

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Макаров Алексей Владимирович  
Должность: И.о. директора технологического колледжа  
Дата подписания: 22.04.2024 15:54:28  
Уникальный программный ключ:  
7f14295cc243663512787ff1135f9c1203eca75d



**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –  
МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»**  
(ФГБОУ ВО РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева)

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе



Е.В. Хохлова

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

**Специальность: 38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

*Москва, 2023 г.*

## ***СОДЕРЖАНИЕ***

<b>1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕРНОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>3</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>4</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>10</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>12</b>

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «Психология общения»

## 1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Психология общения» является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09.

## 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК, ЛР	Умения	Знания
ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	<ul style="list-style-type: none"><li>- применять технику и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;</li><li>- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- взаимосвязь общения и деятельности;</li><li>- цели, функции, виды и уровни общения;</li><li>- роли и ролевые ожидания в общении;</li><li>- виды социальных взаимодействий;</li><li>- механизмы взаимопонимания в общении;</li><li>- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;</li><li>- этические принципы общения;</li><li>- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов</li><li>- приемы саморегуляции в процессе общения</li></ul>

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
<b>Объем образовательной программы учебной дисциплины</b>	122
<b>в т.ч. в форме практической подготовки</b>	
в т. ч.:	
лекции, уроки	40
практические занятия	41
<i>Самостоятельная работа</i>	41
<b>Промежуточная аттестация:</b> Другие формы контроля (5 семестр) Дифференцированный зачет (6 семестр).	

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
	<b>5 семестр</b>	<b>74</b>	
<b>Тема 1. Общение – основа человеческого бытия.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	Общение в системе межличностных и общественных отношений. Социальная роль. Классификация общения. Виды, функции общения. Структура и средства общения. Единство общения и деятельности.		
	<b>Практическое занятие 1.</b> Определение социальных ролей и ролевых ожиданий в общении	<b>4</b>	
	<b>Самостоятельная работа обучающихся.</b> Ознакомиться с литературой. Подготовка докладов «Взаимосвязь общения и деятельности», «Виды общения».	<b>26</b>	
<b>Тема 2. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	Понятие социальной перцепции. Факторы, оказывающие влияние на восприятие. Искажения в процессе восприятия. Психологические механизмы восприятия. Влияние имиджа на восприятие человека.		
	<b>Практическое занятие 2.</b> Сенсорные каналы, их диагностика и использование в общении	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие 3.</b> Диагностика навыков общения	<b>4</b>	
<b>Тема 3. Общение как взаимодействие (интерактивная сто-</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09
	Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Позиции взаимодействия в русле трансактного анализа. Ориентация на понимание и ориентация на контроль. Взаимодействие как организация совместной деятельности.		

рона общения)				
<b>Тема 4.</b> <b>Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>6</b>	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	
	1. Основные элементы коммуникации. Вербальная коммуникация. Коммуникативные барьеры. Невербальная коммуникация. Методы развития коммуникативных способностей. Виды, правила и техники слушания. Толерантность как средство повышения эффективности общения.			
	<b>Практическое занятие 4.</b> Отработка навыков вербальной и невербальной коммуникации.			<b>4</b>
	<b>Практическое занятие 5.</b> Методы защиты от манипуляции. Правила корпоративного поведения в команде			<b>4</b>
	<b>Практическое занятие 6.</b> Механизмы взаимопонимания в общении. Формирование навыков социальной перцепции.	<b>4</b>		
<b>Промежуточная аттестация: другие формы контроля</b>				
<b>6 семестр</b>		<b>48</b>		
<b>Тема 5.</b> <b>Формы делового общения и их характеристики</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	
	Деловая беседа. Формы постановки вопросов. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений. Аргументация.			
	<b>Практическое занятие 7.</b> Деловая игра	<b>10</b>		
<b>Тема 6.</b> <b>Конфликт: его сущность и основные характеристики</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>4</b>	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	
	Понятие конфликта и его структура. Невербальное проявление конфликта. Стратегия разрешения конфликтов.			
	<b>Практическое занятие 8.</b> Деловая игра	<b>10</b>		
<b>Тема 7.</b> <b>Эмоциональное реагирование в конфликтах и са-</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>3</b>	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	
	Особенности эмоционального реагирования в конфликтах. Гнев и агрессия. Рядка эмоций. Правила поведения в конфликтах. Влияние толерантности на разрешение конфликтной ситуации. Понятие: этика и мораль. Категории этики.			

<b>морегуляция. Общие сведения об этической культуре</b>	Нормы морали. Моральные принципы и нормы как основа эффективного общения. Деловой этикет в профессиональной деятельности. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений		
	<b>Самостоятельная работа обучающихся.</b> Ознакомиться с литературой. Подготовка сообщений по темам программы.	<b>15</b>	
<b>Промежуточная аттестация- дифференцированный зачет</b>		<b>-</b>	
<b>Всего:</b>		<b>122</b>	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:**

Кабинет «Психологии общения», оснащенный оборудованием:

- рабочие места по количеству обучающихся;
- автоматизированное рабочее место преподавателя;
- доска магнитно-маркерная;
- экран для проектора;

Технические средства обучения: компьютер, мультимедиапроектор, колонки; доступ в интернет.

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемых для использования в образовательном процессе

##### **3.2.1. Обязательные печатные издания**

1. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 476 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-11060-9. – Текст: электронный// ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/444389>

2. Лавриненко, В. Н. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования/ В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышевой. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 3 50 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-9916-9324-0. – Текст: электронный// ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode>

3. Якуничева, О.Н. Психология общения / О.Н. Якуничева, А.П. Прокофьева. – 4-е изд., стер. – Санкт-Петербург : Лань, 2023. – 223 с. – ISBN 978-5-4668-9. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/314819>

##### **3.2.2. Электронные ресурсы**

1. <http://www.edu.ru> – Российский образовательный портал;
2. [www.UniverTV.ru](http://www.UniverTV.ru) – Образовательный видеопортал;
3. <http://www.rsl.ru/> – Российская государственная библиотека;
4. <http://www.nbmgu.ru/> - Научная библиотека МГУ;
5. <http://azps.ru/handbook/k/koif429.html> – сайт «Психология»;
6. <http://conflictology.ru/index.php/conflict> – сайт «Конфликтология»;
7. <http://www.prometeus.nsc.ru/biblio/conflict> – сайт «Теория и практика конфликтологии».

##### **3.2.3. Дополнительные источники**

1. Аминов, И.И. Психология общения: учебник/ Аминов И.И. – Москва: КноРус, 2020. – 256 с. – (СПО). – ISBN 978-5-406-07626-2. – URL: <https://book.ru/book/934015>



2. Чернышова, Л. И. Психология общения: этика, культура и этикет делового общения: учебное пособие для среднего профессионального образования/ Л. И. Чернышова. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 161 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-10547-6. – Текст: электронный// ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/430797>

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

<i>Результаты обучения</i>	<i>Критерии оценки</i>	<i>Методы оценки</i>
<p><i>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- цели, функции, виды и уровни общения;</li> <li>- способы преодоления барьеров общения;</li> <li>- виды социальных взаимодействий;</li> <li>- роли и ролевые ожидания в общении;</li> <li>- виды социальных взаимодействий;</li> <li>- механизмы взаимопонимания в общении;</li> <li>- роли и ролевые ожидания в общении;</li> <li>- виды, функции, структуру конфликта, способы его разрешения;</li> <li>- этические принципы общения;</li> <li>- техники и приемы эффективного общения;</li> <li>- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- обнаруживает всестороннее, систематическое знание целей, функций общения;</li> <li>- перечисляет основные барьеры общения и раскрывает способы их преодоления;</li> <li>- дает точную характеристику видов социальных взаимодействий;</li> <li>- точно и верно дает определение понятий межличностной аттракции, идентификации, эмпатии;</li> <li>- дает характеристику основному ролевому репертуару эффективного педагога;</li> <li>- точно и верно вычленять составные элементы конфликтных ситуаций: выявлять объект, стороны конфликта и их стратегии поведения;</li> <li>- обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание о культуре и этике педагогического общения;</li> <li>- называет техники и приемы эффективного общения, дает их характеристику.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка текущих проверочных работ, подготовки докладов;</li> <li>- оценка устных ответов;</li> <li>- оценка ответа при проведении промежуточной аттестации.</li> </ul>
<p><i>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять технику и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;</li> <li>- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- применяет знания техник и приемов эффективного общения в профессиональной деятельности.</li> <li>- демонстрирует внутренний локус контроля в рамках учебного процесса.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка результатов выполнения практической работы по курсу;</li> <li>- подготовка докладов по различным темам учебной программы;</li> <li>- оценка ответа при проведении промежуточной аттестации.</li> </ul>

## **4.2. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

### **Показатели и критерии оценивания компетенций**

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания содержатся в приложении 1.

### **Контрольные и тестовые задания**

Контрольные задания содержатся в приложении 1.

### **Методические материалы**

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, характеризующих формирование компетенций, содержатся в приложении 1.

**Контрольно-оценочные средства  
для проведения промежуточной аттестации по дисциплине  
ОГСЭ.05 Психология общения**

**1.1. Форма промежуточной аттестации: Дифференцированный зачет (6 семестр)**

**1.2. Система оценивания результатов выполнения заданий:**

«Зачтено» — обучающийся демонстрирует знание основных разделов программы изучаемого курса: его базовых понятий и фундаментальных проблем; приобрёл необходимые умения и навыки, освоил вопросы практического применения полученных знаний, не допустил фактических ошибок при ответе, достаточно последовательно и логично излагает теоретический материал, допуская лишь незначительные нарушения последовательности изложения и некоторые неточности.

«Не зачтено» — выставляется в том случае, если обучающийся не знает основных определений, непоследователен и сбивчив в изложении материала, не обладает определенной системой знаний по дисциплине.

**1.3. Типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

**Вариант 1.**

1. Верно или неверно следующее утверждение: Процесс общения людей друг с другом посредством языка называется речью

- А) **Верно**
- Б) Неверно

2. Кратковременное психическое состояние, в основе которого лежит бурное эмоциональное переживание, характерно изменению сознания, нарушение волевого контроля

- А) чувства
- Б) стресс
- В) **аффект**
- Г) настроение

3. Средства общения, использующие только речь, язык, звуки

- А) формальное
- Б) неформальное
- В) **вербальное**
- Г) невербальное

4. Какой вид средств преобладает в осуществлении коммуникаций

- А) **невербальные**
- Б) вербальные

5. Стратегия взаимодействия, где максимально достигаются цели обеих сторон

- А) избегание
- Б) противодействие
- В) **сотрудничество**

6. Человек с выраженной тенденцией к лидерству, легко завязывает контакты, любит быть в центре внимания  
А) **экстраверт**  
Б) интроверт
7. Ситуация, в которой происходит прекращение связи человека с его социальной средой  
А) **Сепарация**  
Б) Изоляция  
В) Коммуникация
8. Умение поставить себя на место другого человека, вчувствоваться в его мир переживаний  
А) рефлексия  
Б) идентификация  
В) **эмпатия**  
Г) самооценка
9. Сторона общения, которая состоит в обмене информацией между людьми  
А) **коммуникативная**  
Б) перцептивная  
В) интерактивная  
Г) общая
10. Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации  
А) обратная связь  
Б) рефлексия  
В) **коммуникативный барьер**
11. Процесс взаимодействия людей, социальных групп, общностей, в котором происходит обмен информацией, опытом, способностями и результатами деятельности называется \_\_\_\_\_ (**общение**)
12. В деловом общении предметом общения является \_\_\_\_\_ (**дело**)
13. Столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия это \_\_\_\_\_ (**конфликт**)
14. Речь, произносимую одним человеком при обращении к другому или многим людям, называют \_\_\_\_\_ (**монолог**)
15. Учение о морали и нравственности это \_\_\_\_\_ (**этика**)
16. Движение мышц лица это \_\_\_\_\_ (**мимика**)
17. Желание и умение выразить свою точку зрения и учесть позиции других – это \_\_\_\_\_ (**открытое**) общение
18. Наличие знаний, опыта и навыков, нужных для эффективной деятельности в заданной предметной области называется \_\_\_\_\_ (**компетентность**)

19. В процессе совместной деятельности и общения люди оказывают друг на друга психологическое \_\_\_\_\_ (**воздействие**), в результате которого происходит изменение механизмов регуляции поведения и деятельности человека

20. Скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и (или) выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей это \_\_\_\_\_ (**манипуляция**)

### Вариант 2.

1. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:

- А) неформальное общение
- Б) **деловое общение**
- В) конфиденциальное общение
- Г) нет правильного ответа

2. Какие существуют виды коммуникации:

- А) первичные и вторичные
- Б) главные и второстепенные
- В) **вербальные и невербальные**

3. Создаётся впечатление, что говорящий навязывает своё мнение в том случае, если речь:

- А) слишком быстрая
- Б) **слишком громкая**
- В) слишком медленная
- Г) неразборчивая

4. Неразборчивая речь:

- А) **снижает интерес у собеседника**
- Б) плохо воспринимается по смыслу
- В) вызывает мысль, что человек тянет время, либо тугодум
- Г) создаёт впечатление, что говорящий навязывает своё мнение

5. Что такое конфликт с точки зрения психологии?

- А) борьба мнений
- Б) спор, дискуссия по острой проблеме
- В) противоборство
- Г) **отсутствие согласия между двумя или более сторонами**

6. Какие условия должны быть соблюдены для преодоления всех барьеров общения?

- А) понимание целей партнера
- Б) **все перечисленные условия необходимы для преодоления барьеров общения**
- В) понимание партнера, адекватное представление о его точке зрения
- Г) знание индивидуальных особенностей партнера

7. Стратегией поведения в конфликте НЕ является:

- А) сотрудничество
- Б) компромисс
- В) соперничество

Г) **соглашательство**

8. Внутренние конфликты – это...?

- А) межличностные
- Б) между личностью и группой
- В) **внутриличностные**
- Г) межгрупповые

9. Жест закрытости проявляется обычно в позиции:

- А) **руки, скрещенные на груди**
- Б) руки на бедрах
- В) рука, поддерживающая подбородок

10. Слова, действия или бездействие «могущие» привести к конфликту это

- А) **конфликтоген**
- Б) инцидент
- В) конфликтная ситуация

11. Средства общения, использующие жесты, мимику, пантомимику называются \_\_\_\_\_ (**невербальные**)

12. Механизм восприятия собеседника при котором человек осознает то, как он воспринимается и понимается партнером по общению называется \_\_\_\_\_ (**рефлексия**)

13. Человек, психический склад которого характеризуется сосредоточенностью на своем внутреннем мире, замкнутостью, созерцательностью \_\_\_\_\_ (**интроверт**)

14. Совокупность представлений, сложившихся в общественном мнении о том, как должен вести себя человек в соответствии со своим статусом это \_\_\_\_\_ (**имидж**)

15. Выбор определенной модели поведения, которое в данной ситуации будет наиболее способствовать достижению поставленной цели это \_\_\_\_\_ (**тактика**) делового общения

16. Попеременный обмен репликами двух и более людей это \_\_\_\_\_ (**диалог**)

17. Процесс двустороннего обмена информацией, ведущий ко взаимному пониманию \_\_\_\_\_ (**коммуникация**)

18. Множественные связи и контакты незнакомых людей в обществе, а также общение с помощью СМИ называется \_\_\_\_\_ (**массовым**) общением

19. Конфликт в переводе с латинского означает \_\_\_\_\_ (**столкновение**)

20. Расположение партнеров с разных сторон стола по диагонали способствует подчеркиванию их \_\_\_\_\_ (**независимости**)

### 1.3.2 Критерии оценивания

Оценка за задание «Тестирование» определяется простым суммированием баллов за правильные ответы на вопросы. Один верный ответ равен 0,25 баллу.

Ответ считается правильным, если:

- при ответе на вопрос закрытой формы с выбором ответа выбран правильный ответ;
- при ответе на вопрос открытой формы дан правильный ответ;