

КОЛЛЕДЖ ТЕХНОЛОГИИ, МОДЕЛИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

(Наименование колледжа)

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор,
проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

Рабочая программа дисциплины

СГ.08

Психология общения

Учебный план: №25-02-1-7

Код, наименование
специальности, 38.02.08 Торговое дело, Коммерция и осуществление выставочной
направленность: деятельности
Квалификация
выпускника: Специалист торгового дела
Уровень
образования: Среднее профессиональное образование
Форма обучения: очная

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Заочное обучение
Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Трудоемкость учебной дисциплины	36	
	Из них аудиторной нагрузки	30	
	Лекции, уроки	14	
	Практические занятия	14	
	Консультации	2	
	Промежуточная аттестация		
	Курсовой проект (работа)		
	Самостоятельная работа	6	
Формы промежуточной аттестации по семестрам (номер семестра)	Экзамен		
	Зачет		
	Контрольная работа	1	
	Курсовой проект (работа)		

Санкт-Петербург
2025

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии
с федеральным государственным образовательным стандартом среднего
профессионального образования по специальности
38.02.08 Торговое дело, утверждённым приказом Минпросвещения России
от **19.07.2023 N 548 (ред. от 03.07.2024)**

Составитель(и): Гречканева А.Г.
(Ф.И.О)

Председатель цикловой
комиссии: Коняева А.С.
(Ф.И.О)

СОГЛАСОВАНИЕ:

Директор колледжа: Леонов С.А.
(Ф.И.О.)

Методический отдел: Ястребова С.А.
(Ф.И.О. сотрудника отдела)

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина относится к вариативной части социально-гуманитарного цикла образовательной программы (ОП).

Дисциплина обеспечивает формирование общих компетенций (ОК).

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Целью освоения дисциплины является формирование у обучающегося следующих компетенций на базе полученных знаний и умений

Код и формулировка ОК, ПК	Знания	Умения
ОК 03 «Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях»	взаимосвязь личностного развития и профессиональной деятельности; цели, структуру, функции, уровни и виды общения; вербальные и невербальные средства общения; барьеры в общении и пути их преодоления; техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы и эффекты межличностного восприятия; психологические основы деловой беседы	эффективно применять полученные психологические знания для решения как личных, так и профессиональных задач, квалифицированно характеризовать другого человека, конструктивно взаимодействовать с социальным окружением, создавая благоприятные условия для совместной деятельности; использовать набор тестовых методик для определения оценки уровня развития коммуникативных и организаторских качеств личности
ОК 04 «Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде»	основные стратегии подготовки и проведения выступления в коллективе; этические принципы общения; способность аргументированно отстаивать своё мнение и уважительно относиться к мнению других; этикетные нормы в системе служебной этики	развивать навыки эффективного общения: установление контакта с собеседником, активное слушание и высказывание точки зрения, предоставление и получение обратной связи от собеседника; применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; интерпретировать невербальные сигналы в общении; применять нормы культуры профессионального общения; позитивно решать проблемные и конфликтные ситуации

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ

2.1. Тематический план и содержание дисциплины:

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах
1	2	3
Раздел 1. Психологические особенности процесса общения		
Тема 1. Общая характеристика процесса общения	Содержание учебного материала	14
	Понятие общения в психологии. Функция общения. Коммуникативная сторона общения: Основные элементы коммуникации. Вербальная коммуникация.	2
	Интерактивная сторона общения: Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Барьеры в	4

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах
	общении: Основные виды барьеров общения. Ошибки восприятия собеседника и атрибуции. Стили общения и ошибки восприятия в процессе общения	
	В том числе, практических занятий	8
	Практическое занятие №1. Методы развития коммуникативных способностей. Виды, правила и техники слушания. Толерантность как средство повышения эффективности общения	2
	Практическое занятие №2. Перцептивная сторона общения: Самодиагностика по теме «Общение»: «Коммуникативные и организаторские способности», «Ваши эмпатические способности»	2
	Практическое занятие №3. Позиции взаимодействия в русле трансактного анализа. Ориентация на понимание и ориентация на контроль. Взаимодействие как организация совместной деятельности	2
	Практическое занятие №4. Манипуляции в общении: механизмы и средства манипуляций. Основные виды, приемы и техники манипулирования. Игры и мифы как средство манипуляций. Распознавание манипуляций в общении и защита от них. Развитие навыков противостояния манипуляциям. Психология общения склонности к манипулированию	2
Текущий контроль – устный опрос		
Раздел 2. Психология делового общения		
Тема № 2. Индивидуальные особенности личности	Содержание учебного материала	6
	Общение в системе межличностных и общественных отношений. Социальная роль. Единство общения и деятельности. Характеристика личности: темперамент, характер, способности	4
	В том числе, практических занятий	2
	Практическое занятие №5. Я - концентрация, самооценка и направленность личности. Связь общения и личностных особенностей	2
Текущий контроль – устный опрос		
Тема № 3. Формы делового общения и характеристики	Содержание учебного материала	6
	Деловая беседа. Деловая переписка. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений	2
	В том числе, практических занятий	4
	Практическое занятие №6. Техника и тактика аргументирования. Основы имиджа и самопрезентации: определение, виды и принципы. Переформулирование недостатков в достоинства	2
	Практическое занятие №7. Аутотренинг и дыхательные техники снятия напряжения. Психологические основы преодоления волнения	2
Текущий контроль – устный опрос		
Самостоятельная работа обучающихся – устный опрос, доклады по темам		6
Консультации		2
Промежуточная аттестация – контрольная работа		2
ВСЕГО:		36

2.2 Курсовое проектирование (не предусмотрено УП)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ

3.1. Для реализации программы дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:
кабинет «Психологии»

стол, стул преподавательский;
стол, стулья для обучающихся (по кол-ву обучающихся в группе),
технические средства обучения:
компьютер с лицензионным программным обеспечением (Microsoft Windows 10 Pro; Office Standart 2016, Microsoft Office);
мультимедийный проектор; экран;
информационные стенды и шкафы для хранения;
УМК и информационные материалы.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы дисциплины

3.2.1 Учебная литература

а) основная

1. Леонов, Н. И. Психология общения : учебник для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/564997>
2. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 493 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17889-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560788>

б) дополнительная

1. Кузнецова, М. А. Психология общения : учебное пособие для СПО / М. А. Кузнецова. — 2-е изд. — Москва : Российский государственный университет правосудия, 2024. — 167 с. — ISBN 978-5-93916-811-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/138210.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Садовская, В. С. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 169 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07046-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562065>

3.2.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы, в т. ч. электронные образовательные ресурсы

1. Электронно-библиотечная система IPRbooks [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru>.
2. Электронно-библиотечная система «Айбукс» [сайт]. — URL: <https://www.ibooks.ru/>
3. ЭБС СПбГУПТД [сайт]. — URL: <http://publish.sutd.ru/>

4. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Шкала оценивания	Критерии оценивания	Наименование оценочных средств ПА
Отлично	Обучающийся четко понимает взаимосвязь общения и деятельности; практически владеет навыками общения; знает вербальные и невербальные средства общения; преодолевает барьеры в общении; умеет использовать в жизни техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы; знает психологические основы деловой беседы; основные компоненты и стратегии подготовки и проведения публичного выступления; понятия «этика» и «этикет»; этически	Теоретические вопросы, тестирование

	принципы общения; этикет делового телефонного разговора	
Хорошо	Обучающийся хорошо понимает взаимосвязь общения и деятельности; умеет применять навыки общения; знает вербальные и невербальные средства общения; неуверенно преодолевать барьеры в общении; знает психологические основы деловой беседы; понятия «этика» и «этикет»; этически принципы общения; этикет делового телефонного разговора	
Удовлетворительно	Обучающийся плохо понимает взаимосвязь общения и деятельности; с трудом может применять навыки общения; не знает вербальные и невербальные средства общения; не может практически преодолевать барьеры в общении	
Неудовлетворительно	Обучающийся не понимает взаимосвязь общения и деятельности; не умеет применять навыки общения; не знает вербальные и невербальные средства общения; не может практически преодолевать барьеры в общении	