

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Волинський національний університет імені Лесі Українки**  
**Факультет іноземної філології**  
**Кафедра практики англійської мови**

**СИЛАБУС**

вибіркового освітнього компонента

**МОВА ТІЛА**

підготовки **бакалавра**

спеціальності **035 Філологія**

освітньо-професійної програми **Мова і література (англійська). Переклад**

**Силабус освітнього компонента «МОВА ТІЛА»** підготовки бакалавра, галузі знань 03 Гуманітарні науки, спеціальності 035 Філологія, за освітньо-професійною програмою «Мова і література (англійська). Переклад».

**Розробник:**

**Малімон Л. К.**, кандидат філологічних наук, доцент кафедри практики англійської мови.

**Погоджено**

Гарант освітньо-професійної програми



доц. Шкамарда О. А.

**Силабус освітнього компонента затверджено** на засіданні кафедри практики англійської мови, протокол № 1 від 29 серпня 2025 р.

Завідувач кафедри



проф. Коляда Е. К.

## I. Опис навчальної дисципліни

Таблиця 1 (денна форма)

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній рівень	Характеристика навчального компонента
Денна форма навчання	<b>01 Освіта</b> <b>014 Середня освіта</b> (Англійська/Німецька мова) <b>035 Філологія</b> <b>Мова і література</b> (англійська/німецька/французька). Переклад  Бакалавр	<b>Вибірковий 1</b>
Кількість годин/кредитів <u>150 / 5</u>		Рік навчання <u>1</u>
		Семестр <u>3-ий</u>
		Лекції <u>10</u> год.
		Практичні (семінарські) <u>20</u> год. Лабораторні <u>-</u> год. Індивідуальні <u>-</u> год.
ІНДЗ: <u>немає</u>		Самостійна робота <u>110</u> год.
	Консультації <u>10</u> год.  Форма контролю: залік	
Мова навчання	Українська, англійська	

Таблиця 1а (заочна форма)

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь	Характеристика навчального компонента
Заочна форма навчання	<b>01 Освіта</b> <b>014 Середня освіта</b> (Англійська/Німецька мова) <b>035 Філологія</b> <b>Мова і література</b> (англійська/німецька/французька). Переклад  Бакалавр	<b>Вибірковий 1</b>
Кількість годин/кредитів <u>150 / 5</u>		Рік навчання <u>1</u>
		Семестр <u>1-ий</u>
		Лекції <u>4</u> год.
		Практичні (семінарські) <u>6</u> год. Лабораторні <u>-</u> год. Індивідуальні <u>-</u> год.
ІНДЗ: <u>немає</u>		Самостійна робота <u>122</u> год.
	Консультації <u>18</u> год.  Форма контролю: залік	
Мова навчання	Українська, англійська	

## II. Інформація про викладача

Прізвище, ім'я та по батькові	Малімон Леся Костянтинівна
Науковий ступінь	кандидат філологічних наук
Вчене звання	доцент кафедри практики англійської мови
Посада	доцент
Контактна інформація	+380679763829
	malimon@vnu.edu.ua

Дні занять	<a href="https://ps.vnu.edu.ua/cgi-bin/timetable.cgi">https://ps.vnu.edu.ua/cgi-bin/timetable.cgi</a>
	Очні консультації: в день проведення лекцій / семінарських занять (за попередньою домовленістю). Усі запитання можна надсилати на електронну скриньку, зазначену в силабусі.

### III. Опис дисципліни

1. **Анотація курсу.** Під час спілкування люди обмінюються інформацією на різних рівнях. Спілкування не вичерпується усними або письмовими повідомленнями. У процесі комунікації важливу роль відіграють манера поведінки партнерів, жести, міміка, погляд. Подібно іншим живим істотам, ми підкоряємося біологічним законам, які контролюють наші дії, реакції, мову тіла і жести. Дослідження доводять, що невербальні сигнали несуть у 5 разів більше інформації, ніж вербальні. Деякі жести є вродженими, інші – набутими, значення багатьох рухів і жестів є культурно обумовленими. Знання комунікативних, культурних та психологічних чинників, які впливають на мову тіла, допоможуть розпізнавати (читати) невербальні засоби спілкування та успішно здійснювати професійну діяльність.

**Пререквізити/Постреквізити.** Дисципліна є складовою частиною циклу навчальних курсів з теорії мовленнєвої комунікації, тісно взаємодіє з філософією, логікою, соціологією, педагогікою, психологією.

2. **Мета і завдання навчальної дисципліни.** Ознайомити здобувачів вищої освіти із системою методів альтернативної комунікації, їх перевагами та особливостями, підготувати фахівців, здатних розуміти та застосовувати альтернативну та додаткову комунікацію задля полегшення розуміння вербальних повідомлень та забезпечення більш ефективної взаємодії з іншими людьми. Ефективному викладанню освітнього компонента слугує комплекс **методів**, зокрема словесні (розповідь, пояснення, лекція, бесіда, інструктаж, робота з книгою, навчальна дискусія, диспут); наочні (спостереження, демонстрування, ілюстрування); практичні (практична робота, дидактична гра, технологія кейсів).

#### 3. Soft Skills

**Комунікація:** Вміння чітко та ефективно висловлювати свої думки усно та письмово, слухати інших, вести переговори та будувати відносини.

**Критичне мислення:** Здатність аналізувати інформацію, оцінювати аргументи, розв'язувати проблеми та приймати обґрунтовані рішення.

**Креативність:** Вміння генерувати нові ідеї, знаходити нестандартні рішення та адаптуватися до змін.

**Лідерство:** Здатність мотивувати, надихати та вести за собою команду, приймати відповідальні рішення та досягати спільних цілей.

**Робота в команді:** Вміння співпрацювати з іншими, ефективно розподіляти обов'язки, вирішувати конфлікти та досягати спільного результату.

**Емоційний інтелект:** Здатність розуміти та управляти своїми емоціями та емоціями інших, будувати позитивні відносини та вирішувати конфлікти.

**Управління часом:** Вміння планувати та організовувати свій час, розставляти пріоритети та дотримуватися дедлайнів.

**Адаптивність:** Здатність швидко пристосовуватися до нових умов, ситуацій та вимог.

**Вирішення проблем:** Вміння ідентифікувати проблеми, аналізувати їх причини, знаходити та впроваджувати рішення.

**Впевненість у собі:** Віра у власні сили та можливості, здатність до самопрезентації та відстоювання своєї точки зору.

**Результати навчання (компетентності).** До кінця навчання здобувачі вищої освіти будуть компетентними у таких питаннях: **знати:** загальні уявлення про мову рухів тіла, особливості мови жестів різних народів, значення різних жестів, міміки, постави, зорового контакту, віддзеркалювання, а також рухів, пов'язаних з дотиком рук до різних частин обличчя; володіти інформацією про гендерні особливості невербальної поведінки особистості; усвідомлювати поняття різних зон та територій, аналізувати жести власницьких і територіальних претензій та бачити вибудовані захисні бар'єри.

Опанувавши поданий матеріал, здобувачі вищої освіти повинні **вміти:** впливати на оточуючих за допомогою різних жестів, міміки, зорового контакту та положень корпусу тіла; застосовувати правильні жести у діловому спілкуванні, під час публічних виступів, у педагогічній діяльності; використовувати засоби ефективної взаємодії під час ділових переговорів та інтерв'ю.

#### 4. Структура навчальної дисципліни.

Таблиця 2 (Денна форма)

Назви змістових модулів і тем	Усього	Лек.	Практ.	Лаб.	Сам. роб.	Кон с.	Форма контр./ бали
<b>Змістовий модуль 1.</b>							
Тема 1. Загальні уявлення про мову рухів тіла. Особливості мови жестів різних народів.		1	2		10	1	ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10
Тема 2. Жести: рук та долонь. Значення жестів, пов'язаних з дотиком рук до різних частин обличчя		1	2		20	1	ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10
Тема 3. Міміка. Зони обличчя. Зоровий контакт.		1	2		10	1	ДС/10+ ІРС/10+

Віддзеркалення							<b>ТР/10</b>
Тема 4. Захисний бар'єр. Поза, постава, зсутулювання, їх залежність від соціального статусу		1	2		10	1	<b>ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10</b>
<b>Контрольна робота</b>							<b>10</b>
<b>Разом за модулем 1</b>	<b>66</b>	<b>4</b>	<b>8</b>		<b>50</b>	<b>4</b>	<b>50</b>
<b>Змістовий модуль 2.</b>							
Тема 5. Зони та території. Жести власницьких і територіальних претензій		2	2		10	1	<b>ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10</b>
Тема 6. Вплив на оточуючих за допомогою різних положень корпусу тіла. Способи штучного підвищення статусу		2	2		20	2	<b>ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10</b>
Тема 7. Засоби ефективної взаємодії під час переговорів та інтерв'ю. Жести та ділова взаємодія		2	2		20	2	<b>ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10</b>
Тема 8. Гендерні особливості невербальної поведінки особистості		2	2		10	1	<b>ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10</b>
<b>Контрольна робота</b>							<b>10</b>
<b>Разом за модулем 2</b>	<b>84</b>	<b>6</b>	<b>12</b>		<b>60</b>	<b>6</b>	<b>50</b>
<b>Всього годин:</b>	<b>150</b>	<b>10</b>	<b>20</b>		<b>110</b>	<b>10</b>	

*Таблиця 2а (Заочна форма)*

<b>Назви змістових модулів і тем</b>	<b>Усього</b>	<b>Лек.</b>	<b>Практ.</b>	<b>Лаб.</b>	<b>Сам. роб.</b>	<b>Кон с.</b>	<b>Форма контр./ бали</b>
<b>Змістовий модуль 1.</b>							
Тема 1. Загальні уявлення про мову рухів тіла. Особливості мови жестів різних народів.		0,5	1		10	2	<b>ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10</b>
Тема 2. Жести: рук та долонь. Значення жестів, пов'язаних з дотиком рук до різних частин обличчя		0,5	1		20	2	<b>ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10</b>
Тема 3. Міміка. Зони обличчя. Зоровий контакт. Віддзеркалення		0,5	1		20	2	<b>ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10</b>
Тема 4. Захисний бар'єр. Поза, постава, зсутулювання, їх		0,5	1		10	3	<b>ДС/10+ ІРС/10+</b>

залежність від соціального статусу							<b>ТР/10</b>
<b>Контрольна робота</b>							<b>10</b>
<b>Разом за модулем 1</b>	<b>75</b>	<b>2</b>	<b>4</b>		<b>60</b>	<b>9</b>	<b>50</b>
<b>Змістовий модуль 2.</b>							
Тема 5. Зони та території. Жести власницьких і територіальних претензій		0,5	0,5		12	2	<b>ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10</b>
Тема 6. Вплив на оточуючих за допомогою різних положень корпусу тіла. Способи штучного підвищення статусу		0,5	0,5		20	2	<b>ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10</b>
Тема 7. Засоби ефективної взаємодії під час переговорів та інтерв'ю. Жести та ділова взаємодія		0,5	0,5		20	2	<b>ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10</b>
Тема 8. Гендерні особливості невербальної поведінки особистості		0,5	0,5		10	3	<b>ДС/10+ ІРС/10+ ТР/10</b>
<b>Контрольна робота</b>							<b>10</b>
<b>Разом за модулем 2</b>	<b>75</b>	<b>2</b>	<b>2</b>		<b>62</b>	<b>9</b>	<b>50</b>
<b>Всього годин:</b>	<b>150</b>	<b>4</b>	<b>6</b>		<b>122</b>	<b>18</b>	

## 5. Завдання для самостійного опрацювання

Самостійна робота охоплює 110/122 годин і спрямована на подальший розвиток навичок розпізнання невербальних сигналів, розвиток та розширення світогляду здобувачів вищої освіти в аспекті емпатії та рефлексії. Здобувачам освіти пропонується підготувати презентацію з аналізом власної мови тіла та презентацію з аналізом невербальної комунікації під час певного інтерв'ю з відомою особою.

## IV. Політика оцінювання

Усі учасники освітнього процесу зобов'язані дотримуватися вимог чинного законодавства України, Статуту і Правил внутрішнього розпорядку ВНУ імені Лесі Українки, навчальної етики, корпоративної культури та толерантності, дотримуватися графіку проведення та термінів складання усіх видів робіт, передбачених силабусом вибіркового освітнього компонента, бути організованими і сумлінними, нести особисту та колективну відповідальність. Здобувачі освіти мають без вагань звертатися до викладача за консультаціями у разі потреби.

На початку вивчення вибіркового освітнього компонента викладач ознайомлює здобувачів з його метою і завданнями; видами робіт та критеріями їх оцінювання; з політикою оцінювання та перескладання; з особливостями рейтингової системи; з політикою відвідування занять; з принципами академічної доброчесності (детально за покликанням: [Кодекс академічної доброчесності Волинського національного університету імені Лесі Українки](#)); з особливостями отримання різних видів освіти. Здобувачі зобов'язані відвідувати практичні заняття, де вони отримують бали за поточний контроль.

За наявності об'єктивних причин, наприклад, в умовах карантинних обмежень або ж хвороби здобувача (чи здобувача з особливими освітніми потребами), працевлаштування, міжнародного стажування, за умов певних сімейних обставин тощо, здобувач може оформити індивідуальний план, і навчання у такому випадку відбувається за погодженим графіком з використанням технологій дистанційного навчання відповідно до [Положення про організацію освітнього процесу здобувачів освіти за індивідуальним графіком навчання у Волинському національному університеті імені Лесі Українки](#).

Освітній процес та контроль його результатів здійснюється згідно з [Положенням про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів вищої освіти Волинського національного університету імені Лесі Українки](#). Усі види навчальної діяльності здобувачів оцінюються певною кількістю балів. Комплексна оцінка знань здійснюється викладачем за 100-бальною шкалою. Сумарна кількість балів, яку здобувач отримує при складанні модулів за 100-бальною шкалою, визначає його підсумкову оцінку, яка відповідає: «зараховано», «незараховано».

У разі відсутності здобувача освіти на лекційному занятті з поважної причини (тобто наявність довідки про тимчасову непрацездатність, звільнення від занять, заява тощо) здобувач освіти опрацьовує матеріал заняття, на якому був відсутній, показує конспект та виконує тест.

Якщо здобувач освіти був відсутній з поважної причини на практичному занятті, то після опрацювання відповідної теми, проводиться усне опитування, що має на меті встановити рівень володіння термінами та знань

освіти навчається за індивідуальним графіком, то складає всі види завдань на консультаціях згідно з встановленими часовими лімітами.

За умови виникнення конфліктних ситуацій, здобувач освіти та викладач керуються [Положенням про порядок і процедури вирішення](#)

[конфліктних ситуацій у ВНУ імені Лесі Українки](#), пункт 5 «Врегулювання конфліктів у навчальному процесі».

**Політика щодо визнання результатів навчання, отриманих у формальній, неформальній та / або інформальній освіті.**

Під час вивчення освітнього компонента, визнаються результати навчання, отримані в неформальній освіті (професійні курси/тренінги, онлайн-освіта, стажування тощо), які за тематикою, обсягом вивчення та змістом відповідають курсу «як в цілому, так і його окремим модулям, темі (темам), що передбачені цим силабусом. Визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті, відбувається в семестрі, що передує семестру початку вивчення освітнього компонента, або під час вивчення освітнього компонента, але не пізніше 01 грудня, враховуючи ймовірність непідтвердження здобувачем результатів такого навчання. Деталі щодо процедури зарахування результатів регулюються [Положенням про визнання результатів навчання, отриманих у формальній, неформальній та/або інформальній освіті ВНУ імені Лесі Українки](#).

**Критерії оцінювання підготовки до та виконання завдань на практичному занятті**

Таблиця 4

Бали	Загальні критерії оцінювання навчальних досягнень здобувача освіти
10	Здобувач освіти має системні, глибокі знання, виявляє творчі здібності в навчальній діяльності, вміє ставити і розв'язувати проблеми, самостійно здобувати і використовувати інформацію, аргументувати власні судження теоретичними і фактичними положеннями, підсумувати сказане висновками. Здобувач освіти вільно володіє спеціальною термінологією, грамотно ілюструє відповідь прикладами, вміє комплексно застосовувати знання з інших дисциплін.
9	Здобувач освіти достатньо глибокі знання, виявляє творчі здібності в навчальній діяльності, вміє здобувати і використовувати інформацію, аргументувати власні судження теоретичними і фактичними положеннями, підсумувати сказане висновками. Здобувач ілюструє відповідь прикладами.
8	Знання здобувача освіти є ґрунтовними, він правильно застосовує вивчений матеріал у стандартних ситуаціях, уміє аналізувати, встановлювати зв'язки між явищами, фактами, робити висновки. Відповідь повна, логічна, обґрунтована, але з незначними неточностями.
7	Знання здобувача освіти є достатньо ґрунтовними, він застосовує вивчений матеріал у стандартних ситуаціях, уміє аналізувати, встановлювати зв'язки між явищами, фактами, робити висновки. Відповідь повна, логічна, обґрунтована, але з певними неточностями.
6	Здобувач освіти демонструє посередні знання основних положень навчального матеріалу. Відповідь у цілому задовільна. Здобувач освіти здатний аналізувати, порівнювати, робити висновки, наводити окремі приклади на підтвердження певних думок, застосовувати вивчений матеріал у стандартних ситуаціях.
5	Здобувач освіти демонструє низькі знання основних положень навчального

	матеріалу. Здобувач освіти здатний аналізувати, порівнювати, робити висновки, наводити окремі приклади, застосовувати вивчений матеріал з допомогою викладача.
<b>4</b>	Здобувач освіти демонструє низький рівень знань, здатний частково відтворити теоретичний матеріал відповідно до тексту підручника або лекції викладача, повторити за зразком певну операцію. Здобувач освіти здатний робити висновки, наводити окремі приклади.
<b>3</b>	Здобувач освіти демонструє низький рівень знань, здатний частково відтворити теоретичний матеріал відповідно до тексту підручника або лекції викладача, повторити за зразком певну операцію.
<b>2</b>	Здобувач освіти може розрізнити об'єкт вивчення, фрагментарно відтворює незначну частину навчального матеріалу, з допомогою викладача виконує елементарні завдання.
<b>1</b>	Здобувач освіти може розрізнити об'єкт вивчення, фрагментарно відтворює незначну частину навчального матеріалу.

### **V. Підсумковий контроль**

*Підсумковий контроль*, який здійснюється провідним викладачем, має на меті перевірку рівня знань здобувача вищої освіти під час виконання підсумкового тесту та усної відповіді у випадку незадовільної підсумкової семестрової оцінки, або за бажання підвищити рейтинг. Семестровий залік виставляється, якщо здобувач вищої освіти протягом семестру набрав 60 балів і вище та погоджується з результатом, який він отримав за виконання робіт, передбачених силабусом. Якщо здобувач освіти не набирає мінімально необхідну кількість балів (60 балів зі 100) за накопичувальною системою упродовж вивчення освітнього компонента або хоче покращити свій результат, то здобувачу освіти дають змогу це зробити в межах перескладання вибіркового освітнього компонента викладачу. У цьому випадку бали, набрані під час поточного оцінювання, анулюються, а максимальна кількість балів за заліковий контроль дорівнює 100. Підсумковий заліковий контроль передбачає усну відповідь.

Рівень знань за оцінюється в балах, фіксується у журналі після вивчення кожного змістового модуля. Підсумкова оцінка за національною шкалою заноситься в залікову відомість.

### **Питання на залік**

1. Поняття мови рухів тіла та її місце в системі невербальної комунікації.
2. Основні функції мови тіла у міжособистісному спілкуванні.
3. Співвідношення вербальних і невербальних засобів комунікації.
4. Приклади міжкультурних відмінностей у мові жестів різних народів.
5. Можливі комунікативні помилки, спричинені нерозумінням мови тіла.
7. Класифікація жестів рук і долонь.
8. Жести рук як показник емоційного стану співрозмовника.
9. Значення дотику рук до обличчя в процесі спілкування.
10. Жести, пов'язані з носом, ротом, підборіддям: інтерпретація та обмеження.
11. Помилки тлумачення жестів рук у професійній комунікації.

13. Міміка як засіб невербальної комунікації.
14. Основні зони обличчя та їх інформативність.
15. Роль очей і брів у передачі емоцій.
16. Зоровий контакт: функції, тривалість, комунікативне значення.
17. Поняття віддзеркалення (мірування) у спілкуванні.
18. Використання міміки та віддзеркалення для встановлення контакту.
19. Поняття захисного бар'єра у невербальній поведінці.
20. Основні захисні пози та їх психологічне значення.
21. Зсутулювання: причини та комунікативні сигнали.
22. Зв'язок пози та постави з соціальним статусом людини.
23. Вплив постави на сприйняття особистості оточуючими.
25. Поняття особистого простору та його значення в комунікації.
26. Основні просторові зони людини (інтимна, особиста, соціальна, публічна).
27. Культурні відмінності у сприйнятті дистанції.
28. Територіальна поведінка та її невербальні прояви.
29. Жести власницьких претензій у спілкуванні.
30. Порушення особистого простору та його наслідки.
31. Положення корпусу тіла як засіб впливу на співрозмовника.
32. Домінантні та підлеглі пози в невербальній поведінці.
33. Відкриті й закриті пози корпусу тіла.
34. Способи невербального підвищення статусу.
35. Маніпулятивний потенціал невербальної поведінки.
36. Етичні межі використання статусних сигналів.
37. Роль невербальної комунікації у переговорах.
38. Жести, що сприяють довірі та співпраці.
39. Невербальні сигнали напруження й опору під час інтерв'ю.
40. Контроль власної мови тіла в діловому спілкуванні.
41. Типові помилки невербальної поведінки в переговорному процесі.
42. Узгодження вербальних і невербальних засобів у діловій взаємодії.
43. Поняття гендерних відмінностей у невербальній комунікації.
44. Гендерні стереотипи та їх вплив на сприйняття невербальної поведінки.
45. Зоровий контакт і дистанція в гендерному аспекті.
46. Невербальна поведінка в міжгендерній взаємодії.
47. Значення врахування гендерних особливостей у професійному спілкуванні.

### **Критерії оцінювання знань на заліку**

В оцінці знань враховується:

- 1) достатність обсягу відповіді (повна, недостатньо повна, неповна);
- 2) обізнаність з основними поняттями, принципами, законами, правилами навчальної дисципліни;
- 3) логічність викладу матеріалу;
- 4) обґрунтованість власних міркувань;

5) уміння інтегрувати та диференціювати знання теоретичного матеріалу та застосовувати їх при виконанні практичних завдань.

Відповідь вважається *повною*, якщо здобувач вищої освіти повністю оволодів матеріалом, обізнаний з усіма поняттями і термінами навчального курсу і адекватно оперує ними під час відповідей на поставлені питання, а також посилається на наукові дослідження з навчальної дисципліни, ознайомлений зі спеціальною літературою; демонструє здатність аналізувати факти, аргументувати власні судження теоретичними і фактичними положеннями, підсумувати сказане висновками.

Відповідь вважається *достатньою* за умов непоганого володіння знаннями з навчального предмету. Відповідь студента має бути правильною і обґрунтованою. Здобувач вищої освіти повинен продемонструвати знання теоретичного матеріалу, навички самостійної навчально-пізнавальної діяльності, здатність викладати матеріал в певній логічній послідовності. Допускаються незначні помилки, які не впливають на загальне розуміння викладеного матеріалу.

Відповідь вважається *неповною*, якщо продемонстровані знання з предмету носять фрагментарний і поверхневий характер. Теоретичні і фактичні знання відтворюються репродуктивно, без глибокого осмислення, аналізу, порівняння, узагальнення. Здобувач вищої освіти обізнаний з літературними джерелами з навчальної дисципліни, але не може дати достатньо критичної їх оцінки; допускає суттєві помилки, які порушують логіку викладення матеріалу.

Залік вважається *нескладеним* за умов неправильної або неповної відповіді, яка свідчить про нерозуміння поставленого завдання. Здобувач вищої освіти не володіє понятійно-категоріальним апаратом, необізнаний з літературою з навчальної дисципліни і допускає грубі помилки у викладенні матеріалу.

## VI. Шкала оцінювання

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка
90–100	Зараховано
82–89	
75–81	
67–74	
60–66	
1–59	Незараховано (необхідне перескладання)

## VII. Рекомендована література та інтернет-ресурси

1. Ділові контакти з іноземними партнерами: Навч.-практ. посібник для бізнесменів / уклад.: Ю.І. Палеха, за заг. ред. І.І. Тимошенка. Київ: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. 284 с
2. Ковалинська І. В. Невербальна комунікація. Київ : Вид-во «Освіта України», 2014. 289 с.
3. Косенко Ю.В. Основи мовної комунікації: навч. посіб. Суми : СДУ, 2011. 187 с.
4. Курило О. Й., Розман І. І. Вербальні та невербальні аспекти спілкування. Молодий вчений. 2017. № 4.3. С. 114–118.
5. Малкова Т.М. Візуальна психодіагностика. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2018. 132 с.
6. Махній М. М. Невербаліка і культура. К. : Влох.ua, 2009.
7. Паславська А. Й. Невербальна сфера дії заперечення; міжкультурний аспект. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Філологія. 2022. № 53. Т. 1. С. 140–143.
8. Рибалка С. В. Мова міміки, поглядів, жестів. Донецьк : ТОВ ВКФ «БАО», 2006. 224 с.
9. Селиванова Е.А. Основы лингвистической теории текста и коммуникации: Монографическое учебное пособие. К.: ЦУЛ, «Фитосоциоцентр», 2002. 336с
10. Чмут Т.К., Чайка Г.Л. Етика ділового спілкування: Навч. посіб. 5-те вид. К.: Вікар, 2006. 223 с.
11. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. Київ : ВЦ «Академія», 2010. 312 с.
12. Ekman P., Friesen W. V. Unmasking the Face: A Guide to Recognizing Emotions from Facial Expressions. Englewood Cliffs, New Jersey, 1975. 212 p.
13. Henley N. M. Gender as Culture: Difference and Dominance in Nonverbal Behavior: Perspectives, Applications, Intercultural insights. Lewinston, 1984. P. 351 371
14. Pease, Alan and Pease, Barbara. The Definite Book of Body Language. Buderim : Pease International. 2004. 386 p.

#### *Додаткова література*

1. Шаравара Т. Коцур А., Сизоненко Н., Тагільцева Я. Психолінгвістичний аналіз структури асоціативного поля стимулу компетентність. Psycholinguistics. Психолінгвістика. Психолінгвістика: зб. наук. праць. Серія: Філологія. Переяслав-Хмельницький: ФОП Домбровська Я.М. 2018. Вип. 24 (2). С. 340-358.
2. Bliss, C. (1965). Semantography (Blissymbolics). Sydney: Semantography Publications.
3. Bloom, Y. (1990). Object symbols: A communication option. North Rock, Australia : North Rocks Press. 126 11. Conway, N. (1986).

4. Deich, R.F. and Hodges, P.M. (1977). Language without speech. London: Souvenir Press.
5. Johnson, R (1981). The picture communication symbols. Solana Beach, Ca.: Mayer-Johnson.
6. Kiernan, C., Reid, B. and Jones, L. Signs and symbols. London: Heinemann.
7. Nataliia Syzonenko & Yanina Tahiltseva. Psycholinguistic Analysis of the Structure of the Stimulus 'Competitiveness'. London journal of research in humanities and social sciences. 2022. Volume 22. Issue 7. P. 13–28.