛАДОВА ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ

Рівень вищої освіти: Другий (магістерський)

Галузь знань: В Культура, мистецтво та гуманітарні науки

Спеціальність: В11 Філологія

Спеціалізації:

- В11.041 Германські мови та літератури (переклад включно), перша — англійська
- В11.043 Германські мови та літератури (переклад включно), перша — німецька
- В11.051 Романські мови та літератури (переклад включно), перша — іспанська
- В11.055 Романські мови та літератури (переклад включно), перша — французька

Освітньо-професійна програми:

- Германські мови та літератури (переклад включно), перша — англійська
- Германські мови та літератури (переклад включно), перша — німецька
- Романські мови та літератури (переклад включно), перша — іспанська
- Романські мови та літератури (переклад включно), перша — французька

ОНУ

2026

Робоча програма навчальної дисципліни «Вербальна складова психологічного впливу». Одеса: ОНУ, 2026. 18 с.

Розробник: Максим КАРПЕНКО, кандидат філологічних наук, доцент кафедри граматики англійської мови.

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри граматики англійської мови.
Протокол № 1 від «25» серпня 2026 р.
Завідувач кафедри _____ Олена КАРПЕНКО

Погоджено із гарантом ОПП «Германські мови та літератури (переклад включно), перша — англійська».
Гарант _____ Олена КАРПЕНКО

Погоджено із гарантом ОПП «Германські мови та літератури (переклад включно), перша — німецька».
Гарант _____ Ірина НИКИФОРЕНКО

Погоджено із гарантом ОПП «Романські мови та літератури (переклад включно), перша — іспанська».
Гарант _____ Олена ГРИГОРОВИЧ

Погоджено із гарантом ОПП «Романські мови та літератури (переклад включно), перша — французька».
Гарант _____ Маріанна КНЯЗЯН

Схвалено навчально-методичною комісією (НМК)
Факультету романо-германської філології
Протокол № 1 від «25» 08 2026 р.
Голова НМК _____ Олена ГРИГОРОВИЧ

Переглянуто та затверджено на засіданні кафедри граматики англійської мови
Протокол № _____ від «_____» _____ 2027 р.
Завідувач кафедри _____ Олена КАРПЕНКО

Переглянуто та затверджено на засіданні кафедри граматики англійської мови
Протокол № _____ від «_____» _____ 2028 р.
Завідувач кафедри _____ Олена КАРПЕНКО

1. Опис навчальної дисципліни

<table>
<tr><th rowspan="2">Найменування показників</th><th rowspan="2">Галузь знань, спеціальність, спеціалізація, рівень вищої освіти</th><th colspan="2">Характеристика навчальної дисципліни</th></tr>
<tr><th>очна форма навчання</th><th>заочна форма навчання</th></tr>
<tr><td rowspan="14">Загальна кількість:
• кредитів: 3/3
• годин: 90/90
• змістових модулів: 1/1</td><td rowspan="14">Рівень вищої освіти: Другий (магістерський)
Галузь знань: В Культура, мистецтво та гуманітарні науки
Спеціальність: В11 Філологія
Спеціалізації:
• В11.041 Германські мови та літератури (переклад включно), перша — англійська
• В11.043 Германські мови та літератури (переклад включно), перша — німецька
• В11.051 Романські мови та літератури (переклад включно), перша — іспанська
• В11.055 Романські мови та літератури (переклад включно), перша — французька</td><td colspan="2">Вибіркова</td></tr>
<tr><td colspan="2">Рік підготовки</td></tr>
<tr><td>2-й</td><td>2-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td>1-й</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекції</td></tr>
<tr><td>16 год.</td><td>10 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Практичні, семінарські</td></tr>
<tr><td>14 год.</td><td>4 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лабораторні</td></tr>
<tr><td>—</td><td>—</td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостійна робота</td></tr>
<tr><td>60 год.</td><td>76 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Форма підсумкового контролю</td></tr>
<tr><td>Залік</td><td>Залік</td></tr>
</table>

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета курсу — ознайомити студентів з основними принципами та механізмами вербального впливу на свідомість і підсвідомість людини, розвинути навички аналізу та застосування різних стратегій і технік вербального впливу в професійній і міжособистісній комунікації.

Завдання курсу — надати здобувачам освіти теоретичні відомості про моделі та стилі вербального психологічного впливу і маніпуляції, а також сформувати вміння аналізувати тексти з погляду їхнього впливу на аудиторію та застосовувати вербальні техніки на практиці в різних комунікативних ситуаціях.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен:

- **Знати**: основні теоретичні концепції та підходи до вербального психологічного впливу, механізми функціонування відповідних технік і стратегій впливу на свідомість та підсвідомість людини, а також психолінгвістичні особливості комунікативного процесу.
- **Вміти**: аналізувати та інтерпретувати техніки й стратегії вербального впливу, застосовувати їх у професійній та міжособистісній комунікації для досягнення поставлених цілей.
- **Бути здатним**: критично оцінювати тексти та висловлювання з погляду їхнього психологічного впливу на аудиторію, а також розробляти стратегії ефективної комунікації з урахуванням психолінгвістичних аспектів впливу.

Опанування цієї навчальної дисципліни забезпечує набуття здобувачами навичок і компетентностей направлених на досягнення наступних глобальних цілей сталого розвитку до 2030 року, проголошених резолюцією Генеральної Асамблеї Організації Об’єднаних Націй від 25 вересня 2015 року № 70/1, визначених Указом Президента України від 30 вересня 2019 року № 722, зокрема:

- Ціль 4: забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж усього життя для всіх.

- Ціль 17: зміцнення засобів здійснення й активізація роботи в рамках глобального партнерства в інтересах сталого розвитку.

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1: The Verbal Component of Psychological Influence

- Тема 1. Mechanisms of Influence: An Overview of Psychological Triggers.
- Тема 2. The Principle of Reciprocation: Understanding Reciprocal Behaviour and Its Implications.
- Тема 3. Commitment and Consistency: Cognitive Mechanisms Underlying Behavioural Predictability.
- Тема 4. Social Proof and Conformity: The Psychology of Group Influence and Normative Behaviour.
- Тема 5. The Liking Principle: Interpersonal Affinity and Its Role in Persuasion.
- Тема 6. Authority and Influence: The Dynamics of Obedience and Compliance.
- Тема 7. Scarcity and Decision Making: How Perceived Limitations Affect Choices.
- Тема 8. Automaticity in Social Influence: The Role of Heuristic Processing in Compliance.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин									
	Очна форма					Заочна форма				
	Усього	У тому числі				Усього	У тому числі			
		л	п	лб	ср		л	п	лб	ср
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Семестр 1										
Змістовий модуль 1: The Verbal Component of Psychological Influence										
Тема 1. Mechanisms of Influence: An Overview of Psychological Triggers.	11	2	2		7	14	2	2		10
Тема 2. The Principle of Reciprocation: Understanding Reciprocal Behaviour and Its Implications.	11	2	2		7	12	2			10
Тема 3. Commitment and Consistency: Cognitive Mechanisms Underlying Behavioural Predictability.	11	2	2		7	11	1			10
Тема 4. Social Proof and Conformity: The Psychology of Group Influence and Normative Behaviour.	11	2	2		7	11	1			10
Тема 5. The Liking Principle: Interpersonal Affinity and Its Role in Persuasion.	11	2	1		8	11	1			10
Тема 6. Authority and Influence: The Dynamics of Obedience and Compliance.	11	2	1		8	11	1			10
Тема 7. Scarcity and Decision Making: How Perceived Limitations Affect Choices.	11	2	1		8	9	1			8

Тема 8. Automaticity in Social Influence: The Role of Heuristic Processing in Compliance.	11	2	1		8	9	1			8
Підсумкове заняття	2		2			2		2		
Всього годин	**90**	**16**	**14**		**60**	**90**	**10**	**4**		**76**

5. Теми семінарських занять

Семінарські заняття не передбачені.

6. Теми практичних занять

№ з/п	**Назва теми**	**Кількість годин**	
		Очна форма	**Заочна форма**
Семестр 1			
Змістовий модуль 1: The Verbal Component of Psychological Influence			
1	Тема 1. Mechanisms of Influence: An Overview of Psychological Triggers.	2	2
2	Тема 2. The Principle of Reciprocation: Understanding Reciprocal Behaviour and Its Implications.	2	
3	Тема 3. Commitment and Consistency: Cognitive Mechanisms Underlying Behavioural Predictability.	2	
4	Тема 4. Social Proof and Conformity: The Psychology of Group Influence and Normative Behaviour.	2	
5	Тема 5. The Liking Principle: Interpersonal Affinity and Its Role in Persuasion.	1	
6	Тема 6. Authority and Influence: The Dynamics of Obedience and Compliance.	1	
7	Тема 7. Scarcity and Decision Making: How Perceived Limitations Affect Choices.	1	
8	Тема 8. Automaticity in Social Influence: The Role of Heuristic Processing in Compliance.	1	
9	Підсумкове заняття	2	2
	Всього годин	**14**	**4**

7. Теми лабораторних занять

Лабораторні роботи не передбачені.

8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		Очна форма	Заочна форма
Семестр 1			
Змістовий модуль 1: The Verbal Component of Psychological Influence			
1	Тема 1. Mechanisms of Influence: An Overview of Psychological Triggers. • Усна доповідь: розгляд основних психологічних тригерів, що впливають на поведінку. • Самостійна підготовка до практичного заняття: аналіз прикладів впливу з реальних життєвих ситуацій або медіаматеріалів.	7	10
2	Тема 2. The Principle of Reciprocation: Understanding Reciprocal Behaviour and Its Implications. • Усна доповідь, розробка презентації: детальний аналіз принципу взаємності та його застосування в маркетингу й переговорах. • Розробка кейс-стаді: створення кейсів для аналізу принципу взаємності в різних комунікативних контекстах.	7	10
3	Тема 3. Commitment and Consistency: Cognitive Mechanisms Underlying Behavioural Predictability • Написання реферату: вивчення когнітивних механізмів, що забезпечують послідовність поведінки. • Практичні вправи: створення та проведення експериментів для перевірки принципів зобов'язання та послідовності.	7	10
4	Тема 4. Social Proof and Conformity: The Psychology of Group Influence and Normative Behaviour. • Написання аналітичного есе: аналіз феномену соціального доказу та конформності в групах. • Групова дискусія: обговорення прикладів групового тиску та нормативної поведінки у соціальних мережах.	7	10

5	Тема 5. The Liking Principle: Interpersonal Affinity and Its Role in Persuasion. • Усна доповідь, розробка презентації: вивчення ролі симпатії в процесах переконання та вербального впливу. • Розробка плану-конспекту лекційного заняття: підготовка лекції про застосування принципу симпатії в різних комунікативних ситуаціях.	8	10
6	Тема 6. Authority and Influence: The Dynamics of Obedience and Compliance. • Написання доповіді: дослідження динаміки впливу авторитету на підпорядкування та відповідність. • Аналіз випадків: огляд і аналіз відомих експериментів і реальних випадків, що ілюструють вплив авторитету.	8	10
7	Тема 7. Scarcity and Decision Making: How Perceived Limitations Affect Choices. • Розробка плану-конспекту лекційного заняття: вивчення ефекту дефіциту на прийняття рішень. • Практична вправа: симуляція комунікативних ситуацій, у яких використовується принцип дефіциту для впливу на рішення.	8	8
8	Тема 8. Automaticity in Social Influence: The Role of Heuristic Processing in Compliance. • Написання аналітичного есе: аналіз ролі евристичного процесу в автоматичному підпорядкуванні. • Самостійна підготовка до практичного заняття: підготовка експериментів для ілюстрації ефекту автоматичності у соціальному впливі.	8	8
	Всього годин	**60**	**76**

9. Методи навчання

- **Словесні**: лекції, пояснення, обговорення, дискусії, дебати, аналіз реальних комунікативних ситуацій.
- **Наочні**: демонстрація відео- та аудіоматеріалів, презентації, наочні приклади з рекламних кампаній і публічних виступів, ілюстрації маніпулятивних технік.
- **Практичні**: рольові ігри, моделювання комунікативних ситуацій, аналіз та обговорення кейсів, самостійна підготовка до практичних занять, індивідуальні та групові завдання, такі як написання аналітичних есе, створення презентацій, розробка стратегій комунікації, проведення міні-

досліджень з аналізу вербальних технік впливу, критичний аналіз текстів та медіаматеріалів.

10. Визнання результатів, отриманих в системі неформальної/інформальної освіти

У рамках опанування цієї навчальної дисципліни здобувач може пройти освітні або професійні курси/тренінги, професійне стажування, онлайн-курси на масових платформах або в системі громадянської освіти.

Для самостійної вдосконаленя знань здобувачам рекомендується використовувати насупні джерела:

- Онлайн-курси на платформах Coursera та edX. Наприклад, курс «Influence» від University of Pennsylvania (https://www.coursera.org/learn/wharton-influence) — англомовний курс, який знайомить з прийомами впливу в бізнес-середовищі.

Здобувач також має право самостійно обрати освітню платформу та курс, що відповідають змісту цієї навчальної дисципліни.

Результати, отримані в системі неформальної/інформальної освіти, засвідчуються відповідним сертифікатом, у якому зазначаються обсяг годин (або кількість кредитів ЄКТС) та здобуті компетентності й результати навчання. Такі результати можуть бути зараховані як результати поточного, періодичного або підсумкового контролю за цією навчальною дисципліною за процедурами, визначеними «Положенням про порядок визнання у вищій та фаховій передвищій освіті результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти в Одеському національному університеті імені І. І. Мечникова та відокремленому структурному підрозділі «Фаховий коледж ОНУ імені І. І. Мечникова» https://onu.edu.ua/pub/bank/userfiles/files/documents/polozennya/polozhennya_neformalna_osvita_2024_final.pdf.

11. Форми контролю і методи оцінювання (у т.ч. критерії оцінювання результатів навчання)

- **Метод поточного контролю:** оцінювання усних відповідей під час практичних занять, усних доповідей та індивідуальних завдань.
- **Форма підсумкового контролю**: залік.

Вид контролю	**Кількість балів**
Усна відповідь	Від 0 до 100 балів
Усна доповідь	Від 0 до 100 балів
Написання індивівдувального завдання	Від 0 до 100 балів

Вид контролю	**Бали**	**Критерії**
Усна відповідь	0	Участі в дискусії не брав(-ла).
	1–59	Участь пасивна, аргументи не стосуються теми чи містять суттєві прогалини у розумінні теми.
	60–74	Участь помірна, наведені приклади частково релевантні, проте аргументація потребує подальшого розвитку.
	75–89	Активна й змістовна участь, наведено доречні приклади, аргументація переконлива.
	90–100	Лідерська, глибоко змістовна участь у дискусії, оригінальні приклади, здатність розвивати та узагальнювати думки інших учасників.
Усна доповідь	0	Доповідь не підготовлено або зміст повністю не відповідає темі.
	1–59	Доповідь містить суттєві прогалини у розумінні, викладена нелогічно, приклади відсутні або є недоречними.
	60–74	Доповідь розкриває тему частково, трапляються неточності у термінології, аргументація потребує уточнення.
	75–89	Доповідь послідовно й змістовно розкриває тему, наведено доречні приклади, однак у структурі викладу є незначні недоліки.
	90–100	Доповідь демонструє глибоке розуміння теми, чітку структуру, переконливу аргументацію та влучні ілюстративні приклади.

Написання індивівдувального завдання	0	Завдання не написано.
	1–59	Завдання не розкриває тему, аргументація відсутня.
	60–74	Завдання частково аналізує феномен, аргументація непослідовна, приклади нечисленні.
	75–89	Завдання якісно аналізує тему, аргументація логічна, наведено доречні приклади.
	90–100	Завдання вирізняється глибиною критичного аналізу, оригінальністю прикладів і бездоганною аргументацією.

Політика щодо дедлайнів та перескладання: У разі пропуску заняття з поважних причин здобувач зобов'язаний виконати контрольну роботу за відповідною темою у позанавчальний час за погодженням з викладачем. Перескладання здійснюється за дозволом деканату за наявності поважних причин.

Політика щодо академічної доброчесності: під час опанування навчальної дисципліни категорично не допускаються будь-які види порушень академічної доброчесності з боку як здобувачів вищої освіти, так і викладача. У разі виявлення та фіксації будь-якого виду порушення академічної доброчесності, до порушника будуть застосовані санкції, передбачені Законом України «Про академічну доброчесність» та внутрішніми нормативними документами Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.

Політика щодо використання штучного інтелекту: під час опанування цієї навчальної дисципліни забороняється оприлюднення текстів, зображень, моделей, даних та інших результатів, згенерованих штучним інтелектом, як результатів власної академічної та навчальної діяльності, якщо це не дозволено умовами навчального завдання, а сам факт не зазначено в навчальному завданні чи супровідних матеріалах до нього. Під час проходження підсумкового оцінювання використання ресурсів штучного інтелекту забороняється.

12. Питання для поточного та періодичного контролю

1. How does Cialdini define the concept of "influence", and what are the key components that contribute to its effectiveness?

2. Discuss the ethical implications of using psychological triggers in persuasion. Where should the line be drawn between influence and manipulation?
3. Explain the principle of reciprocation and provide examples of how it can be both beneficial and potentially exploitative in social interactions.
4. How do commitment and consistency affect decision-making processes, and why are these tendencies so powerful in influencing human behaviour?
5. In what ways does the principle of social proof shape group behaviour, and what are some potential dangers of relying too heavily on this principle?
6. Examine the role of authority in compliance. What psychological mechanisms cause people to obey authority figures, even when they believe the orders are unethical?
7. Discuss the scarcity principle and its impact on consumer behaviour. How do marketers leverage this principle to drive sales?
8. How does Cialdini's concept of "click, whirr" automatic responses relate to heuristics in cognitive psychology?
9. Evaluate the effectiveness of liking as a tool of persuasion. How do factors like attractiveness, similarity, and compliments play into this principle?
10. What is the role of contrast in persuasion, and how can understanding this concept help us resist undue influence?
11. How does Cialdini differentiate between legitimate and illegitimate uses of persuasive tactics?
12. Discuss the concept of "cognitive dissonance" and how commitment and consistency help resolve it in the context of persuasion.
13. How do cultural differences impact the effectiveness of the six principles of influence outlined by Cialdini?
14. What are some of the challenges in defending oneself against manipulative uses of the principles of influence?
15. How does the principle of social proof explain phenomena such as "groupthink" or "herd behaviour"?

16. In what ways can an understanding of Cialdini's principles of influence be used to improve leadership skills?
17. How does the principle of authority affect our perceptions of expertise, and how can this be misused?
18. Discuss how the scarcity principle can lead to irrational decision-making and provide examples from real life or history.
19. How can an awareness of the principle of liking help individuals maintain their autonomy in social interactions?
20. In what ways does the principle of reciprocation operate differently in personal relationships versus professional contexts?
21. How do Cialdini's principles of influence relate to the broader field of behavioural economics?
22. What are the limitations of Cialdini's model of influence in explaining human behaviour in digital and online environments?
23. Discuss the ethical considerations involved in using the principle of scarcity in fundraising and charitable campaigns.
24. How can public awareness of persuasive tactics alter their effectiveness over time?
25. What is the relationship between social proof and social media influence, and how does this differ from traditional forms of social proof?
26. How can the principles of influence be leveraged to promote positive social change?
27. Discuss how understanding the principle of authority can help people critically evaluate information from news sources and experts.
28. How do the principles of influence contribute to the effectiveness of cults and high-control groups?
29. In what ways do Cialdini's principles intersect with classical rhetoric and the art of persuasion?
30. How does the principle of commitment and consistency play a role in political campaigns and voter behaviour?

31. What strategies can be employed to use Cialdini's principles in educational settings ethically?
32. Discuss how the principles of influence can be applied to improve negotiation skills and outcomes in business contexts.

13. Розподіл балів, які отримують здобувачі

Під час поточного контролю студент може отримати до 100 балів за кожну тему змістового модуля. Загальна оцінка з навчальної дисципліни обчислюється як середнє арифметичне суми балів за всі теми поточного контролю. Здобувач вищої освіти отримує підсумкову оцінку, якщо за результатами поточного контролю він набрав не менше 60 балів за кожною темою.

Якщо за результатами поточного контролю студент набрав менше 60 балів за будь-яку тему або якщо він набрав 60 і більше балів, але бажає покращити свій підсумковий результат, він має виконати залікове завдання (див. «Перелік питань для поточного контролю»). Підсумкова оцінка буде визначена з урахуванням результатів цього завдання, що дозволить отримати відповідну кількість залікових балів за дисципліною.

Поточний контроль								**Загальна оцінка**
Змістовий модуль 1								
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	
100	100	100	100	100	100	100	100	100

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A	зараховано
82-89	B	
74-81	C	
64-73	D	
60-63	E	

35-59	FX	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни

Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти

Оцінка за національною шкалою		**Теоретична підготовка**	**Практична підготовка**
		Здобувач освіти	
90–100	зараховано	у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів і письмових відповідей; глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань, використовуючи при цьому нормативну, обов’язкову та додаткову літературу; робить самостійні висновки, виявляє причинно-наслідкові зв’язки; самостійно знаходить додаткову інформацію та використовує її для виконання поставлених перед ним завдань. Здобувач здатен виділяти суттєві ознаки вивченого за допомогою операцій синтезу й аналізу, виявляти причинно-наслідкові зв’язки, формувати висновки й узагальнення, вільно оперувати фактами та відомостями.	глибоко та всебічно розкриває сутність практичних завдань, використовуючи при цьому нормативну, обов’язкову та додаткову літературу; може аргументовано обрати раціональний спосіб виконання завдання й оцінити результати власної практичної діяльності; виконує творчі завдання та ініціює нові шляхи їх виконання; вільно використовує набуті теоретичні знання під час аналізу практичного матеріалу; проявляє творчий підхід до виконання індивідуальних і колективних завдань під час самостійної роботи.

75–89	зараховано	достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, використовуючи при цьому нормативну й обов'язкову літературу; під час представлення деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, застосовує знання для розв'язання стандартних ситуацій; самостійно аналізує, узагальнює і систематизує навчальну інформацію, але допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки.	правильно вирішив більшість практичних завдань за зразком; має стійкі навички виконання завдання
60–74	зараховано	володіє навчальним матеріалом на репродуктивному рівні або відтворює певну частину навчального матеріалу з елементами логічних зв'язків, знає основні поняття навчального матеріалу; має ускладнення під час виділення суттєвих ознак вивченого, а також під час виявлення причинно-наслідкових зв'язків і формулювання висновків.	може використовувати знання в стандартних ситуаціях, має елементарні, нестійкі навички виконання завдань. Правильно вирішив половину практичних завдань. Здобувач має ускладнення під час виділення суттєвих ознак вивченого, виявлення причинно-наслідкових зв'язків і формулювання висновків.
35–59	не зараховано з можливістю повторного складання	володіє навчальним матеріалом поверхово й фрагментарно (без аргументації та обґрунтування); безсистемно виокремлює випадкові ознаки вивченого; не вміє виконувати найпростіші операції аналізу й синтезу; узагальнення та висновки робить складно; під час відповіді допускає суттєві помилки.	недостатньо розкриває сутність практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив окремі практичні завдання за допомогою викладача, відсутні сформовані уміння та навички.
0–34	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не володіє навчальним матеріалом	виконує лише елементи завдання, потребує постійної допомоги викладача

14. Навчально-методичне забезпечення

1. Робоча програма навчальної дисципліни «Вербальна складова психологічного впливу».
2. Силабус навчальної дисципліни «Вербальна складова психологічного впливу».

15. Рекомендована література

Основна

1. Cialdini R. B. Influence : Science and Practice [5th ed.]. Boston : Pearson Education, 2009. 272 p.
2. Cialdini R. B. Influence : The Psychology of Persuasion [New and expanded ed.]. New York: Harper Business, 2021. 592 p.

Додаткова

1. Cialdini R. B. Pre-Suasion: A Revolutionary Way to Influence and Persuade. New York : Simon & Schuster, 2016. 432 p.
2. Carnegie D. How to Win Friends and Influence People. New York : Simon and Schuster, 1936. 291 p.
3. Dilts R. B. Sleight of Mouth : The Magic of Conversational Belief Change. Capitola : Meta Publications, 1999. 224 p.

16. Електронні інформаційні ресурси

1. APA Dictionary of Psychology. URL: https://dictionary.apa.org/.
2. Silva Rhetoricae (The Forest of Rhetoric). URL: https://rhetoric.byu.edu/.