

**Министерство сельского хозяйства Российской Федерации**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**ИМЕНИ ИМПЕРАТОРА ПЕТРА I»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

по дисциплине ОГСЭ.03 «Психология общения»

Специальность: 36.02.01 «Ветеринария»

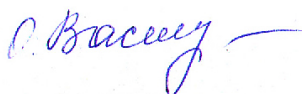
Уровень образования – среднее профессиональное образование

Уровень подготовки по ППСЗ - базовый

Форма обучения - очная

Рабочая программа дисциплины «Психология общения» составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом (ФГОС) среднего профессионального образования по специальности 36.02.01 Ветеринария, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 23 .11. 2020 г. № 657.

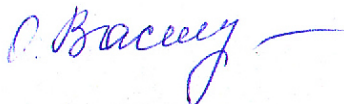
**Составитель:**



**О.В. Василенко**

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры гуманитарных и естественно-научных дисциплин (протокол №11 от 24.06.2025 г.)

**Заведующий кафедрой**



**Василенко О.В.**

Рабочая программа рассмотрена на заседании предметной (цикловой) комиссии (протокол № 11 от 24.06.2025 г.).

**Председатель предметной (цикловой) комиссии**



**Е.И. Шомина**

**Заведующий отделением СПО**



**С.А. Горланов**

# 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ ОГСЭ.03 «Психология общения»

## 1.1. Область применения программы

Рабочая программа дисциплины ОГСЭ.03 Психология общения является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 36.02.01 «Ветеринария».

## 1.2. Место дисциплины в структуре ОП СПО

Дисциплина ОГСЭ.03 Психология общения является обязательной дисциплиной общего гуманитарного и социально-экономического учебного цикла.

Дисциплина ОГСЭ.03 Психология общения реализуется в 4 семестре при сроке получения среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена 2 года 10 месяцев и в 6 семестре при сроке получения среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена 3 года 10 месяцев.

## 1.3. Цели и задачи дисциплины, требования к результатам освоения дисциплины:

Содержание дисциплины ОГСЭ.03 Психология общения направлено на достижение следующих **целей**:

- создать представление о целях, функциях и видах общения;
- способствовать овладению знаниями, умениями и навыками межличностного общения;
- способствовать формированию у студентов гуманитарного мышления, соответствующих психологических и нравственных качеств как необходимых условий повседневной деятельности и поведения современных граждан российского общества.

Дисциплина ОГСЭ.03 Психология общения ориентирована на достижение следующих **задач**:

- продолжить формирование коммуникативной компетентности будущих специалистов;
- развивать навыки эффективного общения, необходимого для работы;
- научить использовать знания в области психологии общения в предотвращении и регулировании конфликтных ситуаций;
- сформировать навыки соблюдения этических норм общения.

В результате освоения дисциплины у обучающегося должны быть сформированы следующие компетенции:

**ОК-01** - Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам;

**ОК-02** - Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;

**ОК-04** - Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;

**ОК-05** - Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- основные направления механизмов взаимопонимания в общении;
- сущность и причины этических принципов общения;
- основные процессы техники и приема общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- ориентироваться в современном обществе;

- анализировать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;
- выявлять причины социальных конфликтов;
- анализировать причины и последствия эффективного общения в профессиональной деятельности.

#### **1.4. Общая трудоемкость дисциплины.**

Учебная нагрузка (всего) 68 часов, в том числе:

- обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося - 51 час;
- самостоятельная работа– 17 часов.

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебных занятий	Объем часов	
	<i>семестр</i>	<b>Итого</b>
	<i>4/6*</i>	
<b>Учебная нагрузка (всего)</b>	68	68
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего), в том числе:</b>	51	51
- лекции	17	17
- практические занятия	34	34
<b>Самостоятельная работа</b>	17	17
<b>Руководство практикой</b>	-	-
<b>Консультации</b>	-	-
<b>Форма промежуточной аттестации по дисциплине:</b>		
-другая форма контроля	+	+

\*4 семестр - при сроке получения среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена 2 года 10 месяцев;

\*6 семестр - при сроке получения среднего профессионального образования по программам подготовки специалистов среднего звена 3 года 10 месяцев

## 2.2. Тематический план и содержание дисциплины ОГСЭ.03 Психология общения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов
<b>Раздел I. Введение в дисциплину</b>		
<b>Тема 1. Введение в учебную дисциплину</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2
	<b>Лекция.</b> Назначение учебной дисциплины «Психология общения». Основные понятия. Требования к изучаемой дисциплине. Роль общения в профессиональной деятельности человека.	
	<b>Практическое занятие.</b> Влияние индивидуальных различий на особенности коммуникации в группе.	6
<b>Раздел II. Психология общения</b>		
<b>Тема 2.1. Общение -основа человеческого бытия.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2
	<b>Лекция.</b> 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.</b> Характеристика диалогическому общению. Причины возникновения манипуляций в межличностном общении. Взаимосвязь деятельности и общения.	5
<b>Тема 2.2. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2
	<b>Лекция.</b> Понятие социальной перцепции. Факторы, оказывающие влияние на восприятие. Искажения в процессе восприятия. Психологические механизмы восприятия. Влияние имиджа на восприятие человека.	
	<b>Практическое задание.</b> 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.	6
<b>Тема 2.3. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2
	<b>Лекция.</b> Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Позиции взаимодействия в русле транзактного анализа. Ориентация на понимание и ориентация на контроль. Взаимодействие как организация совместной деятельности.	

<b>Тема 2.4.</b> <b>Общение как обмен информацией</b> <b>(коммуникативная сторона общения)</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2
	<b>Лекция.</b> Основные элементы коммуникации. Вербальная коммуникация. Вербальная коммуникация при прохождении производственной практики. Коммуникативные барьеры. Невербальная коммуникация. Методы развития коммуникативных способностей. Виды, правила и техники слушания. Толерантность как средство повышения эффективного общения. Групповое принятие решений	
	<b>Практическое занятие.</b> Ролевые игры, направленные на групповое принятие решения; на отработку приемов партнерского общения; развития терпимого отношения к другим, на использование невербального общения. Анализ ролевых игр.	5
<b>Тема 2.5.</b> <b>Формы делового общения и их характеристики</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2
	<b>Лекция.</b> Деловая беседа. Формы постановки вопросов. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений. Аргументация	
	<b>Практическое задание.</b> Ролевые игры, направленные на навыки корректного ведения диспута; на развитие навыков публичного выступления, на умения аргументировать и убеждать. Анализ ролевых игр	4
<b>Раздел III. Конфликты и способы их предупреждения и разрешения</b>		
<b>Тема 3.1</b> <b>Конфликт: его сущность и основные характеристики</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2
	<b>Лекция.</b> Понятие конфликта и его структура. Невербальное проявление конфликта. Стратегия разрешения конфликтов	
	<b>Практическое задание.</b> Стратегии поведения в конфликтах К. Томаса. Анализ своего поведения на основании результатов диагностики.	6
<b>Тема 3.2</b> <b>Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2
	<b>Лекция.</b> Особенности эмоционального реагирования в конфликтах. Гнев и агрессия. Разрядка эмоций. Правила поведения в конфликтах. Влияние толерантности на разрешение конфликтной ситуации.	
<b>Раздел IV. Этические формы общения</b>		
<b>Тема 4.1</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	1

<b>Общие сведения об этической культуре</b>	<b>Лекция.</b> Понятие: этика и мораль. Категории этики. Нормы морали. Моральные принципы и нормы как основа эффективного общения. Деловой этикет в профессиональной деятельности. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений.	
	<b>Практическое задание.</b> Разработка этических норм своей профессиональной деятельности.	2
<b>САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ</b> Самостоятельная работа с конспектами занятий, методическими пособиями: - подготовка к устным и письменным опросам, контрольным работам, промежуточной аттестации; - доработка материалов урока составлением схем, таблиц		17
<b>Всего:</b>		<b>68</b>



### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 3.1. Учебно - методическое обеспечение

Сведения об электронных полнотекстовых ресурсах, доступ к которым обеспечивается на основании прямых договоров

Перечень документов, подтверждающих наличие/право использования цифровых (электронных) библиотек, ЭБС			
2025-2026	1	Контракт № 146/ДУ от 29.01.2024 (ЭБС «ZNANIUM.COM»)	29.01.2024 – 28.01.2025
	2	Лицензионный контракт № 190/ДУ от 02.07.2024 (ЭБС Юрайт – СПО)	05.08.2024 – 04.08.2025
	3	Контракт № 310/ДУ от 11.11.2024 (ЭБС «Лань»)	11.11.2024 – 10.11.2025
	4	Контракт № 114/ДУ от 28.05.2024 (ФПУ. 10-11 кл. Изд-во «Просвещение». Электронный ресурс СПО «PROФобразование»)	31.10.2024 – 30.10.2025
	5	Контракт № 327/ДУ от 25.11.2024 (ЭБС «IPRbooks»)	25.11.2024 – 24.11.2025
	6	Контракт № 11771/24PROF/300/ДУ от 28.10.2024 (Электронный ресурс СПО «PROФобразование»)	01.12.2024 – 30.11.2025
	7	Договор №101/НЭБ/2097 от 28.03.2017 (Национальная электронная библиотека (НЭБ))	28.03.2017 — 28.03.2022 (продлонгация до 28.03.2027)
	8	Контракт № 417/ДТ от 28.12.2024 на приобретение периодических изданий	01.01.2025 – 31.12.2025
	9	Акт ввода в эксплуатацию Электронной библиотеки ВГАУ № 33 от 19.01.2016	Бессрочно

Обеспеченность учебной литературой при реализации рабочей программы

##### 3.1.1. Основные источники:

1. Ефимова, Н.С. Психология общения. Практикум по психологии [электронный ресурс]: Учебное пособие / Н.С. Ефимова. - Москва: Издательский Дом «ФОРУМ», 2025. - 192 с. - [ЭИ] - Режим доступа: <URL:<https://znanium.com/catalog/document?id=361220>> .
2. Бороздина Г. В. Психология общения: учебник и практикум для СПО / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. - Москва: Юрайт, 2023. – 463 с. -[ЭИ] – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/489869>>.

##### 3.1.2. Дополнительные источники:

1. Корягина Н. А. Психология общения: учебник и практикум для СПО / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. - Москва: Издательство Юрайт, 2023. - 437 с. - [ЭИ] – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/489728>>.
2. Захарова И.В. Психология делового общения: практикум для спо / И.В. Захарова. - Саратов: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2024.- 130 с. [ЭИ] - Книга находится в премиум-версии IPR SMART.

3. Кузнецова М.А. Психология общения: учебное пособие для СПО / М.А. Кузнецова - Москва: Российский государственный университет правосудия, 2019.- 168 с. - [ЭИ] - Книга находится в премиум-версии IPR SMART.

4. Коноваленко М.Ю. Психология общения: учебник и практикум для СПО / М.Ю. Коноваленко. - Москва: Юрайт, 2024.- 476 с. - [ЭИ] – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/469732>>.

### 3.1.3. Методические издания:

1. Психология общения [Электронный ресурс]: методические указания по освоению дисциплины и самостоятельной работе для обучающихся по специальностям среднего профессионального образования. / сост. Е. В. Обрывкова. / Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет, 2023. - Режим доступа: URL: <http://catalog.vsau.ru/elib/metod/m8153.pdf>>.

### 3.1.4. Периодические издания:

1. Социальная психология и общество: международное научное издание / Учредитель: Московский государственный психолого-педагогический университет.- Москва: Московский государственный психолого-педагогический университет, 2020 .-

### 3.1.5. Сайты и информационные порталы

1. Электронные полнотекстовые ресурсы Научной библиотеки ВГАУ – Режим доступа: <http://library.vsau.ru/>

2. Научная электронная библиотека ООО «РУНЭБ» -Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/>

3. Википедия: свободная энциклопедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>.

4. Психологическая литература в интернете. – Режим доступа: <http://www.psy.msu.ru/links/liter.html>

## 3.2. Материально-техническое и программное обеспечение

### Сведения о программном обеспечении общего назначения

№	Название	Размещение
1	Операционные системы MS Windows / Linux	ПК в локальной сети ВГАУ
2	Пакеты офисных приложений Office MS Windows / OpenOffice	ПК в локальной сети ВГАУ
3	Программы для просмотра файлов Adobe Reader / DjVu Reader	ПК в локальной сети ВГАУ
4	Браузеры Яндекс Браузер / Mozilla Firefox / Internet Explorer	ПК в локальной сети ВГАУ
5	Антивирусная программа DrWeb ES	ПК в локальной сети ВГАУ
6	Программа-архиватор 7-Zip	ПК в локальной сети ВГАУ
7	Мультимедиа проигрыватель MediaPlayer Classic	ПК в локальной сети ВГАУ
8	Платформа онлайн-обучения eLearning server	ПК в локальной сети ВГАУ
9	Система компьютерного тестирования AST Test	ПК в локальной сети ВГАУ

#### Помещения для ведения образовательного процесса и оборудование

<p>Наименование объекта, подтверждающего наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования</p>	<p>Адрес (местоположение) объекта, подтверждающего наличие материально-технического обеспечения (с указанием номера такого объекта в соответствии с документами по технической инвентаризации)</p>
<p>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, индивидуальных и групповых консультаций: комплект учебной мебели, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, используемое программное обеспечение MS Windows, Office MS Windows, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayer Classic, Яндекс Браузер / Mozilla Firefox / Internet Explorer, ALT Linux, LibreOffice</p>	<p>394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул.Ломоносова, 112, а. 410а</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы: комплект учебной мебели, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, используемое программное обеспечение MS Windows, Office MS Windows, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayer Classic, Яндекс Браузер /Mozilla Firefox / Internet Explorer, ALT Linux, LibreOffice</p>	<p>394087, Воронежская область, г. Воронеж, ул.Ломоносова, д. 114б, а. 18 (с 16 часов до 19 часов)</p>

### 4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ, КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 4.1. Оценка результатов освоения дисциплины

Результаты обучения (освоенные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК-01 - Выбирать способы решения задач	- уметь ориентироваться в современном обществе;	Тестирование, устный и письменный опрос. Экспертное наблюдение и

<p>профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам;</p>		<p>оценка практических занятий. Оценка результатов.</p>
<p><b>ОК-02</b> - Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;</p>	<p>- уметь анализировать причины и последствия эффективного общения в профессиональной деятельности.</p>	<p>Тестирование, устный и письменный опрос. Экспертное наблюдение и оценка практических занятий. Оценка результатов.</p>
<p><b>ОК-04</b> - Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.</p>	<p>- Работать в сотрудничестве (команде, микрогруппе), вести дискуссию, аргументировано высказывать собственную точку зрения, слушать и анализировать мнения оппонентов. - Проявлять социальную толерантность, создавать коллективные проекты решения различных проблем. - знать основные направления механизмов взаимопонимания в общении; сущность и причины этических принципов общения; основные процессы техники и приема общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения.</p>	<p>Тестирование, устный и письменный опрос. Экспертное наблюдение и оценка практических занятий. Оценка результатов.</p>
<p><b>ОК-05</b> - Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p>	<p>- иметь навыки работы с документами</p>	<p>Тестирование, устный и письменный опрос. Экспертное наблюдение и оценка практических занятий. Оценка результатов.</p>

## 4.2. Критерии оценки результатов обучения

### 4.2.1. Критерии оценки промежуточной аттестации

Оценка, уровень	Описание критериев
«Отлично», высокий уровень	обучающийся глубоко и прочно усвоил весь программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами и практическими заданиями, правильно обосновывает принятые решения, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок.
«Хорошо», повышенный уровень	обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения и владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.
«Удовлетворительно», пороговый уровень	обучающийся усвоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала и испытывает затруднения в выполнении практических заданий.
«Неудовлетворительно» низкий уровень	обучающийся не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические задания, задачи.

### 4.2.2. Критерии оценки тестирования

Оценка, уровень	Показатель оценки
«Отлично», высокий уровень	Не менее 90 % баллов за задания теста.
«Хорошо», продвинутый уровень	Не менее 75 % баллов за задания теста.
«Удовлетворительно», пороговый уровень	Не менее 55 % баллов задания теста.
«Неудовлетворительно» низкий уровень	Менее 55 % баллов за задания теста.

### 4.2.3. Критерии оценки устного опроса

Оценка, уровень	Описание критериев
«Отлично», высокий уровень	Выставляется, если обучающийся последовательно, четко, связно, обоснованно и безошибочно излагает учебный материал; дает ответ в логической последовательности с использованием принятой терминологии; показывает понимание сущности рассматриваемых

	<p>понятий, явлений и закономерностей, теорий, взаимосвязей; умеет выделять главное, самостоятельно подтверждать ответ конкретными примерами, фактами; самостоятельно анализирует и обобщает теоретический материал; свободно устанавливает межпредметные (на основе ранее приобретенных знаний) и внутрипредметные связи; уверенно и безошибочно применяет полученные знания в решении новых, ранее не встречавшихся задач; рационально использует справочные материалы, учебник, дополнительную литературу, применяет упорядоченную систему условных обозначений при ведении записей, сопровождающих ответ; допускает в ответе недочеты, которые легко исправляет по требованию преподавателя.</p>
<p>«Хорошо», повышенный уровень</p>	<p>Выставляется, если обучающийся показывает знание всего изученного учебного материала; дает в основном правильный ответ; учебный материал излагает в обоснованной логической последовательности, при этом допускает одну негрубую ошибку или не более двух недочетов в использовании терминологии учебного предмета, которые может исправить самостоятельно; анализирует и обобщает теоретический материал; соблюдает основные правила культуры устной речи; применяет упорядоченную систему условных обозначений при ведении записей, сопровождающих ответ.</p>
<p>«Удовлетворительно», пороговый уровень</p>	<p>Выставляется, если обучающийся: демонстрирует усвоение основного содержания учебного материала, имеет пробелы, не препятствующие дальнейшему усвоению учебного материала; применяет полученные знания при ответе на вопрос, анализе предложенных ситуаций по образцу; допускает ошибки в использовании терминологии учебного предмета; показывает недостаточную сформированность отдельных знаний и умений; выводы и обобщения аргументирует слабо, допускает в них ошибки; затрудняется при анализе и обобщении учебного материала; дает неполные ответы на вопросы преподавателя или воспроизводит содержание ранее прочитанного учебного текста, слабо связанного с заданным вопросом; использует неупорядоченную систему условных обозначений при ведении записей, сопровождающих ответ.</p>
<p>«Неудовлетворительно», низкий уровень</p>	<p>Выставляется, если обучающийся: не раскрыл основное содержание учебного материала в пределах поставленных вопросов; не умеет применять имеющиеся знания к решению конкретных вопросов и задач по образцу; допускает в ответе более двух грубых ошибок, которые не может исправить даже при помощи обучающихся и преподавателя.</p>

### 4.3. Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости

#### Тестовые задания

1. Запишите правильный ответ

Какой стиль речи обусловлен практическими требованиями жизни и профессиональной деятельности?

**Правильный ответ:** официально-деловой

2. Запишите правильный ответ

Стиль поведения в конфликтной ситуации, при котором стороны стремятся к одностороннему выигрышу, к победе – это стиль ...

**Правильный ответ:** конкуренции и соперничества

3. Запишите правильный ответ

Какой стиль позиционного торга предполагает стремление твердо придерживаться выбранной позиции с возможными минимальными уступками?

**Правильный ответ:** жесткий

4. Запишите правильный ответ

Обсуждение с целью заключения соглашения по какому-либо вопросу как в рамках сотрудничества, так и в условиях конфликта – это ...

**Правильный ответ:** деловые переговоры

5. Запишите правильный ответ

Доминирующее рукопожатие – это значит ...

**Правильный ответ:** рука сверху, ладонь развернута вниз

6. Запишите правильный ответ

На деловом совещании идет обсуждение возможности увеличения объема продаж. Кто-то один не согласен с мнением большинства, что ведет к возникновению конфликта в группе. Какого именно?

**Правильный ответ:** между личностью и группой.

7. Запишите правильный ответ

Каков размер социальной зоны?

**Правильный ответ:** 120-400 см.

8. Запишите правильный ответ

Какие невербальные средства общения входят в группу кинетических?

**Правильный ответ:** мимика

9. Запишите правильный ответ

Наиболее распространенная форма общения в деловой переписке:

**Правильный ответ:** Уважаемый.

10. Запишите правильный ответ

Высказывание «Тебе очень идет этот цвет» это?

**Правильный ответ:** комплимент

11. Запишите правильный ответ

Чем отличается официально-деловой стиль речи?

**Правильный ответ:** Стандартностью

12. Запишите правильный ответ

Эмоциональное сопереживание другому человеку – это

**Правильный ответ:** эмпатия

13. Запишите правильный ответ

Слова, действия (или бездействия), которые могут привести к конфликту – это

**Правильный ответ:** конфликтогены\

14. Запишите правильный ответ

Накопившиеся противоречия, связанные с деятельностью субъектов социального взаимодействия и создающие почву для реального противоборства между ними – это ...

**Правильный ответ:** конфликтная ситуация

15. Установите соответствие между вербальными и невербальными средствами общения

1) Речь	А) Вербальные
2) Мимика	Б) Невербальные
3) Поза, жесты	
4) Письмо	

**Правильный ответ: 1- А, 2-Б, 3-Б, 4-А**

16. Установите соответствие между функциями общения и их содержанием

1) Информационная	А) Использование общения для лечения и лёгкой коррекции эмоциональных проблем
2) Экспрессивная	Б) Установление правил и норм поведения в обществе
3) Регулятивная	В) Передача знаний, опыта и информации о мире вокруг нас
4) Терапевтическая	Г) Выражение чувств и эмоций

**Правильный ответ: 1-В, 2-Г, 3-Б, 4-А**

17. Расположите в хронологической последовательности стадии общения

- А) Обсуждение вопроса или проблемы
- Б) Ориентация в ситуации
- В) Установление контакта
- Г) Выход из контакта
- Д) Принятие решения

**Правильный ответ: В, Б, А, Д, Г**

18. Расположите в правильной последовательности структуру делового письма

- А) вступление
- Б) главная часть
- В) официальное приветствие
- Г) контактные данные
- Д) заключение

**Правильный ответ: В, А, Б, Д, Г**

19. Общение это-

(?) Взаимодействие людей, не имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.

(!) Взаимодействие людей, имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.

(?) Отношение к поступающей информации.

20. Стили общения бывают:

- (!) Ритуальный.
- (!) Манипулятивный.
- (?) Иронический.

21. Из скольких действий организуется структура акта общения:

- (!) 12.
- (?) 13.
- (?) 15.
- (?) 14.



22. Содержание общения:

- (?) Передача от человека к человеку информации.
- (?) Восприятие партнерами по общению друг друга.
- (?) Ориентация в коммуникативной ситуации.
- (?) Взаимооценка партнерами по общению друг друга.
- (!) Взаимодействие партнеров друг с другом.

23. Виды общения:

- (!) Формальное.
- (!) Деловое.
- (?) Спор.
- (!) Духовное.
- (!) Светское.

24. Структура делового общения состоит из:

- (?) Коммуникативной стороны.
- (?) Интерактивной стороны.
- (?) Перцептивной стороны.
- (!) Субъективной стороны.

25. Стиль общения это:

- (!) Индивидуально-психологические особенности взаимодействия между людьми.
- (?) Индивидуально-типологические особенности между людьми.
- (?) Индивидуально-субъективные особенности между людьми.

26. Механизм общения включает в себя:

- (!) Заражение.
- (?) Внушение.
- (!) Убеждение.
- (!) Принуждение.
- (?) Копирование.

27. Барьеры восприятия в общении бывают:

- (!) Эстетический барьер.
- (!) Барьер «возраста».
- (?) Состояние здоровья.
- (?) Некомпетентность.
- (!) Барьер «боязни контактов».

28. Невербальные средства общения являются:

- (?) Интерактивной стороной общения.
- (!) Перцептивной стороной общения.
- (?) Коммуникативной стороной общения.

29. Невербальное поведение-это:

- (?) Открытые социально-психологические и индивидуально психологические характеристики личности.
- (!) Скрытые для непосредственного наблюдателя социально- психологические и индивидуально психологические характеристики личности.

30. Невербальные средства общения:

- (!) Кинесика.
- (?) Дистанция.
- (!) Такесика.
- (?) Проксемика.
- (?) Рукопожатие.

### Устный опрос

1. Охарактеризуйте психологические особенности внушения?
2. В чем сущность психологических основ механизма внушения?
3. Какие существуют личностные факторы восприимчивости к психологическому воздействию?
4. В чем особенности ситуативной восприимчивости к психологическому воздействию?
5. Каковы механизмы психологической защиты в деловом и неформальном общении?
6. Перечислите приемы убеждения, требования к процессу убеждения и основные правила.
7. Каковы особенности суггестивного текста?
8. В чем сущность психологических особенностей убеждения?
9. Дайте сравнительный анализ отдельных механизмов психологического воздействия в деловом общении.
10. В чем сущность понимания социальной перцепции? Каковы механизмы взаимоотношений в процессе общения?
11. Охарактеризуйте понятия: идентификация, эмпатия, рефлексия.
12. В чем особенности каузальной атрибуции личности? Перечислите установки в восприятии человека человеком.
13. Что такое «Эффект одеяла»?
14. В чем специфика обмена информацией в коммуникативном процессе?
15. Каковы особенности матрицы убеждающей коммуникации К. Ховланда?
16. Охарактеризуйте оптико-кинетическую систему знаков.
17. Назовите место взаимодействия в структуре общения.
18. В чем особенности теории социального действия (Вебер, Сорокин)?
19. Охарактеризуйте транзактный анализ Э. Берна.
20. Какие коммуникативные барьеры в общении вы знаете?
21. Охарактеризуйте виды общения (межличностное, деловое, духовное и т.д.).
22. Перечислите этапы процесса обмена информацией.
23. Каковы особенности массовой коммуникации?
24. Охарактеризуйте потребности и мотивы, реализуемые в общении.
25. Какие теоретические концепции в психологии общения вы знаете?
26. Каковы особенности средств невербальной коммуникации?
27. В чем сущность манипуляции в процессе общения?
28. Каковы особенности общения в команде?
29. Охарактеризуйте правила общения по телефону.
30. Какую роль играет расположение собеседников в пространстве?
31. Перечислите особенности вербальной коммуникации.
32. Охарактеризуйте функции невербального общения.
33. В чем особенность функций вербального общения?
34. Что такое активное и пассивное слушание? Каковы приемы слушания?
35. Какие техники вербализации вы знаете? Приведите примеры.
36. Каковы условия формирования жизненного сценария?
37. Дайте характеристику способов диагностики и выявления жизненного сценария.

38. Перечислите эффекты и точность социальной перцепции.
39. Что такое аттракция?
40. В чем состоят трудности общения?


#### **4.4. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации**

##### **Вопросы для промежуточной аттестации**

1. Предмет и задачи психологии профессионального/делового общения.
2. Общение как социально-психологический феномен.
3. Понятие об общении: интерактивная и перцептивная функции.
4. Понятие об общении и коммуникации. Отличие деловых и бытовых форм общения.
5. Особенности делового общения: структура, средства, виды, формы.
6. Виды и формы делового общения.
7. Средства делового общения.
8. Вербальные, экстралингвистические, невербальные средства общения.
9. Виды невербалики, используемые в деловой сфере.
10. Особенности общения в работе адвоката, судьи, юрисконсульта, прокурора.
11. Предпосылки возникновения конфликта в процессе общения. Правила поведения в условиях конфликта.
12. Деловая беседа: структура, особенности организации.
13. Средства убеждающего воздействия при деловых контактах.
14. Теоретическая схема убеждающего воздействия.
15. Приемы убеждающего воздействия. Понятие об аттракции и средствах её активизации.
16. Деловые переговоры: особенности проведения.
17. Стратегии проведения деловых переговоров.
18. Стратегии и тактики, используемые при деловых контактах.
19. Американский стиль ведения переговоров.
20. Европейский деловой стиль.
21. Японский деловой стиль.
22. Арабский деловой стиль.
23. Манипуляции и деловые отношения.
24. Национальные особенности при ведении деловых переговоров.
25. Деловая презентация, её формы.
26. Резюме – письменная презентация.
27. Организация устной презентации.
28. Собеседование при приёме на работу, особенности проведения.
29. Типология слушателей при устной презентации.
30. Психологические феномены, используемые при организации деловых контактов.
31. Манипуляции в деловой сфере и способы противодействия им.
32. Спор, дискуссии, полемика: средства аргументирования и контраргументации.
33. Искусство вопроса в деловых контактах.
34. Деловое общение и психодиагностика. Методы диагностики системы отношений личности как субъекта общения.
35. Психология затрудненного общения. Понятие о затрудненном общении и его причинах.
36. Методы диагностики системы отношений личности как субъекта затрудненного и незатрудненного общения.
37. Кинесико-проксемическое поведение субъекта затрудненного и незатрудненного общения.

38. Особенности эмпатии субъектов затрудненного и незатрудненного общения.
39. Методы диагностики эмпатии.
40. Принципы выхода из ситуаций затрудненного общения.

**Лист периодических проверок рабочей программы  
и информация о внесенных изменениях**

Должностное лицо, проводившее проверку: Ф.И.О., должность	Дата	Потребность в корректировке указанием соответствующих разделов рабочей программы	Информация о внесенных изменениях
<p align="center">Шомина Е.И., ответственная за разработку ОП по специальности 36.02.01, доцент кафедры общей зоотехнии</p> 	<p align="center">Протокол №11 от 24.06.2025 г.</p>	<p>На 2025-2026 уч. год потребности в корректировке нет</p> <p>Рабочая программа актуализирована для 2025-2026 учебного года</p>	<p align="center">нет</p>