

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Ершов Петр Петрович
Должность: ректор
Дата подписания: 15.10.2025 11:44:43
Уникальный программный идентификатор:
d716787cb2dec63f67d2c70a97dc1b66bd67fea5

**АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЕТЕРИНАРНАЯ АКАДЕМИЯ»**

Отделение среднего профессионального образования

**Принят на Ученом совете
АНОО ВО МВА
Протокол №2 от 01.11.2021г**



УТВЕРЖДАЮ

Ректор

С.Н. Коломиец

01 «ноября» 2021г

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины

ОГСЭ.05 Психология общения

Московская область

г.Дзержинский

2021 год

Рабочая программа учебной дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения разработана на основе ФГОС СПО по специальности 36.02.01 Ветеринария (Утвержден приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 23 ноября 2020 г. N 657).

Организация разработчик: Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Международная Ветеринарная Академия»

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15
4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

1. Паспорт программы учебной дисциплины

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Психология общения» является обязательной частью математического и общего естественнонаучного цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 36.02.01 «Ветеринария»

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

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Код ¹ ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 03-05 ,ОК 9	применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;	взаимосвязь общения и деятельности; цели, функции, виды и уровни общения; роли и ролевые ожидания в общении; виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении; техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; этические принципы общения; источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов; приемы саморегуляции в процессе общения.

2. Структура и содержание учебной дисциплины

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Виды учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка(всего)	54
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	54
Промежуточная аттестация в форме контрольной работы	

¹ Приводятся только коды компетенций общих и профессиональных для освоения которых необходимо освоение данной дисциплины, также можно привести коды личностных результатов реализации программы воспитания и с учетом особенностей профессии/специальности в соответствии с Приложением 3 ПООП..

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Психология общения»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся.	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1. Введение в учебную дисциплину.		4	
	Содержание учебного материала	2	
	Назначение учебной дисциплины «Психология общения». Основные понятия. Требования к изучаемой дисциплине. Роль общения в профессиональной деятельности человека.		2
	Лабораторные работы не предусмотрены		
	Практические занятия не предусмотрены		
	Контрольные работы не предусмотрены		
	Самостоятельная работа обучающихся. Используя профиограмму своей специальности, опишите роль и место общения в структуре деятельности.	2	
Раздел 2. Социальное общение.		42	
Тема 2.1. Общение – основа человеческого бытия.	Содержание учебного материала	8	
	Лабораторные работы не предусмотрены		
	Практические занятия 1.Общение в системе межличностных и общественных отношений. Социальная роль.	2 2	
	2.Классификация общения. Виды, функции общения. Структура и средства общения. 3.Единство общения и деятельности	2	
	Контрольные работы не предусмотрены		
	Самостоятельная работа обучающихся. Подготовка докладов и выступлений по теме: «Общение – основа человеческого бытия»	2	
Тема 2.2 Общение как восприятие	Содержание учебного материала	10	
	Понятие социальной перцепции.	2	2
	Лабораторные работы не предусмотрены		

людьми друг			
	Практические занятия		
друга (перцептивная сторона общения).	1. Психологические механизмы восприятия. 2. Самодиагностика по теме «Общение». (Диагностический инструментарий: «Коммуникативные и организаторские способности». «Ваш стиль делового общения». «Ваши эмпатические способности». Самоанализ результатов тестирования Составление плана действий по коррекции результатов, мешающих эффективному общению.) 3. Коррекция общения.	2 2 2	
	Контрольные работы не предусмотрены		
	Самостоятельная работа обучающихся. Подготовка выступлений на темы: «Значение стереотипа в профессиональной деятельности», «Роль восприятия в развитии межличностного общения», «Влияние внешнего вида человека на успех в профессиональной деятельности»	2	
Тема 2.3 Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения).	Содержание учебного материала	6	
	Лабораторные работы не предусмотрены		
	Практические занятия 1. Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Позиции взаимодействия в русле трансактного анализа. Ориентация на понимание и ориентация на контроль. 2. Взаимодействие как организация совместной деятельности	2 2	
	Контрольные работы не предусмотрены		
	Самостоятельная работа обучающихся Разработка сценариев взаимодействия и определение их роли в межличностном общении. Определение практической значимости трансактного анализа Э. Берна	2	
Тема 2.4 Общение как обмен информацией (коммуникативна я сторона общения).	Содержание учебного материала	10	
	Лабораторные работы не предусмотрены		
	Практические занятия 1. Основные элементы коммуникации. 2. Невербальная коммуникация. 3. Методы развития коммуникативных способностей. 4. Психологические аспекты общения.	2 2 2 1	
	Контрольная работа по теме «Психологические аспекты общения»	1	
	Самостоятельная работа обучающихся. Самодиагностика: «Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения» Анализ самодиагностики. Самодиагностика «Коммуникативная толерантность» Анализ диагностики.	2	
Тема 2.5	Содержание учебного материала	8	

Формы делового общения и их характеристики.	Лабораторные работы не предусмотрены		
	Практические занятия 1. Деловая беседа. 2. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений.	2 4	
	Контрольные работы не предусмотрены		
	Самостоятельная работа обучающихся. Подготовка самопрезентации.	2	
Раздел 3. Конфликты и способы их предупреждения и разрешения.		10	
Тема 3.1 Конфликт: его сущность и основные характеристики.	Содержание учебного материала.	6	
	Понятие конфликта и его структура.	2	2
	Лабораторные работы не предусмотрены		
	Практическое занятие Самодиагностика по теме «Конфликт» (Диагностический инструментарий: «Твоя конфликтность». «Стратегия поведения в конфликтах» К. Томаса. Анализ своего поведения на основании результатов диагностики.)	2	
	Контрольные работы не предусмотрены		
	Самостоятельная работа обучающихся. Анализ художественных произведений, в которых рассматриваются различные стратегии поведения в конфликтах.	2	
Тема 3.2 Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляции.	Содержание учебного материала	4	
	Лабораторные работы не предусмотрены		
	Практические занятия 1. Особенности эмоционального реагирования в конфликтах. 2. Правила поведения в конфликтах.	2 2	
	Контрольные работы не предусмотрены		
	Самостоятельная работа обучающихся не предусмотрены		
Раздел 4. Этические формы общения.		6	
Тема 4.1 Общие сведения об этической	Содержание учебного материала	6	
	Лабораторные работы не предусмотрены		

культуре.	Практические занятия.	2	
	1. Этика и мораль.	2	
	2. Деловой этикет в профессиональной деятельности.	2	
	3.Разработка этических норм своей профессиональной деятельности»		
	Контрольные работы не предусмотрены		
	Самостоятельная работа обучающихся не предусмотрена		
Всего		54	

3. Условия реализации программы дисциплины

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Учебная аудитория для проведения занятий всех видов, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации
оборудование:

доска, учебная мебель, стол, стул преподавателя

технические средства обучения:

Переносное мультимедийное оборудование:

Ноутбук, проектор, экран демонстрационный.

3.2. Информационное обеспечение обучения.

Основные источники:

1. Якуничева, О. Н. Психология общения : учебник для спо / О. Н. Якуничева, А. П. Прокофьева. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2021. — 224 с. — ISBN 978-5-8114-7768-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/165858>
2. Кузнецова, М. А. Психология общения : учебное пособие / М. А. Кузнецова. — Москва : РГУП, 2019. — 167 с. — ISBN 978-5-93916-811-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/172999>.

Интернет-источники:

1. Портал психологии - "Psychology.ru": [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.psychology.ru>
2. Журнал "Psychologies": [Электронный ресурс]- Режим доступа:<http://www.psychologies.ru>
3. Электронная библиотека учебников:[Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://studentam.net/>
4. Библиотека Гумер - гуманитарные науки: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gumer.info/>
5. PSYLIB: Психологическая библиотека "Самопознание и саморазвитие": [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://psylib.kiev.ua/>

4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Тестовые задания

Вариант 1

1. Человек, владеющий своим поведением, способный осуществить выбор поступка, деятельности и жизненного пути, переживающий за свой выбор перед обществом это:
 - а) индивид
 - б) субъект
 - в) личность
 - г) индивидуальность
 - д) Я-концепция
 - е) социальный статус
2. Процесс восприятия и понимания людьми друг друга в процессе общения:
 - а) коммуникация
 - б) интеракция
 - в) установка
 - г) перцепция
 - д) идентификация
 - е) эмпатия
3. Общение, которое определено формальной вежливостью, сопровождается определенными правилами и церемониями:
 - а) «контакт масок»
 - б) формально-ролевое
 - в) светское
 - г) манипулятивное
 - д) духовное
 - е) деловое
4. Неосознанная готовность воспринимать человека привычным образом без полного анализа конкретной ситуации:
 - а) стереотипы
 - б) аттракция
 - в) установка
 - г) восприятие
 - д) идентификация
 - е) эмпатия
5. Эффект восприятия, который проявляется в том, что первоначальное отношение к какой-то одной стороне личности распространяется на весь образ человека:
 - а) эффект ореола
 - б) эффект проецирования
 - в) установка
 - г) эффект первого впечатления
 - д) эффект последнего впечатления
 - е) фактор привлекательности
6. Понимание на уровне чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека:
 - а) рефлексия
 - б) эмпатия
 - в) фактор привлекательности
 - г) идентификация
 - д) фактор превосходства
7. Коммуникационный эффект, который создает естественную паузу для отдыха, сближает и настраивает людей на доброжелательный лад:
 - а) эффект аргументации
 - б) эффект ореола
 - в) эффект релаксации
 - г) эффект первых фраз
 - д) эффект художественной выразительности
 - е) эффект интонаций и пауз
8. Воздействие на другого человека, которое предполагает стремление заставить человека вести себя вопреки его желанию и убеждениям:
 - а) принуждение
 - б) косвенное общение
 - в) внушение
 - г) конфронтация
 - д) убеждение
 - е) прямое общение
9. Нарастание конфликта это:
 - а) кульминация
 - б) инцидент
 - в) зона разногласий
 - г) эскалация
 - д) разрешение конфликта
 - е) предконфликтная ситуация
10. Согласно данной теории лидерства, человек, которой продолжительное время находится на руководящей должности, приобретает необходимые лидерские качества:
 - а) ситуативная
 - г) теория харизматического лидерства

- б) теория черт характера д) факторно-аналитическая
в) теория интеллигентности

Вариант 2

1. Личность, для которой характерна сверхчувствительность к лести и критике, выраженный эгоцентризм, высокий уровень неудовлетворенности собой:
 - а) акцентуированная личность г) личность с низкой самооценкой
 - б) толерантная личность д) фрустрированная личность
 - в) агрессивная личность е) личность с завышенной самооценкой
2. Процесс взаимодействия в общении:
 - а) коммуникация г) перцепция
 - б) интеракция д) идентификация
 - в) установка е) эмпатия
3. Общение, при котором раскрываются личностные особенности человека, характеризующееся взаимопониманием и доверием между людьми:
 - а) «контакт масок» г) манипулятивное
 - б) формально-ролевое д) духовное
 - в) светское е) деловое
4. Вид коммуникации, направленный на решение деловых, производственных вопросов:
 - а) горизонтальные г) неформальные
 - б) формальные д) устные
 - в) вертикальные
5. Группа, которая характеризуется малочисленностью состава, пространственной близостью ее членов, длительностью совместного существования, единством целей, добровольностью вхождения в группу и неформальным групповым контролем:
 - а) вторичная г) группа присутствия
 - б) референтная д) первичная
 - в) неформальная е) формальная
6. Осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению:
 - а) стереотипы г) восприятие
 - б) рефлексия д) идентификация
 - в) установка е) эмпатия
7. Коммуникационный эффект, который закрепляет или корректирует первоначальное впечатление у людей, в нем должна быть сосредоточена интересная информация:
 - а) эффект аргументации г) эффект первых фраз
 - б) эффект ореола д) эффект художественной выразительности
 - в) эффект релаксации е) эффект интонаций и пауз
8. На каком этапе делового общения происходит выбор стратегии и тактики поведения:
 - а) установление контакта г) принятие решения
 - б) обсуждение проблемы д) ориентирование в ситуации
 - в) выход из контакта
9. Конфликты, которые приводят к негативным, разрушительным действиям, снижают эффективность работы группы:
 - а) по вертикали г) по горизонтали
 - б) внутриличностные д) межличностные
 - в) деструктивные е) конструктивные
10. Стиль управления, для которого характерно отсутствие согласованных действий между руководителем и подчиненными, низкие показатели работы:
 - а) коллегиальный г) авторитарный
 - б) нейтральный д) директивный
 - в) ситуативный е) демократический

Вариант 3

1. Человек с момента появления на свет, характеризующийся определенной телесной конституцией и типом нервной системы, задатками:
 - а) индивид
 - б) субъект
 - в) личность
 - г) индивидуальность
 - д) Я-концепция
 - е) объект
 2. Своеобразное сочетание в человеке качеств, характеризующих его мировоззрение, устремления, способности, темперамент:
 - а) темперамент
 - б) характер
 - в) мотивация
 - г) индивидуальность
 - д) самооценка
 - е) уровень притязаний
 3. Общение, направленное на получение односторонней выгоды от собеседования:
 - а) «контакт масок»
 - б) формально-ролевое
 - в) светское
 - г) манипулятивное
 - д) духовное
 - е) деловое
 4. Психологические препятствия на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению:
 - а) фактор превосходства
 - б) эффект проецирования
 - в) установка
 - г) коммуникативные барьеры
 - д) идентификация
 - е) стереотипы
 5. Вид малой группы, поведение и взаимоотношения отдельных членов которой регламентируются официальными правилами, предписаниями и договоренностями организации:
 - а) неформальная
 - б) лабораторная
<ли>в) условная
 - г) группа присутствия
 - д) формальная
 - е) первичная
6. Отождествление себя с другим человеком, помогающее понять его мысли, поступки, действия:
 - а) стереотипы
 - б) аттракция
 - в) установка
 - г) восприятие
 - д) идентификация
 - е) эмпатия
7. Коммуникационный эффект, который заключается в том, что речь должна быть обоснованной, убедительной, логичной, вызывающей размышление и осмысление информации:
 - а) эффект аргументации
 - б) эффект ореола
 - в) эффект релаксации
 - г) эффект первых фраз
 - д) эффект художественной выразительности
 - е) эффект интонаций и пауз
8. На каком этапе делового общения необходимо проявить умение слушать и убеждать:
 - а) установление контакта
 - б) обсуждение проблемы
 - в) выход из контакта
 - г) принятие решения
 - д) ориентирование в ситуации
9. В каком стиле поведения при конфликте стороны пытаются урегулировать разногласия, идя на взаимные уступки:
 - а) конкуренция
 - б) сотрудничество
 - в) компромисс
 - г) приспособление
 - д) игнорирование
10. Стилль управления, для которого характерно жесткое единоличное принятие решений руководителем, постоянный контроль с угрозой наказания:
 - а) коллегиальный
 - б) нейтральный
 - в) ситуативный
 - г) авторитарный
 - д) ситуативный
 - е) демократический

