

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»

Утверждаю  
Декан СПФ

\_\_\_\_\_ Т.В. Поштарева  
«20» мая 2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**«Психология общения»**

Специальность 08.02.14 Эксплуатация и обслуживание многоквартирного дома

Квалификация Техник

Форма обучения очная

Год начала подготовки – 2024

Разработана  
Старший преподаватель кафедры СГД  
\_\_\_\_\_ З.А. Боташева

Согласована  
Зав. выпускающей кафедрой СТ  
\_\_\_\_\_ Т.В. Вергун

Рекомендована  
на заседании кафедры СГД  
от «20» мая 2024 г.  
протокол № 11  
Зав. кафедрой  
\_\_\_\_\_ Е.В. Смирнова

Одобрена  
на заседании учебно-методической  
комиссии СПФ  
от «20» мая 2024 г.  
протокол № 10  
Председатель УМК  
\_\_\_\_\_ Т.В. Поштарева

Ставрополь, 2024 г.

## Содержание

1. Цели и задачи освоения дисциплины	3
2. Место дисциплины в структуре ОПОП	3
3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины	3
4. Объем дисциплины и виды учебной работы	4
5. Содержание и структура дисциплины	4
5.1. Содержание дисциплины	4
5.2. Структура дисциплины	5
5.3. Практические занятия и семинары	5
5.4. Лабораторные работы	6
5.5. Курсовой проект (курсовая работа, расчетно-графическая работа, реферат, контрольная работа)	6
5.6. Самостоятельное изучение разделов (тем) дисциплины	6
6. Образовательные технологии	6
7. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы	7
8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	13
8.1. Основная литература	13
8.2. Дополнительная литература	13
8.3. Программное обеспечение	14
8.4. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы, Интернет-ресурсы	14
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины	14
10. Особенности освоения дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья	14

## **1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Целью освоения дисциплины «Психология общения» является овладение студентами техник и приёмов эффективного общения в профессиональной деятельности.

Задачами дисциплины «Психология общения» являются:

- знакомство студентов с целями, функциями и уровнями общения;
- знакомство с этическими принципами общения, источниками, причинами и способами разрешения конфликтов;
- освоение техник и приёмов общения: эффективного слушания, ведения беседы, убеждения;
- формирование у студентов навыков использования приемов саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

## **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП**

Учебная дисциплина «Психология общения» является обязательной частью социально-гуманитарного цикла и находится в логической и содержательно-методической связи с другими дисциплинами.

Дисциплина «Психология общения» имеет логическую и содержательно-методическую связь со следующими дисциплинами: «Коммуникативный практикум», «Этика профессиональной деятельности», «Рынок труда и профессиональная»,

Освоение дисциплины «Психология общения» как предшествующей необходимо для изучения следующих дисциплин: «Управление проектами».

## **3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций по данной специальности:

общих (ОК):

ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

В результате освоения дисциплины «Психология общения» студенты должны овладеть

*знаниями:*

- цели, функции, виды и уровни общения;
- роли и ролевые ожидания в общении;
- структура коммуникативного акта и условия установления контакта;
- нормы и правила профессионального поведения и этикета;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;

- этические принципы общения;

- влияние индивидуальных особенностей партнеров на процесс общения;

- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;

- закономерности формирования и развития команды;

*умениями:*

- планировать, прогнозировать и анализировать общение;

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;

- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;

- устанавливать деловые контакты с учетом особенностей партнеров по общению и соблюдением делового этикета;

- использовать эффективные приемы управления конфликтами;

#### 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общий объем дисциплины составляет 92 часов

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры
		2* (СОО) 4** (ООО)
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
в том числе:		
Лекции (Л)	20	20
Практические занятия (ПЗ)		
Семинары (С)	40	40
<b>Самостоятельная работа (всего) (СР)</b>	<b>32</b>	<b>32</b>
в том числе:		
Самоподготовка (самостоятельное изучение разделов, проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к семинарам и практическим занятиям)	32	32
Вид промежуточной аттестации	Диф. зачет	Диф. зачет
<b>Общий объем, час</b>	<b>92</b>	<b>92</b>

\* на базе среднего общего образования

\*\* на базе основного общего образования

#### 5. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

##### 5.1. Содержание дисциплины

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)
Тема 1.	Общение – основа человеческого бытия.	Общение в системе межличностных и общественных отношений. Социальная роль. Классификация общения. Виды, функции общения. Структура и средства общения. Единство общения и деятельности.
Тема 2.	Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)	Понятие социальной перцепции. Факторы, оказывающие влияние на восприятие. Искажения в процессе восприятия. Психологические механизмы восприятия. Влияние имиджа на восприятие человека.
Тема 3.	Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)	Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Позиции взаимодействия в русле трансактного анализа. Ориентация на понимание и ориентация на контроль. Взаимодействие как организация совместной деятельности.
Тема 4.	Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)	Основные элементы коммуникации. Вербальная коммуникация. Коммуникативные барьеры. Невербальная коммуникация. Методы развития коммуникативных способностей. Виды, правила и техники слушания. Толерантность как средство

		повышения эффективности общения.
Тема 5.	Формы делового общения и их характеристики	Деловая беседа. Формы постановки вопросов. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений. Аргументация.
Тема 6.	Конфликт: его сущность и основные характеристики	Понятие конфликта и его структура. Невербальное проявление конфликта. Стратегия разрешения конфликтов
Тема 7.	Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция	Особенности эмоционального реагирования в конфликтах. Гнев и агрессия. Разрядка эмоций. Правила поведения в конфликтах. Влияние толерантности на разрешение конфликтной ситуации.
Тема 8.	Общие сведения об этической культуре	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

## 5.2. Структура дисциплины

### Очная форма обучения

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы)	Количество часов				
		Всего	Л	С	ЛР	СР
Тема 1.	Общение – основа человеческого бытия.	10	2	4	-	4
Тема 2.	Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)	9	2	4	-	3
Тема 3.	Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)	11	2	6	-	3
Тема 4.	Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)	11	2	6	-	3
Тема 5.	Формы делового общения и их характеристики	11	2	6	-	3
Тема 6.	Конфликт: его сущность и основные характеристики	13	2	6	-	5
Тема 7.	Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция	13	4	4	-	5
Тема 8.	Общие сведения об этической культуре	14	4	4		6
Общий объём		92	20	40		32

## 5.3. Практические занятия и семинары

№ п/п	№ раздела (темы)	Тема	Количество часов
1	1	Общение – основа человеческого бытия	4
2	2	Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)	4
3	3	Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)	6
4	4	Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)	6
5	5	Формы делового общения и их характеристики	6
6	6	Конфликт: его сущность и основные характеристики	6

7	7	Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция	4
8	8	Общие сведения об этической культуре	4
			40

#### 5.4. Лабораторные работы *не предусмотрены*

**5.5. Курсовой проект (курсовая работа, расчетно-графическая работа, реферат, контрольная работа) *не предусмотрены***

#### 5.6. Самостоятельное изучение разделов (тем) дисциплины

№ раздела (темы)	Темы, выносимые на самостоятельное изучение	Количество часов
Тема 1.	Общение – основа человеческого бытия	4
Тема 2.	Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)	3
Тема 3.	Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)	3
Тема 4.	Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)	3
Тема 5.	Формы делового общения и их характеристики	3
Тема 6.	Конфликт: его сущность и основные характеристики	5
Тема 7.	Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция	5
Тема 8.	Общие сведения об этической культуре	6

### 6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При чтении лекций по всем темам активно используется компьютерная техника для демонстрации слайдов с помощью программного приложения Microsoft Power Point. На семинарских занятиях студенты представляют презентации, подготовленные с помощью программного приложения Microsoft Power Point, подготовленные ими в часы самостоятельной работы. При подготовке студентов применяется самостоятельный поиск дополнительного учебного и научного материала, с использованием информационных справочных систем и Интернет-ресурсов.

**Активные и интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях**

№ раздела (темы)	Вид занятия (Л, ПЗ, С, ЛР)	Используемые активные и интерактивные образовательные технологии	Количество часов
Тема 2.	Л	Проблемная лекция «Общение как восприятие людьми друг друга»	2
Тема 5.	С	Метафорическая деловая игра «Деловые переговоры»	2
Тема 6.	С	Разбор кейсов по теме: «Психологические особенности конфликтных ситуаций»	2
Тема 7.	С	Психогимнастические упражнения: «Саморегуляция негативных эмоциональных состояний в конфликте»	2
Тема 8.	Л	Проблемная лекция «Понятие: этика и мораль. Категории этики. Нормы морали»	2

## **7. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

Дисциплина предполагает задания для текущего и промежуточного контроля (КОМ по дисциплине «Психология общения»). Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов приводится в документе Методические указания к самостоятельной работе.

### *Образцы тестовых заданий*

#### **Тест 1**

1. Общение это –  
обмен информации между людьми  
процесс взаимодействия между людьми  
восприятие и понимание людьми друг друга  
все ответы верны
2. Потребность в общении:  
врождённая  
приобретённая  
биологически обусловленная  
ни один из ответов неверен
3. Вербальное общение это:  
общение при помощи жестов, мимики  
особенность интонации, голоса партнеров по общению  
письменное общение  
общение при помощи речи
4. Восприятие собеседника через имеющуюся информацию о нём называется эффектом:  
ореола  
первичности  
стереотипа  
новизны
5. Невербальное общение это:  
общение с использованием речи  
язык телодвижения и мимики  
общение с человеком на расстоянии  
все варианты верны
6. Уровень общения, на котором один из собеседников стремится подчинить себе других, называется:  
игровой  
манипулятивный  
стандартизированный  
конвенциональный
7. Первыми формами общения людей между собой были:  
слова  
тексты  
жесты  
рисунки
8. Структура процесса общения включает в себя:  
коммуникативную сторону  
перцептивную сторону  
интерактивную стороны

- все варианты верны
9. Игровой уровень общения характеризуется:  
формальным отношением к партнеру  
отношением к собеседнику как к объекту воздействия  
искренним интересом и симпатией к партнеру  
любовью к общему делу
10. Коммуникация это:  
процесс двустороннего обмена информацией, ведущий ко взаимному пониманию  
вид психологической манипуляции  
возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого  
ни один из вариантов не верен
11. Коммуникативный барьер это:  
метод убеждения, предназначенный для рационального обоснования какого-либо утверждения  
психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению  
ответная реакция человека или группы людей на получаемую информацию или совершаемое действие  
все варианты верны
12. Психологическая роль, которая исполняется при общении с близкими людьми:  
межличностная  
формальная  
внутригрупповая  
индивидуальная
13. Способ убеждения партнёра – это:  
аттракция  
апелляция  
аргументация  
ассертивность
14. Уровень общения, на котором один из собеседников стремится подчинить себе других, называется:  
игровой  
манипулятивный  
стандартизированный  
конвенциональный
15. Закрытые вопросы это:  
вопросы, на которые нельзя ответить «да» или «нет»  
вопросы, на которые не дается прямого ответа  
вопросы, на которые ожидается ответ «да» или «нет»  
ни один из ответов не верен

## Тест 2

1. Способ убеждения партнёра – это  
аттракция  
апелляция  
аргументация  
ассертивность
2. Открытые вопросы это:  
вопросы, на которые ожидается ответ «да» или «нет»  
вопросы, на которые нельзя ответить «да» или «нет»  
вопросы, на которые не дается прямого ответа



- все варианты верны
3. Психологическая роль, которая исполняется при установлении широких социальных контактов:
    - межличностная
    - формальная
    - внутригрупповая
    - индивидуальная
  4. Атмосфера доброжелательности во время деловой беседы зависит от:
    - пунктуальности
    - правильного выбора места проведения беседы
    - интерьера помещения
    - установления контакта с партнером
    - все ответы верны
  5. Перефразирование во время общения это:
    - обращение к говорящему за уточнениями его слов
    - использование открытых жестов в процессе общения
    - переформулировка того, что сообщают своими словами для проверки точности понимания
    - осознанное сопереживание человеку в процессе общения
  6. Психологические роли, которые исполняют партнёры во время деловых переговоров:
    - межличностные
    - формальные
    - внутригрупповые
    - индивидуальные
  7. Эффективность общения определяется:
    - правильно выбранной дистанцией
    - умением владеть эмоциями
    - интонацией и содержанием речи
    - все ответы верны
  8. Механизм социальной перцепции, в основе которого умение поставить себя на место собеседника, называется:
    - стереотипизацией
    - идентификацией
    - рефлексией
    - каузальной атрибуцией
  9. Уровень общения, на котором происходит обмен духовными ценностями, называется:
    - игровой
    - духовный
    - стандартизированный
    - конвенциальный
  10. Compliment оценивает:
    - реальные (объективные) достоинства собеседника
    - незначительное преувеличение достоинств собеседника
    - ни один из ответов не верен
  11. Публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление различных точек зрения – это:
    - полемика
    - дебаты
    - диспут
    - дискуссия
  12. Под интеракцией в психологии понимают:

- взаимодействие, взаимное влияние людей друг на друга.  
процесс обмена информации между людьми  
восприятие и понимание людьми друг друга  
все ответы веры
13. К основным типам взаимодействия между людьми относятся:  
идентификация и эмпатия  
убеждение и внушение  
кооперация и конкуренция  
вербальное и невербальное общение
14. В вербальной коммуникации реализуется:  
перцептивная функция  
коммуникативная функция  
интерактивная функция  
ни один из ответов неверен
15. Кооперативное взаимодействие предполагает:  
противоборство партнеров по общению  
сотрудничество между партнерами по общению  
ориентация в процессе общения только на собственные интересы и цели  
все варианты верны

### Тест 3

1. Выбор психологической роли определяется:  
социальным положением  
поведением человека  
ситуацией общения  
ни один из ответов неверен
2. Публичный спор, при котором имеется конфронтация, противостояние сторон – это:  
полемика  
дебаты  
диспут  
дискуссия
3. Психологическая позиция “Родителя” в общении - это:  
позиция зависимости,  
безответственности позиция равноправия,  
сотрудничества позиция подчинения,  
ни один из ответов неверен
4. Эмоциональное заражение – это:  
механизм передачи эмоционального состояния от одного человека другим людям  
процесс осознанного воздействия на сознание партнера путем логических обоснований  
воспроизведение человеком образцов демонстрируемого поведения
5. Общение - это  
состояние  
процесс  
свойство  
качество
6. Выбор дистанции в общении зависит от:  
настроения  
характера человека  
ситуации общения  
ни один из ответов неверен

7. Успех общения достигается, если человек:
  - имеет желание или цели общения
  - владеет информацией
  - имеет навыки общения
  - все ответы верны
8. Аргументы применяют с целью:
  - защиты своих взглядов и намерений
  - доказательства своего превосходства
  - уговоров партнера что-либо сделать
9. Социальная роль – это
  - манипуляция, обман партнеров по общению
  - способ поведения, задаваемый в обществе
  - способ убеждения другого в собственной позиции
10. Социальная перцепция – это:
  - это способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания
  - форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему
  - механизм интерпретации поступков и чувств другого человека
  - восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов: других людей, самих себя, групп, социальных общностей
11. Идентификация – это
  - форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему
  - обращение к говорящему за уточнениями его слов
  - отождествление, уподобление партнеру по общению, с целью его понимания
12. Способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания, называется:
  - аттракцией
  - идентификацией
  - эмпатией
  - ни один вариант не верен
13. Каузальная атрибуция – это:
  - механизм интерпретации поступков и чувств другого человека
  - стремление к выяснению причин поведения субъекта
  - когнитивное искажение, вследствие которого человек составляет поверхностное и поспешное суждение о личности другого
  - все варианты верны
14. Определите последовательность этапов деловой беседы:
  - аргументирование выдвигаемых положений
  - начало беседы
  - принятие решения
  - завершение беседы
  - информирование партнеров
15. Для холериков характерны следующие особенности коммуникации:
  - бедная мимика, тихая и монотонная речь
  - интроверты, речь плавная, не эмоциональная
  - речь быстрая, громкая, много жестов, самоуверен вспыльчив
  - ни один вариант неверен

### **Критерии и шкала оценки**

Количество правильных ответов:

Менее 52% - «неудовлетворительно»  
 53-70% – «удовлетворительно»  
 71-85% – «хорошо»  
 86-100% – «отлично»

**Примерный перечень вопросов к дифференцированному зачету по дисциплине:**

1. Понятие об общении, его функциях и видах.
2. Структура общения. Функции общения.
3. Виды общения по функциям, их характеристика.
4. Виды общения по средствам, их характеристика.
5. Невербальные особенности в процессе делового общения.
6. Коммуникативная сторона общения. Вербальное общение. Модель эффективной коммуникации.
7. Интерактивная сторона общения.
8. Перцептивная сторона общения. Психологические механизмы восприятия в межличностном и деловом общении.
9. Актуальная психологическая роль и ее разновидности.
10. Роль поведения в межличностном и профессиональном взаимодействии.
11. Деловое общение. Формы и виды делового общения.
12. Этапы коммуникативного процесса и их характеристика.
13. Уровни коммуникативного общения и их характеристика.
14. Общие принципы установления быстрого контакта.
15. Нормы и правила профессионального поведения и этикета.
16. Культура общения по телефону.
17. Механизмы взаимопонимания в общении.
18. Первое впечатление. Эффекты межличностного восприятия.
19. Психологические приёмы влияния на партнёра.
20. Техника и тактика аргументирования. Законы аргументации и убеждения.
21. Этические принципы общения.
22. Влияние индивидуальных особенностей партнеров на процесс общения.
23. Психологические типы людей и их проявления в работе, бизнесе, общении.
24. Понятие об индивидуальном стиле общения.
25. Понятия конфликта. Причины конфликтов.
26. Типы конфликтов. Их характеристика.
27. Структурные и межличностные способы управления конфликтами.
28. Стратегии конфликтного взаимодействия.
29. Правила ведения переговоров.
30. Закономерности формирования и развития команды.
31. Характеристика ролей в команде.
32. Психологическая характеристика малых групп.
33. Положение лидера в команде.

**Критерии оценки промежуточной аттестации (дифференцированный зачет)**

<b>Отлично</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент глубоко и всесторонне усвоил программный материал;</li> <li>- уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;</li> <li>- опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью в избранной предметной области;</li> <li>- умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;</li> <li>- делает выводы и обобщения;</li> <li>- свободно владеет системой, соответствующей содержанию</li> </ul>
----------------	--

	данной дисциплины понятий.
<b>Хорошо</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент твердо усвоил программный материал, грамотно и по существу излагает его, опираясь на знания основной литературы;</li> <li>- не допускает существенных неточностей;</li> <li>- увязывает усвоенные знания в избранной предметной области;</li> <li>- аргументирует научные положения;</li> <li>- делает выводы и обобщения;</li> <li>- владеет системой соответствующей содержанию данной дисциплины понятий.</li> </ul>
<b>Удовлетворительно</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент усвоил только основной программный материал, по существу излагает его, опираясь на знания только основной литературы;</li> <li>- допускает несущественные ошибки и неточности;</li> <li>- испытывает затруднения в практическом применении полученных знаний;</li> <li>- слабо аргументирует научные положения;</li> <li>- затрудняется в формулировании выводов и обобщений;</li> <li>- частично владеет системой соответствующей содержанию данной дисциплины понятий.</li> </ul>
<b>Неудовлетворительно</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент не усвоил значительной части программного материала;</li> <li>- допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении соответствующих предметной области дисциплины проблем;</li> <li>- испытывает трудности в практическом применении знаний;</li> <li>- не может аргументировать научные положения;</li> <li>- не формулирует выводов и обобщений;</li> </ul>

## **8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **8.1. Основная литература**

1. *Бороздина, Г. В.* Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 392 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16727-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536854>

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, 2024. — 493 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-17889-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536717>

### **8.2. Дополнительная литература**

1. *Корнеенков, С. С.* Психология и этика профессиональной деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / С. С. Корнеенков. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 304 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11483-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/542428>

2. *Чернышова, Л. И.* Психология общения: этика, культура и этикет делового общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Чернышова. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 158 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16622-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/542271>

3. *Леонов, Н. И.* Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/541184>



### 8.3. Программное обеспечение

- Microsoft Windows
- Microsoft Office Professional Plus 2019
- Google Chrome или Яндекс.Браузер

### 8.4. Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы, Интернет-ресурсы

- Официальный сайт Федерации Психологов Образования России - <https://rospsy.ru/>
- Портал «Психологический навигатор» - <https://psynavigator.ru/>
- Портал психологических знаний - <http://psyjournals.ru>
- Портал сетевой психологии «Псипортал» - <http://www.psy.piter.com/>
- Психологический проект «Психея» - <http://www.psycheya.ru/>
- Научная электронная библиотека - <https://rusneb.ru>
- Научная электронная библиотека «Киберленинка» - <http://cyberleninka.ru/>
- Образовательная платформа ЮРАЙТ - <https://urait.ru/>
- Цифровой образовательный ресурс IPRsmart - <https://www.iprbookshop.ru>
- Открытый образовательный видеопортал UniverTV.ru - <http://univertv.ru/>
- Электронная библиотека «Все учебники» - <http://www.vse-ychebniki.ru/>
- Электронная библиотечная система «СКСИ» -

<https://www.sksi.ru/Environment/EbsSksi>

– База данных психологических методик - [https://hr-portal.ru/psy\\_tools?ysclid=16yr3dpf27651016965](https://hr-portal.ru/psy_tools?ysclid=16yr3dpf27651016965)

## 9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации дисциплины необходимо следующее материально-техническое обеспечение:

- для проведения лекций - аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения: учебная мебель, экран, проектор, ноутбук;
- для проведения семинаров - аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения: учебная мебель, экран, проектор, ноутбук;
- для самостоятельной работы - библиотека, читальный зал с выходом в сеть

Интернет;

- для проведения промежуточной аттестации - помещение для самостоятельной работы с персональными компьютерами с выходом в сеть Интернет.

## 10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ЛИЦАМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники, учебные пособия и дидактические материалы, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, услуги ассистента (тьютора), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Освоение дисциплины обучающимися с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами может быть организовано совместно с другими обучающимися, а также в отдельных группах. Освоение дисциплины обучающимися с ограниченными возможностями

здоровья и инвалидами осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

В целях доступности получения среднего профессионального образования по образовательной программе лицами с ограниченными возможностями здоровья при освоении дисциплины обеспечивается:

1) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: – присутствие тьютора, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку), – письменные задания, а также инструкции о порядке их выполнения оформляются увеличенным шрифтом, – специальные учебники, учебные пособия и дидактические материалы (имеющие крупный шрифт или аудиофайлы), – индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс, – при необходимости студенту для выполнения задания предоставляется увеличивающее устройство;

2) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: – присутствие ассистента, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку), – обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающемуся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования; – обеспечивается надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

3) для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: – письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются тьютору; – по желанию студента задания могут выполняться в устной форме.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС с учетом рекомендаций ПООП по специальности 08.02.14 Эксплуатация и обслуживание многоквартирного дома.