

Документ подписан в электронной форме
Информация о владельце:
ФИО: Гончарова Марина Викторовна
Должность: Примо-директора филиала
Дата подписания: 20.07.2026 11:35:00
Уникальный программный ключ:
9286349f6e42705200610e5925027e4e695b5f83

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»
Филиал в г. Миллерово Ростовской области

УТВЕРЖДАЮ
Директор филиала
_____ Т. А. Высоцкая
26.05.2026г.

Рабочая программа дисциплины
СГ.07 Психология общения

Специальность
38.02.06
Финансы

Для набора 2026 года

Форма обучения	заочная
Часов по учебному плану	36
в том числе:	
аудиторные занятия	8
самостоятельная работа	28

Миллерово
2026 г.

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	2		Итого	
	уп	рп		
Вид занятий				
Лекции	2	2	2	2
Практические	6	6	6	6
Итого ауд.	8	8	8	8
Контактная работа	8	8	8	8
Сам. работа	28	28	28	28
Итого	36	36	36	36

ОСНОВАНИЕ

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.06 Финансы (приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 07.08.2024 г. № 65)

Рабочая программа составлена по образовательной программе 38.02.06 Финансы для набора 2026 года

Программа среднего профессионального образования

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 03.03.2026г. протокол № 9

Рабочая программа составлена на основе рабочей программы указанной дисциплины, утвержденной в ФЭК ФГБОУ ВО РГЭУ (РИНХ) с учетом условий реализации программы среднего профессионального образования, действующих в Филиале федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)" в г. Миллерово Ростовской области

Программу составил(и): Преподаватель Романовская Г.В.; Преподаватель Осипова С.В.; Преподаватель Боброва К.Ю.

Председатель ЦМК: Болдырева И.В.

Рассмотрено на заседании ЦМК от 22.05.2026г. протокол № 9

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	Цель дисциплины «Психология общения»: приобретение студентами теоретических знаний и практических умений в области психологии общения.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ООП:	ОГСЭ
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Основы философии
2.1.2	Обществознание
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Правовое обеспечение профессиональной деятельности
2.2.2	Учебная практика

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
3.1 Знать	
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 - содержание актуальной нормативно-правовой документации; - современную научную и профессиональную терминологию; - возможные траектории профессионального развития и самообразования - основы предпринимательской деятельности; - основы финансовой грамотности; - правила разработки бизнес-планов; - порядок выстраивания презентации; - кредитные банковские продукты. ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде. - психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; - основы проектной деятельности. - психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; - основы проектной деятельности.	
3.2 Уметь	
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 - определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; - применять современную научную профессиональную терминологию; - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - оформлять бизнес-план; - рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; - определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; - презентовать бизнес-идею; - определять источники финансирования. ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде. - организовывать работу коллектива и команды; - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности.	
3.3 Владеть	
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 - навыками выделения актуальной документации в профессиональной сфере - навыками профессионального самоопределения и самообразования ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде - приемами организации работы в коллективе и команде.	

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)						
Код занятия	Наименование разделов и тем /вил занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Примечание
	Раздел 1. Введение в					

1.1	Введение в дисциплину «Психология общения» /Лек/	3	1	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
	Раздел 2. Теоретические основы психологии					
2.1	Функции и структура общения. Общение как коммуникация. /Лек/	3	1	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
2.2	Функции и структура общения. Общение как коммуникация. /Ср/	3	2	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
2.3	Классификация общения. Виды общения. Общение как восприятие. /Ср/	3	2	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
2.4	Общение как взаимодействие. Психологическая, креативная функции общения /Ср/	3	2	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
2.5	Самодиагностика по теме «Общение» /Пр/	3	1	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
	Раздел 3. Средства общения					
3.1	Вербальные и невербальные средства общения /Лек/	3	1	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
3.2	Вербальные средства общения. Речь и язык в общении. Диалогические и монологические коммуникации. /Ср/	3	2	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
3.3	Невербальные средства общения. Основные группы невербальных средств общения: кинесика, просодика, такесика и проксемика. /Ср/	3	2	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
3.4	Классификация жестов. Роль невербальных средств общения для эффективной коммуникации. /Ср/	3	4	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
3.5	Тренинг коммуникативных навыков /Ср/	3	2	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
	Раздел 4. Деловое общение					
4.1	Нравственные основы общения. Этические принципы делового общения. Деловой этикет в профессиональной деятельности. /Лек/	3	1	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
4.2	Нравственные основы общения. Этические принципы делового общения. Деловой этикет в профессиональной деятельности. /Ср/	3	2	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
4.3	Деловая беседа. Культура делового спора. /Ср/	3	2	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
	Раздел 5. Личность и					
5.1	Психические познавательные процессы: память, внимание, мышление /Ср/	3	2	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
5.2	Эмоциональные состояния. Типология темперамента /Ср/	3	2	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
	Раздел 6. Личность и группа					
6.1	Взаимодействие в группе. Виды социальных групп. Коллектив. /Ср/	3	2	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
6.2	Деловая игра «Команда специалистов» /Ср/	3	2	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	

6.3	Конфликты. Виды конфликтов. Причины возникновения конфликтных ситуаций. /Ср/	3	2	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
6.4	Стратегии поведения в	3	2	ОК 03.; ОК	Л1.1 Л1.2	
6.5	Схема развития конфликта. Основные черты конфликтной личности. /Ср/	3	4	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	
6.6	Дифференцированный зачёт /Пр/	3	1	ОК 03.; ОК 04.	Л1.1 Л1.2	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета. Билет состоит из 2 вопросов. Перечень вопросов к дифференцированному зачету:

1. Задачи и место психологии в системе наук.
2. Отрасли психологии.
3. Методы психологии.
4. Психика и организм.
5. Структура психики по З. Фрейду.
6. Психология общения.
7. Функция и структура общения.
8. Этапы общения.
9. Общение как коммуникация.
10. Трансактный анализ Э. Берна.
11. Успех делового общения.
12. Рефлексивное и нерефлексивное слушание.
13. Индивидуальность и личность.
14. Типология темперамента.
15. Характер, акцентуации характера и неврозы.
16. Воля как характеристика сознания.
17. Эмоциональные процессы и управление эмоциями.
18. Чувства и настроение.
19. Конфликт: виды, структура, стадии протекания.
20. Виды конфликтов.
21. Предпосылки возникновения в профессионально общении.
22. Стратегии поведения в конфликтах.
23. Способы решения конфликтов.
24. Конфликты в личностно-эмоциональной сфере.
25. Правила поведения в условиях конфликта.
26. Дайте определение психологии труда.
27. Объект и предмет психологии профессиональной деятельности.
28. Профессиональные знания.
29. Этика и культура поведения делового человека.
30. Правила вербального этикета в профессиональной деятельности.
31. Правила общения по телефону и деловой переписки.
32. Конфликт: виды, структура, стадии протекания
33. Внутриличностные и межличностные конфликты
34. Стратегии поведения в конфликтной ситуации
35. Способы предупреждения и разрешения конфликтов
36. Конфликты в деловом общении
37. Стресс. Профилактика стрессов в деловом общении
38. Способы эмоциональной саморегуляции
39. Этика, репутации и ценности
40. Этика профессионального и делового общения
41. Деловой этикет.
42. Деловой имидж.
43. Проявление индивидуальных особенностей в деловом общении.
44. Понятие о темпераменте
45. Проявление индивидуальных особенностей в деловом общении.
46. Влияние характера на общение
47. Деловые переговоры
48. Общение – основа человеческого бытия
49. Классификация общения
50. Вербальные средства общения
51. Невербальные средства общения
52. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)
53. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)
54. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)
55. Деловое общение.
56. Виды и этапы делового общения
57. Три стороны психической деятельности человека
58. Ощущение и восприятие как виды психических процессов.
59. Особенности восприятия.
60. Понятие конфликта. Виды конфликтов

5.2. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

Представлен в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

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

6.1. Рекомендуемая литература**6.1.1. Основная литература**

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
ЛП.1	Садовская В. С., Ремизов В. А.	Психология общения: учебник и практикум для спо	М.: Юрайт, 2023	https://urait.ru/bcode/513296 - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
ЛП.2	Корягина Н. А., Антонова Н. В., Овсянникова С. В.	Психология общения: учебник и практикум для спо	М.: Юрайт, 2023	https://urait.ru/bcode/533911 - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
ЛП.3	Кузнецова, М. А	Психология общения : учебное пособие для СПО	Москва : РГУП, 2019	https://znanium.ru/catalog/product/1192174

6.3. Перечень программного обеспечения

6.3.1	Офисный пакет LibreOffice
6.3.2	Интернет-браузер Chromium

6.4 Перечень информационных справочных систем

6.4.1	Образовательная платформа «Юрайт» - http://urait.ru/
6.4.2	Университетская библиотека ONLINE (ЭБС)- www.biblioclub.ru
6.4.3	КонсультантПлюс - https://www.consultant.ru/
6.4.4	Гарант.ру - https://www.garant.ru/
6.4.13	ЭБС «Знаниум» - https://znanium.ru/

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения.
-----	--

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

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.
--

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

СГ.07 «Психология общения»

1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

УУД, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ОК-03: Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие			
Знать: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования	Сформировавшиеся систематические знания об актуальной нормативно-правовой документации и современной научной и профессиональной терминологии	Уровень знаний: возможных методов профессионального развития и самообразования	Т 1-12 Д 1- 22 ПЗ 1
Уметь: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	Сформировавшиеся систематические умения выбирать необходимую нормативно-правовую документацию, адекватно использовать современную научную профессиональную терминологию	Уровень умений: выстраивать модели профессионального развития и самообразования	Д 1- 22 ПЗ 1
Владеть: навыками выделения актуальной документации в профессиональной сфере и навыками профессионального самоопределения и самообразования	Сформировавшиеся систематические знания о способах выделения актуальной документации в профессиональной сфере и траекториях профессионального самоопределения и самообразования	Уровень владений: навыками формировать модели возможного профессионального развития и самоопределения в рамках самообразования	Д 1- 22 ПЗ 1
ОК-04: Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами			

Знать: - психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности.	Сформировавшиеся систематические знания основных направлений психологии, психологии личности и малых групп, психологии общения, особенностях делового общения, нормах общения в коллективе.	Уровень знания основных направлений психологии, психологии личности и малых групп, психологии общения, особенностях делового общения, нормах общения в коллективе.	Т 1-12 Д 1- 22 ПЗ 1
Уметь: - организовывать работу коллектива и команды; - взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности.	Сформировавшиеся систематические умения эффективно работать в команде, выстраивать позитивный стиль общения и вести деловую беседу.	Уровень умения взаимодействовать с обучающимися, преподавателями, сотрудниками образовательной организации в ходе обучения, а также с руководством и сотрудниками.	Д 1- 22 ПЗ 1
Владеть: приемами организации работы в коллективе и команде.	Сформировавшиеся систематические владения деловым общением для эффективного решения деловых задач. Планирование профессиональной деятельность.	Уровень владения приемами организации работы в коллективе и команде.	Д 1- 22 ПЗ 1

ПЗ – практические задания, Т – тестовые задания, Д – доклады

2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины

Практические задания:

№1.

Тест «Ваш уровень общительности».

Этот тест поможет взглянуть на себя «со стороны», узнать, достаточно ли вы коммуникабельны, корректны в отношениях со своими коллегами, сотрудниками, членами семьи.

На каждый из 16 вопросов отвечайте быстро и однозначно: «да», «нет», «иногда».

1. Вам предстоит личная или деловая встреча. Выбывает ли вас ее ожидание из колеи?
2. Вызывает ли смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании?
3. Не откладываете ли вы визит к врачу до последнего момента?
4. Вам предлагают поехать в командировку в город, где вы никогда не были. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?
5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на вопрос)?

7. Верите ли, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь напомнить знакомому, что он забыл вернуть деньги, которые занял несколько месяцев назад?

9. В кафе или столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она не была. Предпочитаете ли вы отказаться от своего намерения или встанете в хвост, и будете томиться в ожидании?

12. Бойтесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У вас есть собственное мнение, и вы других не приемлете. Это так?

14. Услышав где-либо явно ошибочную точку зрения по хорошо известному вопросу, предпочитаете ли вы промолчать и не ступать в спор?

15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, опрос) в письменной форме, чем в устной?

Оценка результатов: «да» - 2 балла, «иногда» - 1 балл, «нет» - 0 баллов.

Ваш уровень общительности

30 - 32 очка – вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как от этого страдаете не только вы сами, но и близкие вам люди. Старайтесь быть общительней, контролируйте сами себя.

25 – 29 очков – вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, новая работа и необходимость новых контактов выводят вас из равновесия. Вы знаете эту особенность вашего характера и бываете, недовольны собой, поэтому в вашей власти переломить особенности характера.

19 – 24 очка – вы, в известной степени, общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Однако с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно.

14 – 18 очков – у вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете спокойно свою точку зрения, в то же время не любите шумных компаний, а многословие взывает у вас раздражение.

9 – 13 – вы весьма общительны, любопытны, охотно знакомитесь с новыми людьми, бываете в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Чего вам не хватает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании это легко исправить.

4 – 8 очков – вы, должно быть «рубаха - парень». Общительность бьет из вас ключом, вы всегда в курсе всех дел, охотно принимаете участие во всех дискуссиях, охотно берете слово, по любому поводу, беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. По этой причине коллеги относятся к вам с некоторой опаской и сомнениями.

3 очка и менее – ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения, вольно или невольно часто бываете причиной разного рода конфликтов. Вспыльчивы, обидчивы, необъективны. Людям на работе и дома трудно с вами. Подумайте над этим.

Методика диагностики уровня эмпатических способностей В. В. Бойко

Оцените, свойственны ли вам следующие особенности, согласны ли вы с утверждениями.

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.
2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.
3. Я больше доверяю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю более уместным для себя интересоваться домашними проблемами однокурсников (одногогруппников).
5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.
6. Обычно я с первой же встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.
7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде.
8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.
9. Моя интуиция – более надежное средство понимания окружающих, чем знания и опыт.
10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другого человека – бестактно.
11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая этого.
12. Я легко могу представить себя каким-то животным, ощутить его повадки и состояния.
13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.
14. Я редко принимаю к сердцу проблемы своих друзей.
15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдаются.
16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.
17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.
18. Мне легко удается копировать интонацию, мимику людей, подражая людям.
19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых друзей.
20. Чужой смех обычно заражает меня.
21. Часто, действуя наугад, тем не менее нахожу правильный подход к человеку.
22. Плакать от счастья глупо.
23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.
24. Мне редко встречаются люди, которых я бы понимал с полуслова, без лишних слов.
25. Я невольно или из-за любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.
26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуются.
27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, «разложив по полочкам».
28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.
29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным,

замкнутым человеком.

30. У меня творческая натура – поэтическая, художественная, артистичная.

31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.

32. Я расстраиваюсь, когда вижу плачущего человека.

33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.

34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.

35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от вопросов.

36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

Обработка результатов. Подсчитывается число совпадений ваших ответов по ключу по каждой шкале, а затем определяется суммарная оценка.

1. *Рациональный канал эмпатии:* +1, +7, - 13, +19, + 25, - 31

2. *Эмоциональный канал эмпатии:* - 2, +8, -14, + 20, - 26, +32

3. *Интуитивный канал эмпатии:* - 3, +9, +15, +21, +27, - 33

4. *Установки, способствующие эмпатии:* +4, - 10, - 16, - 22, - 28, - 34

5. *Проникающая способность к эмпатии:* +5, - 1, - 17, - 23, - 29, - 35

6. *Идентификация в эмпатии:* +6, +12, +18, - 24, +30, - 36

Оценки каждого параметра могут варьироваться от 0 до 6 баллов и указывают на значимость конкретного параметра в структуре эмпатии.

Рациональный канал эмпатии характеризует направленность внимания, восприятия и мышления человека на понимание сущности любого другого человека, на его состояние, проблемы и поведение. Это спонтанный интерес к другому, открывающий шлюзы эмоционального и интуитивного отражения партнера.

Эмоциональный канал эмпатии фиксирует способность эмпатирующего входить в эмоциональный резонанс с окружающими – сопереживать, сочувствовать. Эмоциональная отзывчивость становится средством вхождения в энергетическое поле партнера. Понять внутренний мир другого человека, прогнозировать его поведение и эффективно воздействовать возможно только в том случае, если произошла энергетическая подстройка к партнеру. Соучастие и сопереживание выполняет роль связующего звена между людьми.

Интуитивный канал эмпатии позволяет человеку предвидеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о партнерах.

Установки, способствующие или препятствующие эмпатии. Эффективность эмпатии снижается, если человек старается избегать личных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности, убедил себя спокойно относиться к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умозрения резко ограничивают диапазон эмоциональной отзывчивости и эмпатического восприятия.

Проникающая способность к эмпатии расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности. Расслабление партнера содействует эмпатии, а атмосфера напряженности, неестественности, подозрительности препятствует раскрытию и эмпатическому постижению.

Идентификация – важное условие успешной эмпатии. Это умение понять другого на основе сопереживаний, постановки себя на место партнера. В основе идентификации легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию.

Шкальные оценки выполняют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя – уровня эмпатии. Суммарный показатель может изменяться от 0 до 36 баллов. По предварительным данным, считают:

30 баллов и выше – очень высокий уровень эмпатии

29 – 22 – средний уровень эмпатии

21 – 15 – уровень ниже среднего

Менее 14 – очень низкий

Задание №1. Определить уровень общительности: ответить на вопросы теста, определить результат с помощью «ключа».

Задание №2. Определить уровень эмпатических способностей: ответить на вопросы теста, определить результат с помощью «ключа».

Задание №3. Заполнить таблицу 1, 2. Интерпретировать результаты диагностики.

Содержание отчета

1. Таблица 1, интерпретация результатов теста.

2. Таблица 2, интерпретация результатов теста.

Таблица 1. Ваш уровень общительности

Уровень	Балл	Характеристика
Общительность		

Таблица 2. Уровень эмпатических способностей

Канал эмпатии	Балл	Характеристика
Рациональный		
Эмоциональный		
Интуитивный		
Установки		
Проникающая способность		
Идентификация		
Уровень эмпатических способностей		

_____баллов _____уровень

Критерии оценивания:

- 5 баллов выставляется, если задания выполнены самостоятельно, в полном объеме, найдена, обобщена и систематизирована необходимая информация;

- 4 баллов выставляется студенту, если задания выполнены самостоятельно, в полном объеме, однако допущены незначительные ошибки, исправленные при указании на них;

- 3 балла выставляется студенту, если задания выполнены самостоятельно, в полном объеме, однако допущены ошибки, исправленные с затруднением при указании на них;

- 2 балла выставляется студенту, если вопросы задания не раскрыты, обнаруживается

существенное непонимание предмета курса; не показывает способности применять знания при решении задания.

Студент в течение семестра должен выполнить 1 практическую работу.

Тестовые задания:

1. Общение - это:

- а) склонность человека входить в контакт с другими людьми, потребность находиться в обществе и взаимодействовать;
- б) процесс установления контактов между людьми, включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятия и понимания других;
- в) процесс непосредственного или опосредованного воздействия друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь.

2. Влияние на первое впечатление о человеке оказывает:

- а) образование;
- б) социальный статус;
- в) внешний вид;
- г) возраст;
- д) манера поведения.

3. Приписывание приятному человеку своих достоинств, а неприятному — своих недостатков называется:

- а) «эффектом ореола»;
- б) «эффектом проекции»;
- в) «эффектом первичности».

4. Психологическими механизмами восприятия являются:

- 1) идентификация;
- 2) эмпатия;
- 3) аттракция;
- 4) рефлексия.

5. Приписывание причин поведения другому человеку в условиях дефицита информации — это:

- а) стереотипизация;
- б) каузальная атрибуция;
- в) все ответы верны.

6. Количество и качество невербальных сигналов зависит от:

- а) возраста;
- б) пола;
- в) социального статуса;
- г) типа темперамента;
- д) национальности.

7. В каких случаях может быть эффективно «нерефлексивное» слушание:

а) у коллеги плохое настроение и нет желания разговаривать;
б) другу (подруге) необходимо высказаться о «наболевшем»;
в) подчиненный стремится получить активную поддержку со стороны руководителя;
г) коллега переполнен эмоциями по поводу предстоящей аттестации и стремится как можно скорее высказать свое отношение к этим событиям.

8. В каких ситуациях эффективно использовать перефразирование:

а) в конце телефонного разговора, если собеседник должен что-то сделать сразу же после завершения разговора;

б) в процессе переговоров, когда требуется полное понимание желаний партнера;

в) в ситуациях, когда протекает острая дискуссия;

г) в ситуациях, когда партнер хочет найти понимание со стороны собеседника.

9. Отметьте причины, способствующие возникновению конфликта:

а) многословие одного из партнеров;

б) коммуникативные барьеры;

в) личностно-индивидуальные особенности партнера;

г) бестактность;

д) неконтролируемость эмоционального состояния.

10. «Поиск решения, удовлетворяющий интересы двух сторон» — это:

а) компромисс;

б) сотрудничество;

в) избегание;

г) соперничество;

д) приспособление.

11. Укажите позиции, которые соответствуют приспособлению:

а) правда, на вашей стороне;

б) недостаток власти для решения проблемы желаемым способом;

в) лучше сохранить добрые отношения с партнером, чем отстаивать свою точку зрения;

г) открытое обсуждение проблем приведет к ухудшению ситуации;

д) предмет разногласия неважен и случившееся не особо волнует.

12. Чего нельзя допускать в условиях конфликта:

а) преувеличивать свои заслуги;

б) обрушивать на партнера множество претензий;

в) видеть все только со своей позиции;

г) учитывать интересы партнера по общению;

д) критически оценивать партнера.

Критерии оценивания:

90-100% правильных ответов — «**5 баллов**»

70-89% правильных ответов — «**4 балла**»

50-69% правильных ответов — «**3 балла**»

Менее 49% - «**2 балла**»

**Темы докладов
по дисциплине «Психология общения»:**

1. Барьеры в деловом общении.
2. Психологические особенности подготовки и проведения деловой беседы.
3. Влияние семьи на становление личности.
4. Культура общения.
5. Лидер в организации.
6. Личность и коллектив.
7. Понимание в межличностном общении.
8. Проблемы профессиональной этики.
9. Разрешение конфликтных ситуаций.
10. Психологические особенности публичного выступления.
11. Структура и средства общения.
12. Невербальные средства общения.
13. Речевые средства общения.
14. Позиции в общении. Деловая беседа
15. Механизмы межличностного восприятия.
16. Конструктивное общение. Контроль эмоций.
17. Активное и пассивное слушание.
18. Общение и профессиональная деятельность.
19. Особенности восприятия невербального поведения.
20. Коммуникативные барьеры.
21. Самопрезентация в общении.
22. Стил ь общения как характеристика отношений.

Критерии оценивания:

«5 баллов» выставляется, если доклад содержит собственные взгляды обучающегося на проблему и его выступление сопровождается презентацией; даны ответы на дополнительные вопросы.

«4 балла» выставляется, если доклад содержит собственные взгляды обучающегося на проблему и его выступление сопровождается презентацией, но не даны ответы на дополнительные вопросы.

«3 балла» выставляется если доклад частично содержит собственные взгляды обучающегося на проблему, но его доклад не содержит презентации, приводится только одна точка зрения на проблему, суть проблемы раскрыта не полностью; ответы на дополнительные вопросы не даны.

«2 балла» выставляется в том случае, когда поднятая проблема раскрыта недостаточно полно, не всегда правильно выделяется главное, беден фактический материал, мало использовано дополнительной литературы. Доклад оформлен неправильно: имеются нарушения логики. Написан грамотно.

Студент в течение семестра может подготовить 1 доклад.

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций состоит из текущего контроля.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации и учитываются при оценивании знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

СГ.07 Психология общения

Методические указания для студентов по освоению дисциплины «Психология общения» являются частью рабочей программы дисциплины (приложением к рабочей программе).

Рабочая программа дисциплины утверждается директором колледжа для изучения дисциплины «Психология общения». Определяет цели и задачи дисциплины, формируемые в ходе ее изучения компетенции и их компоненты, содержание изучаемого материала, виды занятий и объем выделяемого учебного времени, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины.

Для самостоятельной учебной работы студента важное значение имеют разделы «Структура и содержание дисциплины (модуля)» и «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)». В первом указываются разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем (в академических часах), во втором – рекомендуемая литература и перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет". Работая с рабочей программой дисциплины, необходимо обратить внимание на следующее:

- некоторые разделы или темы дисциплины не разбираются на лекциях, а выносятся на самостоятельное изучение по рекомендуемой учебной литературе и учебно-методическим разработкам;

- содержание тем, вынесенных на самостоятельное изучение, в обязательном порядке входит составной частью в темы текущего и промежуточного контроля;

Для подготовки к текущему контролю студенты могут воспользоваться оценочными средствами, представленными в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

1. Описание последовательности действий студента

Приступая к изучению дисциплины необходимо в первую очередь ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины «Психология общения», где в разделе «Структура и содержание дисциплины (модуля)» приведено общее распределение часов аудиторных занятий и самостоятельной работы по темам дисциплины и видам занятий.

Залогом успешного освоения дисциплины является посещение лекционных занятий и выполнение практических работ, так как пропуск одного, а тем более нескольких занятий может осложнить освоение разделов курса.

Лекции имеют целью дать систематизированные основы научных знаний по содержанию дисциплины. При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной по данной теме литературы;

- при самостоятельном изучении теоретической темы подготовить конспект, используя рекомендованные в рабочей программе дисциплины литературные источники и электронные образовательные ресурсы;

Практические задания выполняются студентами с целью углубления и закрепления знаний, полученных на лекциях, в процессе самостоятельной работы с учебной литературой.

В ходе практического занятия обучающиеся выполняют одно практическое задание под руководством преподавателя в соответствии с изучаемым содержанием учебного материала.

Выполнение обучающимися практических заданий направлено на:

- обобщение, систематизацию, углубление, закрепление полученных теоретических знаний по конкретным темам дисциплины;
- формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности;
- выработку при решении поставленных задач таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

При подготовке к выполнению практических заданий необходимо изучить или повторить лекционный материал по соответствующей теме.

2. Самостоятельная работа студента

Самостоятельная работа - это вид учебной деятельности, предназначенный для приобретения знаний, навыков и умений в объеме изучаемой дисциплины согласно требованиям ФГОС среднего профессионального образования, который выполняется обучающимися индивидуально и предполагает активную роль студента в ее осуществлении и контроле.

Цели самостоятельной работы:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- воспитание самостоятельности, как личностного качества будущего специалиста;
- развитие исследовательских умений.

Самостоятельная работа студента по учебной дисциплине выполняется:

- самостоятельно вне расписания учебных занятий;
- с использованием современных образовательных технологий;
- параллельно и во взаимодействии с аудиторными занятиями.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом опроса. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом. Выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

3. Рекомендации по работе с литературой и источниками

Работу с литературой следует начинать с анализа рабочей программы дисциплины, содержащей список основной и дополнительной литературы.

В случае возникновения затруднений в понимании учебного материала следует обратиться к другим источникам, где изложение может оказаться более доступным.

Работа с литературой не только полезна как средство более глубокого изучения любой дисциплины, но и является неотъемлемой частью профессиональной деятельности будущего выпускника.