

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Національний авіаційний університет**  
Факультет лінгвістики та соціальних комунікацій  
Кафедра авіаційної психології



УЗГОДЖЕНО

В.о. декана

ПРИВЕРДЖУЮ

Проректор з навчальної роботи

Наталія МЕЛЬНИК

Анатолій ПОЛУХІН

30.09.2024 р.

30.09.2024 р.



Система менеджменту якості  
**РОБОЧА ПРОГРАМА**  
навчальної дисципліни  
**«Вербальні та невербальні технології впливу»**

Освітньо-професійна програма: «Психологія»

Галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність: 053 «Психологія»

Форма навчання	Сем.	Усього (год. / кредитів ECTS)	ЛКЦ	ПР.З	Л.З	СРС	ДЗ / РГР / К.р	КР / КП	Форма сем. Контролю
Денна	2	120/4.0	18	18	-	84	-	-	Диф. залік 2 с.
Заочна	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Індекс РМ-8-053-1/24-3.5



Робочу програму навчальної дисципліни «Вербальні та невербальні технології впливу» розроблено на основі освітньо-професійної програми «Психологія», навчального та робочого навчального планів НМБ-8-053-1/24 та РМ-8-053-1/24 підготовки здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «Магістр» за спеціальністю 053 «Психологія» та відповідних нормативних документів.

Робочу програму розробила:

канд. психол. наук,

доцент кафедри авіаційної психології Тетяна ВАШЕКА Тетяна ВАШЕКА

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні випускової кафедри освітньо-професійної програми «Психологія», спеціальності 053 «Психологія» – кафедри авіаційної психології, протокол № 15 від 19 вересня 2024 р.

Гарант освітньо-професійної програми Лада ЯКОВИЦЬКА Лада ЯКОВИЦЬКА

Завідувач кафедри Лада ЯКОВИЦЬКА Лада ЯКОВИЦЬКА

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні науково-методично-редакційної ради факультету лінгвістики та соціальних комунікацій, протокол № 7 від 10.09 2024 р.

Голова НМРР Анжеліка КОКАРСВА Анжеліка КОКАРСВА

Рівень документа – 36

Плановий термін між ревізіями – 1 рік

Контрольний примірник



## ЗМІСТ

<b>Вступ</b>	4
<b>1. Пояснювальна записка</b>	4
1.1 Місце, мета, завдання навчальної дисципліни	4
1.2. Результати навчання, які дає можливість досягти навчальна дисципліна	4
1.3. Компетентності, які дає можливість здобути навчальна дисципліна	5
1.4. Міждисциплінарні зв'язки	5
<b>2. Програма навчальної дисципліни</b>	5
2.1. Зміст навчальної дисципліни	5
2.2. Модульне структурування та інтегровані вимоги до кожного модуля	5
2.3. Тематичний план	9
<b>3. Навчально-методичні матеріали з дисципліни</b>	9
3.1. Методи навчання	9
3.2. Рекомендована література (базова і допоміжна)	10
3.3. Інформаційні ресурси в Інтернет	10
<b>4. Рейтингова система оцінювання набутих студентом знань та вмінь</b>	11



## ВСТУП

Робоча програма (РП) навчальної дисципліни «Вербальні та невербальні технології впливу» розроблена на основі «Методичних рекомендацій до розроблення і оформлення робочої програми навчальної дисципліни денної та заочної форм навчання», затверджених наказом ректора від 29.04.2021 № 249/од. та відповідних нормативних документів.

### 1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

#### 1.1. Місце, мета, завдання навчальної дисципліни.

**Місце навчальної дисципліни.** Дана навчальна дисципліна належить до циклу дисциплін вільного вибору та є невід'ємною складовою сукупності знань та вмінь, що формують професійний профіль майбутнього спеціаліста психолога, дозволить створити передумови для усвідомленого підходу до практичної роботи. Вона сприяє становленню у студентів світоглядної основи теоретичної і практичної діяльності майбутнього психолога завдяки засвоєнню знань з курсу та систематизації й узагальненню наявних у них професійних знань.

**Метою викладання дисципліни** є оволодіння студентам знаннями про вербальні технології впливу, вербальну комунікацію, невербальну комунікацію, інформаційно-психологічний вплив та технології маніпулювання свідомістю.

**Завданнями** вивчення навчальної дисципліни є:

- оволодіння знаннями про особистість та типи, які піддаються впливам та маніпуляція;
- опанування психологічних особливостей, складових, чинників впливу та маніпуляції;
- засвоєння відмінностей між взаємодією, впливом, маніпуляцією;
- набуття знань про психологічні засоби запобігання впливу та маніпулювання;
- набуття знань про сфери життєдіяльності, у яких можлива присутність впливу та маніпуляцій;
- набуття вмінь відрізнити безпечні та небезпечні технології впливу.

#### 1.2. Результати навчання, які дає можливість досягти навчальна дисципліна.

ПРН1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. ПРН9. Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності. ПРН10. Здійснювати аналітичний пошук відповідної до сформульованої проблеми наукової інформації та оцінювати її за критеріями адекватності. ПРН12. Володіти навичками в області наукової комунікації та знаннями щодо найновіших досягнень області психології. ПРН13. Здійснювати професійну самоосвіту, самовдосконалення та саморозвиток, враховуючи запит організацій та установ, а також специфіку та спрямованість їхньої діяльності, в тому числі в авіаційній галузі.

#### 1.3. Компетентності, які дає можливість здобути навчальна дисципліна.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути наступні компетентності:

ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК5. Цінування та повага до різноманітності та мультикультурності. ЗК6. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів). ЗК7. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо. СК7.



Здатність приймати фахові рішення у складних і непередбачуваних умовах, адаптуватися до нових ситуацій професійної діяльності. СК9. Здатність дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики та керуватися загальнолюдськими цінностями.

#### **1.4. Міждисциплінарні зв'язки.**

Дана дисципліна базується на знаннях таких дисциплін, як «Психологія самоменеджменту», «Емоційний інтелект як особистісний та професійний ресурс», «Психологічна стійкість в екстремальних та кризових умовах» та є базою для написання кваліфікаційної роботи.

## **2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

### **2.1. Зміст навчальної дисципліни.**

Навчальний матеріал дисципліни структурований за модульним принципом і складається з одного навчального модуля, а саме:

- навчального модуль №1 «Психологічні основи вербального та невербального впливу», який є логічно завершеною, самостійною, цілісною частиною навчальної дисципліни, засвоєння якої передбачає проведення модульної контрольної роботи та аналіз результатів її виконання.

### **2.2. Модульне структурування та інтегровані вимоги до кожного модуля.**

#### **Модуль №1 «Психологічні основи вербального та невербального впливу»**

**Інтегровані вимоги модуля №1:** знати: особливості, складові, чинники впливу та маніпуляції; відмінність між вербальною та невербальною комунікацією, взаємодією; ступінь значущості вербального та невербального каналів; актуальні проблеми при обміні інформацією; значення впливу у різних сферах життя та діяльності людини; безпечні техніки впливу; етичні правила психолога.

#### **Тема 1. Поняття міжособистісної комунікації.**

Поняття про комунікацію та її різновиди. Обмін інформацією або інформаційний обмін. Одиниці комунікативного процесу. Міжособистісне (пряме, безпосереднє) спілкування. Взаємодія у процесі спілкування. Пастки та перепони взаєморозумінню. Інтерактивне спілкування. Поняття соціальної перцепції. Механізми взаєморозуміння. Точність міжособистісної перцепції.

#### **Тема 2. Міжособистісний вплив, його основні стратегії та моделі сприймання.**

Поняття впливу та теоретичні підходи до його розуміння. Ознаки впливу. Види міжособистісного впливу: переконання, навіювання, зараження, привертання уваги, наслідування, примус, погрози, критика. Негативна та позитивна складова впливу. Конформізм та його чинники. Поступливість та ввічливість. Маніпулятивні прийоми впливу. Опір небажаному впливу.

#### **Тема 3. Вербальна та невербальна комунікація.**

Вербальне та невербальне спілкування. Техніка та прийоми спілкування. Оптико-кінетична система знаків. Паралінгвістична система. Екстралінгвістична знакова система. Простір та час організації комунікативного процесу. Соціально визначені способи впливу у спілкуванні. Зараження. Паніка. Навіювання. Наслідування. Візуальні засоби спілкування.



Акустичні (звукові) засоби спілкування. Тактильно-кінестезичні засоби спілкування. Ольфакторні засоби спілкування.

#### **Тема 4. Невербальне спілкування.**

Невербальні канали передачі інформації. Уявлення про невербальні прояви (жести, експресія обличчя, погляд, пози, інтонація). Вплив емоцій на невербальне спілкування. Позитивні емоції та їх прояв у жестах. Негативні емоції та їх прояв у жестах. Джерела психосемантичного значення невербальної поведінки. Підходи до фіксації невербальних кодів та інтерпретацій у діяльності особистості. Методи діагностики та інтерпретації невербальної поведінки. Візуальна діагностика та оцінка емоційних станів. Діагностика рівні розвитку здатності до адекватної інтерпретації невербальної поведінки. Культурні відмінності у невербальній поведінці.

#### **Тема 5. Роль невербального спілкування у різних сферах життєдіяльності.**

Роль невербального спілкування в рекламі та бізнесі. Мистецтво невербальних продажів. Вплив та маніпуляція у рекламі. Прийоми невербальних продажів на етапах ділового спілкування. Аналіз потреб клієнта. Презентація. Заперечення клієнтів. Невербальні засоби вираження. Інтонація. Негативні невербальні сигнали. Прийоми візуальної оцінки. Зміна іміджу через невербальну поведінку. Форми невербальної презентації та вплив на споживачів. Конкурентність та засоби впливу на партнерів.

#### **Тема 6. Вербальні ресурси комунікації.**

Вербальні ресурси комунікації. Комунікативні прийоми при діалозі. Мовленнєві тактики. Чинники ефективного мовлення. Невербальні ресурси комунікації. Активна та пасивна форми споживання інформації: дві стратегії читання: «сканування» та «скиммінг» (психологічні «лінзи»). Вербальні засоби маніпуляції в рекламі.

#### **Тема 7. Складові ораторського мистецтва та ефективної промови.**

Особливості публічного виступу. Мистецтво переконання. Складові переконання: комунікатор, повідомлення, спосіб передачі інформації, аудиторія. Оцінка аудиторії. Підготовка промови. Основні тези виступу. Ілюстративний матеріал. Способи привертання уваги публіки. Підтримання інтересу аудиторії. Харизма оратора. Ентузіазм промови, експресивність мовлення. Подолання нервозності перед виступом. Стратегії опору переконанням. Контраргументація.

#### **Тема 8. Стратегії та технології впливу.**

Технології впливу на підсвідомість: нейролінгвістичне програмування (НЛП) та еріксоніанський гіпноз. Традиційний та недирективний гіпноз. Механізми навіювання. Особливості суггестивного впливу в соціальних мережах. Безпечні технології комунікативного впливу. Технології, що можуть зашкодити адресату. Технології, що суттєво шкодять. Технології, що наносять незворотне пошкодження, змінюючи особистість. Етичні аспекти комунікативного впливу. Правила ділового етикету. Формування здорової етичної основи трудових відносин.

#### **Тема 9. Способи протистояння впливу та маніпуляції.**

Причини та основні ознаки маніпуляцій. Особливості індивідів, що стають жертвами маніпуляцій. Чинники, що впливають на процес сприйняття. Характеристики адресату впливу. Нейрофізіологічні особливості. Психологічні особливості. Соціокультурний статус. Методи маніпулятивного впливу. Брехня як різновид



маніпуляції. Способи викриття брехні та обману. Розпізнавання маніпуляцій та їх подолання. Розвиток критичного мислення.

### 2.3. Тематичний план

№ п/п	Назва теми	Обсяг навчальних занять (год.)							
		Денна форма Навчання				Заочна форма Навчання			
		Усього	Лекції	Лаб./Пр. заняття	СРС	Усього	Лекції	Лаб./Пр. заняття	СРС
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Модуль №1 «Психологічні основи вербального та невербального впливу»</b>									
		<b>2 семестр</b>				<b>2 семестр</b>			
1.1	Поняття спілкування та міжособистісної взаємодії	8	2	2	4				
1.2	Проблема обміну інформацією	8	2	2	4				
1.3	Вербальна та невербальна комунікація	8	2	2	4				
1.4	Невербальне спілкування	8	2	2	4				
1.5	Роль невербального спілкування у різних сферах життєдіяльності	8	2	2	4				
1.6	Вербальні прийоми маніпулювання	8	2	2	4				
1.7	Вербальні ресурси комунікації	8	2	2	4				
1.8	Стратегії та технології впливу	8	2	2	4				
1.9	Способи протистояння впливу та маніпуляції	7	2	1	4				
1.18	Модульна контрольна робота №1	4	-	1	3				
<b>Усього за модулем №1</b>		<b>120</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>84</b>				
<b>Усього за навчальною дисципліною</b>		<b>120</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>84</b>				

## 3. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ З ДИСЦИПЛІНИ


### 3.1. Методи навчання

При вивченні навчальної дисципліни використовуються наступні методи навчання: пояснювально-ілюстративний, вправи, обговорення навчальних ситуацій, самоаналіз. Реалізація цих методів здійснюється при проведенні лекцій та практичних занять, самостійному вирішенні задач.

### 3.2. Рекомендована література

#### Базова література

3.2.1. Виноградова О. В. Поведінка споживачів: навч. посібник. Київ: ДУТ, 2020.

	Система менеджменту якості. Програма навчальної дисципліни «Вербальні та невербальні технології впливу»	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 12.01.11-01-2024
		Стор. 8 з 12	

3.2.2. Екман П. Теорія брехні: Як визначити брехуна в бізнесі, політиці та приватному житті. Київ: КМ-Букс, 2021. 320 с.

3.2.3. Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей. Пер. І Іванченко. Київ: КМ-Букс, 2024. 256 с.

3.2.4. Скулиш Є.Д., Остроухов В.В., Присяжнюк М.М., Петрик В.М., Компанцева Л.Ф., Бойко О.Д. Сугестивні технології маніпулятивного впливу. Практичний посібник. Львів: Вид-во Скіф. 2023. 248 с.

3.2.5. Черненко О., Гнатюк С., Петрик В., Гурсєв В., Курганевич В. Сучасні технології нейролінгвістичного програмування. Київ: Вид-во Центр навчальної літератури, 2020. 200 с.

3.2.6. Чалдіні Р. Психологія впливу. Харків: Вид-во КСД, 2022. 608 с.

#### Допоміжна література

3.2.7. Мойсєсєнко І.П. Вербальні засоби маніпуляції в рекламі. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського*. Т. 35 (74), № 1. 2024. Ч 1. С. 126-130.

3.2.8. Наварро Дж. Словник мови тіла. Секрети невербальної комунікації. Вид-во Vivat, 2021. 192 с.

3.2.9. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Київ: КМ-Букс, 2021. 416 с.

3.2.10. Саймон Дж. В овечій шкурі. Маніпулятор. Виявити та здолати. Харків: Клуб сімейного дозвілля. 2022. 208 с.

3.2.11. Сандвік Г., Рісдаль Й. Як протидіяти маніпуляціям. Львів: Вид-во Скіф, 2021. 282 с.

3.2.12. Смерічевський С.Ф., Шевченко А.В., Савельєв М.С. Оцінка лояльності споживачів до торгової марки. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2020. Вип.1(67). С. 105-111.

3.2.13. Трей Г. Сила запитань. Як ефективно комунікувати та переконувати інших. Київ: Вид-во Наш формат. 2022. 248 с.

#### 3.3. Інформаційні ресурси в інтернеті

3.3.1 <http://psychology-naes-ua.institute/info/98/> - Лабораторія організаційної та соціальної психології Інституту психології ім. Г.С. Костюка НАПН України.

3.3.1. Електронна бібліотека Національної бібліотеки України ім. В.І.Вернадського ([www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua))

## 4. РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАБУТИХ СТУДЕНТОМ ЗНАНЬ ТА ВМІНЬ

Оцінювання окремих видів виконаної студентом навчальної роботи здійснюється в балах відповідно до табл. 4.1. та 4.2.

Таблиця 4.1

Вид навчальної роботи*	Мак кількість балів	
	Денна/вечірня форма навчання	Заочна форма навчання
	5 семестр	5 семестр
Модуль №1		





Вичерпне розкриття питання на практичному занятті (10 б. х 3)	30 (сумарна)	-
Експрес-контроль (10 б. х 2)	20 (сумарна)	-
Підготовка та виступ з рефератом (20 б. х 1)	20	-
Для допуску до виконання модульної контрольної роботи №1 здобувач має набрати не менше	42	-
Виконання модульної контрольної роботи №1	30	-
<b>Усього за модулем №1</b>	<b>100</b>	<b>-</b>
<b>Семестровий диференційований залік</b>		
<b>Усього за дисципліною</b>	<b>100</b>	<b>-</b>

*Залікова рейтингова оцінка* визначається (в балах та за національною шкалою) за результатами виконання всіх видів навчальної роботи протягом семестру.

Таблиця 4.2

Відповідність рейтингових оцінок за окремі види навчальної роботи в балах оцінкам за національною шкалою

Рейтингова оцінка в балах				
Вичерпне розкриття питання на практичному занятті	Експрес-контроль	Підготовка та виступ з рефератом	Виконання модульної контрольної роботи	Оцінка за національною шкалою
9-10	9-10	18-20	27-30	Відмінно
8	8	15-17	23-26	Добре
6-7	6-7	12-14	18-22	Задовільно
менше 6	менше 6	менше 12	менше 18	Незадовільно

4.2. Виконані види навчальної роботи зараховуються студенту, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку (Додаток 1).

4.3. Сума рейтингових оцінок, отриманих студентом за окремі види виконаної навчальної роботи, становить поточну модульну рейтингову оцінку, яка заноситься до відомості модульного контролю.

4.4. Підсумкова семестрова рейтингова оцінка в балах, за національною шкалою та шкалою ECTS заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки студента, наприклад, так: *92/Відм./А, 87/Добре/В, 79/Добре/С, 68/Задов./D, 65/Задов./E* тощо.

4.5. Підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни дорівнює підсумковій семестровій рейтинговій оцінці. Зазначена підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни заноситься до Додатку до диплома.



(Ф 03.02 – 01)

### АРКУШ ПОШИРЕННЯ ДОКУМЕНТА

№ при м.	Куди передано (підрозділ)	Дата видачі	П.І.Б. отримувача	Підпис отримувача	Примітки
1	03.02	30.09.24	Редзенько К.В.		

(Ф 03.02 – 02)

### АРКУШ ОЗНАЙОМЛЕННЯ З ДОКУМЕНТОМ

№ пор.	Прізвище, ім'я, по батькові	Підпис ознайомленої особи	Дата ознайомлення	Примітки

(Ф 03.02 – 04)

### АРКУШ РЕЄСТРАЦІЇ РЕВІЗІЇ

№ пор.	Прізвище, ім'я, по батькові	Дата ревізії	Підпис	Висновок щодо адекватності

(Ф 03.02 – 03)

### АРКУШ ОБЛІКУ ЗМІН

№ змін	№ листа (сторінки)				Підпис особи, яка внесла зміну	Дата внесення зміни	Дата введення зміни
	Зміненого	Заміненого	Нового	Анульованого			

(Ф 03.02 – 32)

### УЗГОДЖЕННЯ ЗМІН

	Підпис	Ініціали, прізвище	Посада	Дата
Розробник				
Узгоджено				
Узгоджено				
Узгоджено				



**Відповідність оцінок у балах оцінкам за національною шкалою  
(рекомендовані значення)**

Оцінка у балах												Оцінка за національною шкалою
3	4	5	6	7	8	9	10	11	13	14	15	
3	4	5	6	7	8	9	9-10	10-11	12-13	13-14	14-15	Відмінно
2,5	3	4	5	6	6-7	7-8	8	9	10-11	11-12	12-13	Добре
2	2,5	3	4	4-5	5	6	6-7	7-8	8-9	9-10	9-11	Задовільно

Оцінка у балах												Оцінка за національною шкалою
16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	
15-16	16-17	17-18	17-19	18-20	19-21	20-22	21-23	22-24	23-25	24-26	25-27	Відмінно
12-14	13-15	14-16	15-16	15-17	16-18	17-19	18-20	18-21	19-22	20-23	20-24	Добре
10-11	10-12	11-13	12-14	12-14	13-15	13-16	14-17	15-17	15-18	16-19	16-19	Задовільно

Оцінка у балах												Оцінка за національною шкалою
28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	
26-28	26-29	27-30	28-31	29-32	30-33	31-34	32-35	33-36	34-37	34-38	35-39	Відмінно
21-25	22-25	23-26	23-27	24-28	25-29	26-30	27-31	27-32	28-33	29-33	29-34	Добре
17-20	18-21	18-22	19-22	19-23	20-24	20-25	21-26	22-26	22-27	23-28	24-28	Задовільно

Оцінка у балах												Оцінка за національною шкалою
40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	
36-40	37-41	38-42	39-43	40-44	41-45	42-46	43-47	43-48	44-49	45-50	46-51	Відмінно
30-35	31-36	32-37	32-38	33-39	34-40	35-41	35-42	36-42	37-43	38-44	38-45	Добре
24-29	25-30	25-31	26-31	27-32	27-33	28-34	28-34	29-35	30-36	30-37	31-37	Задовільно

Оцінка у балах												Оцінка за національною шкалою
52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	
47-52	48-53	49-54	50-55	51-56	51-57	52-58	53-59	54-60	55-61	56-62	57-63	Відмінно
39-46	40-47	41-48	41-49	42-50	43-50	44-51	44-52	45-53	46-54	47-55	47-56	Добре
31-38	32-39	32-40	33-40	34-41	34-42	35-43	36-43	36-44	37-45	37-46	38-46	Задовільно

Оцінка у балах												Оцінка за національною шкалою
64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	
58-64	59-65	60-66	60-67	61-68	62-69	63-70	64-71	65-72	66-73	67-74	68-75	Відмінно
48-57	49-58	50-59	50-59	51-60	52-61	53-62	53-63	54-64	55-65	56-66	56-67	Добре
38-47	39-48	40-49	40-49	41-50	41-51	42-52	43-52	43-53	44-54	44-55	45-55	Задовільно

Оцінка у балах												Оцінка за національною шкалою
76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	
68-76	69-77	70-78	71-79	72-80	73-81	74-82	75-83	76-84	77-85	77-86	78-87	Відмінно
57-67	58-68	59-69	59-70	60-71	61-72	62-73	62-74	63-75	64-76	65-76	65-77	Добре
46-56	46-57	47-58	47-58	48-59	49-60	49-61	50-61	50-62	51-63	52-64	52-64	Задовільно



Додаток 2

Відповідність підсумкової семестрової рейтингової оцінки в балах  
оцінці за національною шкалою та шкалою ECTS

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	Відмінно	A	<b>Відмінно</b> (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок)
82-89	Добре	B	<b>Дуже добре</b> (вище середнього рівня з кількома помилками)
75-81		C	<b>Добре</b> (в загальному вірне виконання з певною кількістю суттєвих помилок)
67-74	Задовільно	D	<b>Задовільно</b> (непогано, але зі значною кількістю недоліків)
60-66		E	<b>Достатньо</b> (виконання задовольняє мінімальним критеріям)
35-59	Незадовільно	FX	<b>Незадовільно</b> (з можливістю повторного складання)
1-34		F	<b>Незадовільно</b> (з обов'язковим повторним курсом)