

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: №26-02-1-8

Код, наименование специальности, направленность: 42.02.01 Реклама, Планирование рекламных кампаний и продвижение средствами цифровых технологий

Квалификация выпускника: Специалист по рекламе

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	28	
	Лекции, уроки	14	
	Практические занятия	14	
	Консультации		
	Промежуточная аттестация		
	Курсовой проект (работа)		
Формы промежуточной аттестации по семестрам (номер семестра)	Самостоятельная работа	8	
	Экзамен		
	Зачет		
	Контрольная работа	1	
	Курсовой проект (работа)		

**Санкт-Петербург
2026**

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии
с федеральным государственным образовательным стандартом
среднего профессионального образования по специальности
42.02.01 Реклама, утверждённым приказом
Минпросвещения России от **21.07.2023 N 552**

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 1.1 Общая характеристика процесса общения	Содержание учебного материала	2
	В том числе, практических занятий	2
	Практическое занятие № 1. Тема: Отработка умений распознавать функции, виды и компоненты общения в реальных профессиональных ситуациях	2
Текущий контроль – тестирование		
Тема № 1.2	Содержание учебного материала	4

Коммуникационный процесс, восприятие и взаимодействие в общении	Коммуникация, перцепция, взаимодействие. Структура и этапы коммуникационного процесса, виды коммуникаций (формальные, неформальные, горизонтальные, вертикальные, межличностные), вербальные и невербальные средства общения. Механизмы восприятия партнёра, типичные эффекты и искажения в межличностной перцепции. Формы и виды взаимодействия между людьми	2
	В том числе, практических занятий	2
	Практическое занятие № 2. Тема: Развитие навыков использования вербальных и невербальных средств общения, распознавания невербальных сигналов. Закрепление знаний о классификации видов коммуникаций и развитие навыков анализа ситуаций в общении	2
Текущий контроль – устный опрос		
Тема № 1.3 Позиции взаимодействия и транзактный анализ в психологии общения	Содержание учебного материала	2
	В том числе, практических занятий	2
	Практическое занятие № 3. Тема: Развитие навыков распознавания эго-позиций в процессе взаимодействия, определения типа транзакций и перевода взаимодействия в конструктивную форму. Тренировка паттернов взаимодействия с различным типом ориентации	2
Тема № 1.4 Манипуляции в общении: виды, механизмы, защита и распознавание скрытых воздействий	Содержание учебного материала	4
	Манипуляции как особый вид психологического воздействия. Механизмы и средства манипулирования, основные виды, приёмы и техники манипуляций в межличностной коммуникации. «Игры» в русле транзактного анализа (по Э. Берну), классификация манипулятивных стратегий, способы их распознавания и методы защиты от них	2
	В том числе, практических занятий	2
	Практическое занятие № 4. Тема: Развитие умения распознавать манипулятивные воздействия в коммуникации, определять их вид. Развитие навыков защиты, противодействия манипулятивным воздействиям	2
Текущий контроль – тестирование		
Тема № 1.5 Синтоническая модель общения. Я-высказывания. Техники слушания	Содержание учебного материала	4
	Синтоническая (гуманистическая) модель общения как эффективная стратегии конструктивного диалога. Роль Я-высказываний в формировании открытой и ответственной позиции в общении. Слушание: виды, техники, коммуникативные ошибки и способы их преодоления	2
	В том числе, практических занятий	2
	Практическое занятие № 5. Тема: Развитие навыка конструктивной коммуникации через синтоническую модель общения, применение Я-высказываний в диалоге. Развитие навыка активного слушания, распознавания и коррекции коммуникативных ошибок	2
Текущий контроль – устный опрос		
Раздел 2. Конфликты, способы их предупреждения и разрешения		
Тема № 2.1 Конфликты: их структура, причины и виды	Содержание учебного материала	4
	Природа конфликтов в межличностном общении. Основные понятия и виды конфликтов, причины, структура и этапы развития. Функции конфликтов — конструктивные и деструктивные, динамика конфликтного взаимодействия, техники конструктивного разрешения и профилактики конфликтов	2
	В том числе, практических занятий	2

	Практическое занятие № 6. Тема: Развитие навыка определения структуры конфликта, выявления его внешних и внутренних причин. Развитие навыков анализа конфликтов и поиска конструктивных решений	2
Текущий контроль – тестирование		
Тема № 2.2 Стратегии разрешения конфликтов, типы поведения личности в конфликте	Содержание учебного материала Модели поведения личности в конфликте: конструктивная, деструктивная, конформистская модели. Стратегии поведения в конфликте. Типология конфликтных личностей. Развитие навыка определения типов конфликтных личностей и выбора подхода к взаимодействию. Формирование навыка ведения конструктивного диалога в конфликтной ситуации	2
Раздел 3. Психология делового общения		
Тема 3.1 Деловое общение: понятие, основные формы и их характеристики	Содержание учебного материала Формы делового общения, их характеристики и правила. Деловая беседа. Деловая переписка. Публичные выступления. Психологические особенности ведения публичных выступлений как ключевых форм делового общения. Требования к структуре, стилю и подаче выступления, особенности имиджа спикера и его влияние на восприятие аудитории. Развитие навыка привлечения и удержания внимания, освоение способов преодоления тревожности и неуверенности. Разбор типичных ошибок, техник аргументации и взаимодействия с аудиторией. Практические рекомендации и упражнения по подготовке к выступлениям	2
Тема 3.2 Саморегуляция в общении	Содержание учебного материала Понятие и значение саморегуляции в общении. Механизмы и функции саморегуляции. Классификация техник: дыхательные, телесные, когнитивные, воображение. Аутотренинг, ПМР по Джекобсону, методики СМЭР и 5-4-3-2-1. Когнитивные техники: рефрейминг, катастрофизация, сократический диалог	10
	Самостоятельная работа обучающихся – доклады по темам	8
Текущий контроль – устный опрос		
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. Корягина, Н. А. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2026. — 350 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19627-6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/583621>
2. Маслова, Т. А. Психология общения: учебное пособие для СПО / Т. А. Маслова, С. И. Маслов. — 2-е изд. — Саратов: Профобразование, 2024. — 164 с. — ISBN 978-5-4488-2260-5. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/143686.html>. — Режим доступа: для авторизир. пользователей

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, 2026. — 169 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07046-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/584670>

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 демонстрирует глубокое понимание теоретических основ психологии общения (вербальные и невербальные средства коммуникации, механизмы восприятия, барьеры общения, стили общения и т.д.); свободно оперирует психологической терминологией (эмпатия, рефлексия, аттракция, каузальная атрибуция, активное слушание и пр.), корректно использует понятия в контексте; грамотно анализирует коммуникативные ситуации, выявляет причины конфликтов и предлагает эффективные стратегии их разрешения; владеет навыками эффективного общения: демонстрирует эмпатию, умеет слушать и слышать, чётко формулирует мысли, адаптирует стиль общения к аудитории; применяет на практике техники активного слушания, аргументации, убеждения и конструктивной критики; успешно выполняет ролевые игры и тренинги, моделирует различные коммуникативные ситуации, гибко меняет	Теоретические вопросы, Практические задания

	тактику общения в зависимости от обстоятельств; аргументированно отвечает на все вопросы, в т.ч. дополнительные и нестандартные, демонстрирует способность к рефлексии и самоанализу	
Хорошо	Обучающийся владеет основным содержанием дисциплины, знает ключевые концепции и термины психологии общения; понимает суть базовых коммуникативных процессов, но может испытывать затруднения при анализе сложных ситуаций; применяет техники эффективного общения с небольшими ошибками или замедленно, но способен исправить их самостоятельно после замечания; выполняет ролевые упражнения с незначительными недочётами (например, не всегда точно интерпретирует невербальные сигналы или недостаточно гибко меняет стиль общения); решает практические задачи по разрешению конфликтов и налаживанию коммуникации, но не всегда выбирает наиболее эффективные стратегии; отвечает на большинство вопросов преподавателя, в т.ч. дополнительных, но может допускать мелкие неточности в интерпретации концепций	
Удовлетворительно	Обучающийся имеет фрагментарные знания теории, ориентируется только в простейших понятиях (например, знает, что такое вербальное и невербальное общение, но не может раскрыть их взаимосвязь); слабо понимает механизмы межличностного восприятия, путает базовые термины (например, смешивает понятия «эмпатия» и «симпатия»); при анализе коммуникативных ситуаций затрудняется выделить ключевые проблемы, предлагает неполные или частично ошибочные способы их решения; применяет базовые техники общения неуверенно, с заметными ошибками (например, нарушает принципы активного слушания или некорректно интерпретирует невербальные сигналы); выполняет ролевые задания только при наличии чётких инструкций, испытывает трудности с импровизацией; решает только элементарные типовые задачи при наличии образца (например, может назвать очевидные барьеры общения, но не предложить способ их преодоления); отвечает только на простые вопросы базового уровня, испытывает трудности с развёрнутыми ответами и дополнительными вопросами	
Неудовлетворительно	Обучающийся не владеет базовыми знаниями по дисциплине: не знает основных понятий психологии общения, не понимает сути коммуникативных процессов;	

	не ориентируется в психологической терминологии, путает или неверно трактует базовые понятия (эмпатия, рефлексия, коммуникативные барьеры и т.п.); не может проанализировать простейшую коммуникативную ситуацию, не видит очевидных причин конфликтов или барьеров общения; не применяет даже базовые техники эффективного общения, демонстрирует низкий уровень эмпатии и рефлексии; не выполняет практические задания (ролевые игры, тренинги) либо делает это с грубыми ошибками, нарушающими логику коммуникативного процесса; не решает типовые задачи даже с опорой на образец, допускает систематические грубые ошибки в интерпретации ситуаций и выборе стратегий общения; не отвечает на основные вопросы преподавателя даже после уточнений и наводящих вопросов	
--	---	--