Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Департамент научно-технологической политики и образования

Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К. Кортунова филиал ФГБОУ ВО Донской ГАУ

УТВЕРЖДАЮ

Директор МК
Е.Н. Лунёва _____

"____" _____ 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА СПО

Дисциплины	**ОГСЭ.03 Психология общения**
ППССЗ специальности/ ППКРС по профессии	**38.02.01 ЭКОНОМИКА И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ (ПО ОТРАСЛЯМ) (бухгалтер)**
Квалификация	**Бухгалтер**
Форма обучения	**заочная**
Факультет	**Факультет бизнеса и социальных технологий**
Кафедра	**История, философия и социальные технологии**
Учебный план	**2024_38.02.01_coo_z.plxosf.plx** **Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)** **Профиль получаемого профессионального образования при реализации программы среднего общего образования: социально-экономический**
ФГОС СПО	**Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.01 ЭКОНОМИКА И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ (ПО ОТРАСЛЯМ) (бухгалтер) (приказ Минобрнауки России от 05.02.2018 г. № 69)**
Разработчик (и):	**канд. филос. наук, доц., Филиппова Л.Н.**

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры **История, философия и социальные технологии**

Заведующий кафедрой **Ищенко А.С.**

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
НИМИ
Сертификат: 00B6997C41EC6489A8A5BA7BB21E9E7AFA
Владелец: Мельник Татьяна Владимировна
Действителен: с 09.12.2024 по 09.03.2025

Дата утверждения плана уч. советом от 29.01.2025 протокол № 5.

Дата утверждения рабочей программы уч. советом от 03.01.2025 протокол № 11

Новочеркасск 2025 г.

1. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ

Часов по учебному плану 48

в том числе:

аудиторные занятия 2

самостоятельная работа 44

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	1		Итого	
Вид занятий	УП	РП		
Семинарские занятия	2	2	2	2
Консультации	2	2	2	2
Итого ауд.	2	2	2	2
Контактная работа	4	4	4	4
Сам. работа	44	44	44	44
Итого	48	48	48	48

Виды контроля на курсах:

Зачет с оценкой	1	семестр
Домашняя контрольная работа	1	семестр

2. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
2.1	формирование у студентов психологических компетенций в коммуникативной деятельности, обеспечивающих эффективное решение профессиональных задач в процессе осуществления профессиональной деятельности.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ОП:	ОГСЭ
3.1	**Требования к предварительной подготовке обучающегося:**
3.1.1	Астрономия
3.1.2	Иностранный язык
3.1.3	Информатика
3.1.4	История
3.1.5	Литература
3.1.6	Математика
3.1.7	Обществознание (включая экономику и право)
3.1.8	Основы безопасности жизнедеятельности
3.1.9	Родной язык
3.1.10	Русский язык
3.1.11	Физика
3.1.12	Физическая культура
3.1.13	Россия - моя история
3.2	**Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:**
3.2.1	Демонстрационный экзамен

4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
ОК 05. : Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
:
ОК 06. : Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения;
:
ОК 03. : Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
:
ОК 04. : Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
:

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Индикаторы	Литература	Интеракт.	Примечание
	Раздел 1. Психологические основы общения						
1.1	Назначение учебной дисциплины «Психология общения». Основные понятия. Требования к изучаемой дисциплине.Роль общения в профессиональной деятельности человека. /Сем зан/	1	1	ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э5	0	

1.2	Виды, функции, стороны общения. Структура и средства общения. Вербальное и невербальное общение. Коммуникативные навыки. /Сем зан/	1	1	ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
1.3	Определение способностей к общению и управлению людьми. Самодиагностика по теме. Диагностический инструментарий: тест «Коммуникативные и организаторские склонности» (КОС-1). /Ср/	1	17	ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.3Л2.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.4	Определить специальности, в которых императивный тип общения используется эффективно. Описать сферы человеческих отношений, где применение императива невозможно. Дать характеристику диалогическому общению.Определить особенности коммуникации, ее роль и функции в зависимости от психологических теорий, в которых она рассматривается. Сформулировать преимущества и негативные последствия смешения межличностного и ролевого общения. Сформулировать причины возникновения манипуляций в межличностном общении. Охарактеризовать свою профессиональную деятельность. Рассмотреть взаимосвязь деятельности и общения. /Ср/	1	27	ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Э1 Э3	0	
1.5	Консультирование студентов в рамках подготовки к зачету /Конс/	1	2			0	

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1. Контрольные вопросы и задания

Тестовые задания:
Вариант 1
1. Коммуникативная сторона общения
а) обмен информацией
б) восприятие и понимание друг друга
в) взаимодействие друг с другом
г) обмен подарками
2. Вид общения, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект
а) духовное
б) примитивное
в) манипулятивное
г) деловое
3. Общение, когда в его процессе собеседники выполняют определенные социальные роли
а) формально-ролевое
б) контакт масок
в) светское
г) духовное
4. К невербальным средствам общения относится
а) речь

б) интонация
в) мимика
г) язык
5. Жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции
а) аффекторы
б) эмблемы
в) иллюстраторы
г) регуляторы
6. Недоминантная позиция в общении это позиция
а) родителя
б) ребенка
в) взрослого
г) старшего
7. 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
8. К особенностям деловых переговоров относят …
а) Взаимозависимость участников переговоров
б) Разнородность интересов сторон
в) Обострение отношений с партнерами
г) Всё выше перечисленное верно.
9. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов.
а) соперничество
б) компромисс
в) избегание
г) отрицание
10. Механизм восприятия собеседника, характеризующийся способностью к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания
а) эмпатия
б) идентификация
в) рефлексия
г) эмоции
Вариант 2.
1. Перцептивная сторона общения это
а) обмен информацией
б) восприятие и понимание друг друга
в) взаимодействие друг с другом
г) обмен действиями
2. Вид общения, который направлен на извлечение выгоды от собеседника
а) духовное
б) примитивное
в) манипулятивное
г) деловое
3. Формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника с использованием наборов выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции
а) формально-ролевое
б) контакт масок
в) светское
г) примитивное
4. К вербальным средствам общения относится
а) речь
б) жесты
в) мимика
г) дистанции между собеседниками
5. Жесты, заменители слов или фраз в общении
а) регуляторы
б) эмблемы
в) иллюстраторы
г) адапторы
6. Доминантная позиция в общении это позиция
а) родителя
б) ребенка
в) взрослого
г) стороннего наблюдателя

7. Манипуляция это
а) открытое воздействие на партнера
б) скрытое воздействие на партнера
в) стремление победить сильного соперника
г) стремление уступить сильному противнику
8. Слова, действия или бездействия «могущие» привести к конфликту
а) конфликтоген
б) инцидент
в) конфликтная ситуация
г) конфликтная развязка
9. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени, за счет взаимных уступок
а) соперничество
б) компромисс
в) избегание
г) сотрудничество
10. Механизм восприятия собеседника при котором мы ставим себя на место другого (отождествляем себя с ним)
а) эмпатия
б) идентификация
в) рефлексия
г) релаксация
Вариант 3.
1. Интерактивная сторона общения это
а) обмен информацией
б) восприятие и понимание друг друга
в) взаимодействие друг с другом
г) обмен подарками
2. Вид общения, при котором учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личные расхождения.
а) духовное
б) примитивное
в) манипулятивное
г) деловое
3. Общение в определенном месте и на определенную тему
а) формально-ролевое
б) контакт масок
в) светское
г) примитивное
4. Манипуляции в общении – это:
а) Скрытое управление другим человеком.
б) Способ войти в доверие.
в) Контроль над поведением чувствами индивида.
г) Способ управления и возможность контроля над поведением и чувствами индивида.
5. Жесты, рисующие сообщения
а) регуляторы
б) эмблемы
в) иллюстраторы
г) адапторы
6. Наиболее эффективная позиция при деловом общении это позиция
а) родителя
б) ребенка
в) взрослого
г) сотрудника
7. Соперничество это
а) открытое воздействие на партнера
б) скрытое воздействие на партнера
в) стремление победить сильного соперника
г) стремление уступить сильному противнику
8. Накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта
а) конфликтоген
б) инцидент
в) конфликтная ситуация
г) конфликтная развязка
9. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся отстаиванием только своих интересов и полным игнорированием интересов партнера
а) соперничество
б) компромисс
в) избегание

г) сотрудничество
10. Механизм восприятия собеседника при котором человек осознает то, как он воспринимается и понимается партнером по общению
а) эмпатия
б) идентификация
в) рефлексия
г) релаксация

Вопросы к зачету по дисциплине «Психология общения»

1. Барьеры общения.
2. Деловое общение и этикет.
3. Динамика конфликтов.
4. Зоны человеческого контакта.
5. Интерактивная сторона общения.
6. Коммуникативная сторона общения.
7. Модели поведения в конфликте.
8. Невербальные средства общения.
9. Определение понятия «воля». Основные этапы волевого процесса. Волевые качества человека.
10. Определение понятия «темперамент». Тип нервной деятельность как основополагающая составляющая в формировании типа темперамента.
11. Определение понятия «характер». Основные составляющие характера человека.
12. Определение психологии. Место психологии среди научных дисциплин.
13. Определения понятия «общения». Типы и формы общения.
14. Особенности ведения переговоров с иностранными партнерами.
15. Особенности межличностного общения.
16. Позиции в общении по Э.Берну.
17. Понятие конфликта. Виды конфликтов.
18. Стили поведения в конфликте.
19. Стратегии поведения в конфликтной ситуации.
20. Структура конфликта.
21. Структура общения.
22. Субъективные и объективные факторы конфликта. Роль третьей стороны в конфликте.
23. Техника ведения деловых переговоров.
24. Типичные искажения, возникающие в процессе общения.
25. Типы конфликтных личностей.
26. Функции общения. Виды общения.
27. Характеристика меланхолика.
28. Характеристика сангвиника.
29. Характеристика флегматика.
30. Характеристика холерика.

6.2. Темы письменных работ

Вопросы к контрольной работе по дисциплине «Психология общения»
(выбор варианта по последним цифрам зачетки, работа состоит из двух вопросов)

1. Барьеры общения.
2. Вербальная коммуникация. Психологические механизмы передачи и приема информации в коммуникативном процессе.
3. Деловое общение и этикет.
4. Динамика конфликтов.
5. Зоны человеческого контакта.
6. Интерактивная сторона общения.
7. Коммуникативная сторона общения.
8. Коммуникативные барьеры: причины возникновения и способы их преодоления.
9. Конфликт: причины возникновения и способы их преодоления.
10. Культура делового общения: психологические приемы аттракции.
11. Лидерство и руководство в малых группах.
12. Модели поведения в конфликте.
13. Невербальная коммуникация. Оптико-кинетическая система знаков.
14. Невербальные средства общения.
15. Общение как взаимодействие (интеракция).
16. Общение как восприятие и понимание человека человеком.
17. Общение как обмен информацией (коммуникация).
18. Определение понятия «воля». Основные этапы волевого процесса. Волевые качества человека.
19. Определение понятия «темперамент». Тип нервной деятельность как основополагающая составляющая в формировании типа темперамента.

20. Определение понятия «характер». Основные составляющие характера человека.
21. Определение психологии. Место психологии среди научных дисциплин.
22. Определения понятия «общения». Типы и формы общения.
23. Основные характеристики групп, их особенности.
24. Особенности ведения переговоров с иностранными партнерами.
25. Особенности ведения переговоров с иностранными партнерами.
26. Особенности межличностного общения.
27. Особенности межличностного общения.
28. Позиции в общении по Э.Берну.
29. Позиции в общении по Э.Берну.
30. Понятие «профессиональное общение», его сущность и содержание.
31. Понятие конфликта. Виды конфликтов.
32. Проблема активного слушания.
33. Процесс формирования первого впечатления человека в общении.
34. Психологическая сущность межличностных конфликтов.
35. Психологические особенности этнических групп.
36. Стили поведения в конфликте.
37. Стратегии поведения в конфликтной ситуации.
38. Структура и классификация малых групп.
39. Структура конфликта.
40. Структура общения.
41. Субъективные и объективные факторы конфликта. Роль третьей стороны в конфликте.
42. Техника ведения деловых переговоров.
43. Типичные искажения, возникающие в процессе общения.
44. Типы конфликтных личностей.
45. Типы конфликтов, управление конфликтом.
46. Функции общения. Виды общения.
47. Характеристика меланхолика.
48. Характеристика сангвиника.
49. Характеристика флегматика.
50. Характеристика холерика.

6.3. Процедура оценивания

Общий порядок проведения процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, соответствие индикаторам достижения сформированности компетенций определен в следующих локальных нормативных актах:

1. Положение о текущей аттестации знаний обучающихся в НИМИ Донской ГАУ (в действующей редакции).

2. Положение о промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования (в действующей редакции).

Документы размещены в свободном доступе на официальном сайте НИМИ Донской ГАУ https://ngma.su/ в разделе: Главная страница/Сведения об образовательной организации/Документы.

6.4. Перечень видов оценочных средств

- тесты или билеты для проведения промежуточного контроля (ПК). Хранятся в бумажном виде на кафедре;

- разделы индивидуальных заданий (письменных работ) обучающихся;

- доклад, сообщение по теме практического занятия;

- задачи и задания.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Рекомендуемая литература

7.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Абрамова Г. С.	Психология только для студентов: учебное пособие для вузов и ссузов	Москва: Прометей, 2018
Л1.2	Мандель Б. Р.	Деловая культура: учебное пособие для обучающихся в системе СПО	Москва ; Берлин: Директ-Медиа, 2019
Л1.3	Саченко Л. А., Шевцова Л. Н., Кашуба О. Г.	Психология: учебное пособие [для СПО]	Минск: РИПО, 2022

7.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Абрамова Г. С.	Психология человеческой жизни: учебное пособие для вузов и ссузов	Москва: Прометей, 2018
Л2.2	Мандель Б. Р.	Психология общения: история и проблематика: учебное пособие для СПО	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2018

7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"		
7.2.1	Единое окно доступа к образовательным ресурсам. Раздел – Педагогическое образование	http://window.edu.ru/catalog/?p_rubr=2.2.77
7.2.2	Российская государственная библиотека (фонд электронных документов)	https://www.rsl.ru/
7.2.3	Портал учебников и диссертаций	https://scicenter.online/
7.2.4	Университетская информационная система Россия (УИС Россия)	https://uisrussia.msu.ru/
7.2.5	Электронная библиотека учебников	http://studentam.net/
7.3 Перечень программного обеспечения		
7.3.1	AdobeAcrobatReader DC	Лицензионный договор на программное обеспечение для персональных компьютеров Platform Clients_PC_WWEULA-ru_RU-20150407_1357 AdobeSystemsIncorporated (бессрочно).
7.3.2	Opera	
7.3.3	Googl Chrome	
7.3.4	Yandex browser	
7.3.5	7-Zip	
7.3.6	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат. ВУЗ» (интернет-версия);Модуль «Программный комплекс поиска текстовых заимствований в открытых источниках сети интернет»	Лицензионный договор № 8047 от 30.01.2024 г.. АО «Антиплагиат»
7.3.7	MS Windows XP,7,8, 8.1, 10;	Сублицензионный договор №502 от 03.12.2020 г. АО «СофтЛайн Трейд»
7.3.8	MS Office professional;	Сублицензионный договор №502 от 03.12.2020 г. АО «СофтЛайн Трейд»
7.3.9	Visual Studio Community	Предоставляется бесплатно
7.3.10	Visual Studio Code	Предоставляется бесплатно
7.3.11	Microsoft Teams	Предоставляется бесплатно
7.3.12	Java Agent Development Framework (JADE)	GNU LESSER GENERAL PUBLIC LICENSE Version 3, 29 June 2007
7.4 Перечень информационных справочных систем		
7.4.1	Базы данных ООО "Региональный информационный индекс цитирования"	
7.4.2	Базы данных ООО Научная электронная библиотека	http://elibrary.ru/

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)		
8.1	208	Специальное помещение укомплектовано специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления информации большой аудитории: Набор демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран, ноутбук); Учебно-наглядные пособия; Доска ? 1 шт.; Рабочие места студентов; Рабочее место преподавателя.
8.2	210	Специальное помещение укомплектовано специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления информации большой аудитории: Набор демонстрационного оборудования (переносной): экран - 1 шт., проектор - 1 шт., нетбук - 1 шт.; Учебно-наглядные пособия; Доска ? 1 шт.; Рабочие места студентов; Рабочее место преподавателя.
8.3	223	Специальное помещение укомплектовано специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления информации большой аудитории: Набор демонстрационного оборудования (переносной): экран - 1 шт., проектор - 1 шт., нетбук - 1 шт.; Учебно-наглядные пособия; Доска ? 1 шт.; Рабочие места студентов; Рабочее место преподавателя.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. Положение о текущей аттестации знаний обучающихся в НИМИ ДГАУ (в действующей редакции).