

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Хоружий Людмила Ивановна

Должность: Директор института экономики и управления АПК

Дата подписания: 27.11.2025 15:21:19

Уникальный идентификатор документа:

1e90b132d9b04f5e8758b160b015dddf2cb1e6a9



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –
МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»**
(ФГБОУ ВО РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева)

Институт экономики и управления АПК
Кафедра педагогики и психологии профессионального образования

УТВЕРЖДАЮ:

Директор института экономики и
Управления АПК

Л.И. Хоружий
«29» 2025 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.ДВ.03.02 «Психология делового общения»**

для подготовки магистров

ФГОС ВО

Направление: 44.04.04 Профессиональное обучение (по отраслям)

Направленность: Цифровая образовательная среда и цифровые технологии

Курс 2

Форма обучения: заочная

Год начала подготовки: 2025

Москва, 2025

Разработчики: Козленкова Елена Николаевна, к.п.н., доцент

«26» августа 2025 г.

Рецензент: Никифорова Ольга Николаевна, к.п.н., доцент

«24» августа 2025 г.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 44.04.04 Профессиональное обучение (по отраслям), профессионального стандарта и учебного плана 2025 года начала подготовки

Программа обсуждена на заседании кафедры педагогики и психологии профессионального образования протокол № 1 от «24» августа 2025 г.

Зав. кафедрой Кубрушко П.Ф., д.п.н., профессор

«24» августа 2025 г.

Согласовано:

Председатель учебно-методической комиссии Института экономики и управления АПК Гупалова Т.Н., к.э.н., доцент
протокол № 1 от 28.08. 2025 г.

Заведующий выпускающей кафедрой педагогики и психологии профессионального образования Кубрушко П.Ф., д.п.н., профессор

«24» августа 2025 г.

Заведующий отделом комплектования ЦНБ

Зам. директора ЦНБ

(подпись)

СОДЕРЖАНИЕ

АННОТАЦИЯ.....	4
1. Цель освоения дисциплины.....	5
2. Место дисциплины в учебном процессе.....	5
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине,.....	5
4. Структура и содержание дисциплины.....	9
Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ.....	9
4.1 Содержание дисциплины	9
4.2 Лекции и практические занятия.....	11
5. Образовательные технологии	12
6. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины	13
6.1 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности.....	13
6.2 Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания.....	16
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	17
7.1 Основная литература	17
7.2 Дополнительная литература	17
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	18
9. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем	18
10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	18
11. Методические рекомендации студентам по освоению дисциплины	19
12. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине	20

АННОТАЦИЯ
рабочей программы учебной дисциплины
Б1.В.ДВ.03.02 «Психология делового общения» для подготовки
магистра по направлению 44.04.04 Профессиональное обучение
(по отраслям) направленности «Цифровая образовательная среда
и цифровые технологии»

Цель освоения дисциплины: овладение магистрантами комплексом теоретических и практических знаний о факторах, влияющих на продуктивность делового общения, и механизмах его функционирования; приобретение умений и навыков коммуникативной техники для успешной реализации различных форм общения, в том числе средствами коммуникационно-образовательных технологий в цифровой образовательной среде.

Место дисциплины в учебном плане: дисциплина включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений учебного плана по направлению подготовки 44.04.04 Профессиональное обучение (по отраслям).

Требования к результатам освоения дисциплины: в результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции (индикаторы): УК-3 и УК-5.

Краткое содержание дисциплины:

Сущность, структура и виды делового общения. Учет особенностей субъектов общения: устойчивых (темперамент, характер, национальные) и ситуативных (эмоциональное состояние, мотивы действий и поступков, социальные роли, позиции личности в общении).

Учет социальной ситуации и контекста целей и потребностей партнеров делового общения. Требования к реализации действий общения. Восприятие и понимание знакомых и незнакомых партнеров по общению. Обмен информацией, обмен эмоциями и обмен волей. Взаимодействие.

Требования к использованию средств общения. Вербальные и невербальные средства общения. Виды и правила слушания. Невербальные средства общения: телосложение, рост, пол партнера, его одежда, украшения, мимика, жесты, позы, лицо и взгляд партнера, дистанция общения и пр.

Формы делового общения. Непосредственное общение руководителя с коллегами с целью организации работы команды. Публичное выступление. Деловая беседа. Действия по подготовке к беседе. Технология реализации этапов деловой беседы. Основные проблемы и возможные ошибки собеседования. Совещание. Способы повышения эффективности совещания. Переговоры. Специфика и структура переговорного процесса. Техники переговоров. Психологические приемы подачи и обсуждения позиций. Письменные формы общения (деловое письмо, резюме, исковое заявление, жалоба). Виртуальное и сетевое общение.

Общая трудоемкость дисциплины: 2 зач. ед. (72 часа).

Промежуточный контроль: зачет.

1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Психология делового общения» является овладение магистрантами комплексом теоретических и практических знаний о факторах, влияющих на продуктивность делового общения, и механизмах его функционирования; приобретение умений и навыков коммуникативной техники для успешной реализации различных форм общения, в том числе средствами коммуникационно-образовательных технологий в цифровой образовательной среде.

2. Место дисциплины в учебном процессе

Дисциплина «Психология делового общения» относится к дисциплинам по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана. Преподавание дисциплины «Психология делового общения» реализуется в соответствии с требованиями ФГОС и Учебного плана по направлению 44.04.04 Профессиональное обучение (по отраслям) (уровень магистратура).

Предшествующие знания, на которых базируется изучение дисциплины «Психология делового общения» являются все психологические знания, полученные магистрантами при обучении в бакалавриате, а также знания, полученные при изучении дисциплин «Русский язык в сфере профессиональной деятельности» и «Информационные и коммуникационные технологии в профессиональной деятельности», где магистранты углубленно знакомятся с традиционными и современными способами общения.

В дальнейшем студенты реализуют полученные знания в процессе изучения дисциплины «Проектирование образовательных программ и технологий», при прохождении практики и при выполнении выпускной квалификационной работы.

Особенностью дисциплины «Психология делового общения» является ее практико-ориентированный характер. Она содержит значительный по объему теоретический материал рекомендательного характера.

Рабочая программа дисциплины «Психология делового общения» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается индивидуально с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование обучающихся компетенций, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Требования к результатам освоения учебной дисциплины

№ п/п	Код компете нции	Содержание компетенции (или её части)	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
				знать	уметь	владеть
1.	УК-3	Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	<p>УК-3.1 Знает: жизненный цикл команды, основы ее формирования и развития; основы обеспечения эффективности командной работы и руководства ею; функции, обязанности проект-менеджера, требования к нему</p> <p>УК-3.2 Умеет: разрабатывать стратегию командной работы; формировать команду, планировать командную работу, распределять поручения и делегировать полномочия, инструктировать членов команды, организовывать и управлять их конструктивным взаимодействием</p> <p>УК-3.3 Владеет: инструментами и методами мотивации участников командной работы; методиками изучения и коррекции психологического климата группы, предупреждения и</p>	<p>правила организации непосредственного общения с подчиненными с целью обеспечения руководящих функций; требования к осуществлению различных форм делового общения: беседы, собеседования, выступления, переговоры, совещания</p>	<p>анализировать работу менеджера с позиций правильности выполнения управленческих функций и делового общения с подчиненными и руководством; уметь строить выступление, беседу, собеседование, переговоры и готовить совещание; осуществлять эффективные межличностные, групповые и организационные коммуникации; использовать для осуществления таких коммуникаций сервисы Яндекс.телемост и др.</p>	<p>приемами самоанализа и оценки продуктивности собственных действий при реализации различных форм делового общения (непосредственное общение с коллегами, беседа, собеседование, выступление, переговоры, совещание); владеть методикой организации обсуждения решения профессиональных задач в группе с занесением результатов в Google-документах</p>

			<p>решения возникающих в команде разногласий и конфликтов;</p> <p>методами оценки компетенций и опыта участников команды;</p> <p>методами установления коммуникативных связей, организации и проведения совещаний, ведения переговоров</p>			
2.	УК-5	<p>Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия</p>	<p>УК-5.1</p> <p>Знает: особенности непосредственной и опосредованной коммуникации с представителями различных культур и социальных групп (субкультур); основы обеспечения различных типов коммуникации с учетом личностных, национально-этнических, конфессиональных и иных особенностей участников коммуникации;</p> <p>правила межкультурной коммуникации УК-5.2</p> <p>Умеет: грамотно, доступно излагать профессиональную информацию в процессе межкультурного взаимодействия;</p> <p>соблюдать этические нормы и права человека;</p> <p>анализировать особенности социального взаимодействия с учетом личностных, национально-этнических,</p>	<p>закономерности продуктивного делового общения с учетом личностных и национально-этнических особенностей участников коммуникации, их цели и потребности;</p> <p>с учетом социальной ситуации и контекста общения</p>	<p>анализировать важнейшие для делового общения личностные качества партнеров и использованные ими приемы воздействия, а также соотносить выявленные особенности общения участников коммуникации с научно обоснованными требованиями к реализации коммуникативных действий;</p> <p>использовать для данной деятельности возможности Coggle (Web)</p>	<p>способами эффективного построения делового общения с учетом знания социальной ситуации общения, особенностей партнеров и собственных качеств личности;</p> <p>навыками выбора адекватной коммуникативной стратегии в зависимости от поставленной цели и культурного контекста коммуникации;</p> <p>приемами коммуникативной техники;</p> <p>владеть инструментами, предоставляемыми сервисами Яндекс.телемост и др.</p>

			<p>конфессиональных и иных особенностей участников коммуникации; выявлять барьеры в межкультурном взаимодействии, находить способы их преодоления или устранения</p> <p>УК-5.3</p> <p>Владеет: навыками подготовки и преобразования информации, выбора форм и средств ее представления для обеспечения взаимопонимания в процессе межкультурного взаимодействия; навыками активного слушания, наблюдения и интерпретации поведения представителей разных культур и социальных групп; навыками выбора адекватной коммуникативной стратегии в зависимости от культурного контекста коммуникации и поставленных целей</p>			<p>для осуществления вышеописанных коммуникаций</p>
--	--	--	--	--	--	---

4. Структура и содержание дисциплины

Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ в семестре

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зач.ед. (72 часа), их распределение по видам работ в семестре представлено в таблице 2

Таблица 2

Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Вид учебной работы	Трудоёмкость		
	Всего час.	в семестре № 2	в семестре № 3
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	72	36	36
1. Контактная работа:	14,25	2	12,25
Аудиторная работа	14,25	2	12,25
<i>в том числе:</i>			
<i>лекции (Л)</i>	6	2	4
<i>практические занятия (ПЗ)</i>	6	-	6
<i>контактная работа на промежуточном контроле (КРА)</i>	0,25	-	0,25
2. Самостоятельная работа (СРС)	59,75	34	25,75
<i>самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, тестирование, выполнение практических заданий, подготовка к практическим занятиям и контрольным работам и т.д.)</i>	55,75	34	21,75
<i>Подготовка к зачёту (контроль)</i>	4	-	4
Вид промежуточного контроля:	зачёт		

4.1 Содержание дисциплины

Наименование разделов и тем дисциплин (укрупнённо)	Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа СР
		Л	ПЗ	ПКР	
Раздел 1 Психологические закономерности делового общения	36	4	2		30
Раздел 2 Формы делового общения	35,75	2	4		29,75
<i>контактная работа на промежуточном контроле (КРА)</i>	0,25			0,25	
Всего за семестр	72	6	6	0,25	59,75
Итого по дисциплине	72	6	6	0,25	59,75

Раздел 1 Психологические закономерности делового общения

Тема 1 Учет психических особенностей партнеров по общению

Учет устойчивых психических особенностей партнеров по общению (темперамент, характер, национальные особенности, ценностные ориентации). Учет ситуативных особенностей партнеров по общению (эмоциональное состояние, мотивы действий и поступков, социальные роли, позиции личности в общении).

Зависимость процесса и результата делового общения от времени, места и

присутствия других людей, деловой среды. Зависимость процесса и результата делового общения от истории развития контактов между партнерами. Тема общения как наиболее продуманный и контролируемый фактор.

Закономерности целей общения. Возможности манипуляций. Отличия потребностей общения от целей. Потребность во взаимопонимании и способы ее удовлетворения. Потребность в эмоциональной поддержке и способы ее удовлетворения. Требования к комплименту. Потребность в признании партнера личностью и способы ее удовлетворения.

Тема 2 Требования к реализации действий общения

Действия общения. Восприятие и понимание партнера по общению. Механизмы восприятия знакомых и незнакомых партнеров. Знакомство с партнерами по деловому общению. Обмен информацией, обмен эмоциями и обмен волей. Формулы обмена волей. Взаимодействие.

Сравнительная характеристика вербальных и невербальных средств общения. Виды и правила слушания. Анализ всех видов невербальных средств общения: телосложение, рост, пол партнера, его одежда, украшения, мимика, жесты, позы, лицо и взгляд партнера, дистанция общения, динамические прикосновения, голосовые характеристики.

Раздел 2 Формы делового общения

Тема 3 Непосредственное общение руководителя с коллегами

Стили руководства. Принятие решения – единица управленческой деятельности. Индивидуальный и коллегиальный способы принятия решения. Функции руководителя. Стратегическое и тактическое планирование. Делегирование полномочий. Анализ мотивационной сферы личности подчиненных. Поощрение и наказание. Правила поощрения. Правила критики. Правила подбора кадров. Адаптация новых сотрудников. Правила делового общения руководителя с подчиненными и подчиненных между собой. Правила создания проектной, «творческой» группы. Предупреждение и разрешение возникающих в рабочей группе разногласий и конфликтов.

Тема 4 Публичное выступление и деловая беседа. Деловые переговоры

Структура выступления. Действия по подготовке выступления. Технология вводной, основной и заключительной части выступления. Структура деловой беседы. Действия по подготовке к деловой беседе. Технология реализации всех этапов деловой беседы. Собеседование как первый этап создания команды. Основные проблемы и возможные ошибки собеседования. Действия интервьюеров по руководству собеседованием.

Специфика и структура переговорного процесса. Техники переговоров. Психологические приемы подачи и обсуждения позиций. Специфические особенности и этикет телефонных переговоров, вэб-конференций. Совещание. Способы повышения эффективности совещания. Действия руководителя по подготовке совещания и по управлению его процессом.

Тема 5 Письменное и виртуальное общение

Требования к письменным формам общения. Принципы деловой переписки. Требования, предъявляемые к деловой переписке. Этические нормы

письменного обращения. Деловое письмо. Резюме (самохарактеристика), письмо-отказ, исковое заявление, жалоба. Этикет виртуального общения (нетикет). Принципы и правила сетевого этикета.

4.2 Лекции и практические занятия

Таблица 4

Содержание лекций и практических занятий и контрольные мероприятия

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций и практических занятий	формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов
1.	Раздел 1 Психологические закономерности делового общения				
	Тема 1. Учет психических особенностей партнеров по общению	Лекция № 1 Учет психических особенностей партнеров по общению	УК-3, УК-5	-	2
	Тема 2 Требования к реализации действий общения	Лекция №2. Требования к реализации действий общения	УК-3, УК-5	-	2
		Практическое занятие № 1 Требования к реализации действий общения, использованию средств общения	УК-3, УК-5	Устный опрос. Практическое задание	2
2.	Раздел 2 Формы делового общения				
	Тема 3 Непосредственное общение менеджеров с коллегами	Лекция № 6. Непосредственное общение руководителя с коллегами	УК-3, УК-5	-	2
	Тема 4 Публичное выступление и деловая беседа. Деловые переговоры	Практическое занятие № 2 Публичное выступление. Деловые переговоры.	УК-3, УК-5	Устный опрос. Практическое задание	2
	Тема 5 Письменное и виртуальное общение	Практическое занятие № 9 Письменное и виртуальное общение	УК-3, УК-5	Устный опрос. Тестирование	2

Таблица 5

Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

№ п/п	Название раздела, темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения
Раздел 1 Психологические закономерности делового общения		
1.	Тема 1 Учет психических особенностей партнеров по общению	Учет особенностей партнеров по общению (ценностные ориентации, мотивация). Поощрения и комплименты. УК-3, УК-5
2.	Тема 2 Требования к реализации действий общения	Обмен информацией, понимание. Разъяснение, убеждение, внушение. Анализ видов невербальных средств общения. УК-3, УК-5
Раздел 2 Формы делового общения		
3.	Тема 3 Непосредственное общение руководителя с коллегами	Аттестация кадров. Внутригрупповая динамика и роль руководителя по управлению внутригрупповыми процессами. Предупреждение и разрешение возникающих в рабочей группе разногласий и конфликтов. УК-3, УК-5
4.	Тема 4 Публичное выступление и деловая беседа. Деловые переговоры	Технология реализации этапов деловой беседы. Рекомендации для руководителя. Действия интервьюеров по руководству собеседованием. Психологические приемы подачи и обсуждения позиций. Рекомендации для участников переговорного процесса. Рекомендации для выступающих на совещании. УК-3, УК-5
5.	Тема 5 Письменное и виртуальное общение	Принципы деловой переписки. Требования, предъявляемые к деловой переписке. Этические нормы письменного обращения. УК-3, УК-5

5. Образовательные технологии

Изучение дисциплины «Психология делового общения» осуществляется с помощью традиционной объяснительно-иллюстративной технологии и новой информационной технологии с учебно-методической поддержкой на портале <http://sdo.timacad.ru/>.

По каждой теме на портале имеются: подробное изложение теоретического материала (в виде лекции и в виде презентации) и тест для контроля и закрепления усвоенных теоретических знаний.

По отдельным темам на портале представлены задания (от одного до трех по каждой теме), которые магистранты должны выполнить, готовясь к занятиям, и сохранить свою работу на портале для проверки преподавателем.

Во время аудиторной лекции магистранты в целом знакомятся с материалом темы и подробно рассматривают первые вопросы темы.

Дальнейшее изучение темы магистранты осуществляют самостоятельно, работая с материалами, представленными на портале: изучают теорию, выполняют теоретический тест и делают задания.

Подготовленные таким образом магистранты приходят на занятие, где под руководством преподавателя повторяют теорию, участвуют в обсуждении дискуссионных вопросов, выполняют компетентностно-ориентированные задания (деловые игры, психологический тренинг по невербальным средствам

общения, разбор конкретных ситуаций), анализируют выполненные на портале и проверенные преподавателем задания.

После организованного таким образом изучения темы магистранты выполняют в аудитории контрольную работу по теме.

Таблица 6

Применение активных и интерактивных образовательных технологий

№ п/п	Тема и форма занятия	Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий (форм обучения)
1.	Тема 2 Требования к реализации действий общения	ПЗ Тренинговые упражнения. Информационные и коммуникационные технологии (работа магистрантов с учебно-методическим порталом, электронными ресурсами).
2.	Тема 4 Публичное выступление и деловая беседа. Деловые переговоры	ПЗ Тренинговые упражнения. Информационные и коммуникационные технологии (работа магистрантов с учебно-методическим порталом, электронными ресурсами).
3.	Тема 5 Письменное и виртуальное общение	ПЗ Ролевая игра. Информационные и коммуникационные технологии (работа магистрантов с учебно-методическим порталом, электронными ресурсами).

6. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины

6.1 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности

Пример теста текущего контроля знаний обучающихся по теме «Требования к использованию средств общения»

1. Выберите признаки, характеризующие такие средства общения, как «внешний вид и различные движения партнера»

А. мы их осознаем лучше, чем другие средства общения Б. мы очень плохо ими управляем

В. с их помощью партнер передает 55 % информации

Г. с их помощью партнер передает 38 % информации

Д. с помощью этих средств партнер получает информацию об отношении говорящего к нему

2. Выберите признаки таких средств общения, как «голосовые характеристики» А. эти средства мало пластичны (изменчивы)

Б. партнеры по общению очень легко считывают эти сигналы

В. эти сигналы раскрывают партнеру те особенности личности говорящего, которые он зачастую хочет скрыть

Г. с помощью этих средств партнер передает 7 % информации

3. Выберите признаки нерефлексивного слушания А. оно ориентировано на понимание партнера

Б. оно обеспечивает собеседнику возможность высказаться

В. это слушание нецелесообразно, если есть опасность истолкования партнером сигналов обратной связи

Г. приемы этого слушания можно применять, если партнер молчит более 5 сек

Д. задача слушающего – поддерживать речь партнера, чтобы он выговорился

Е. этот вид слушания используют, если партнер говорит путанно, перепрыгивает с одного на другое

4. Выберите признаки нерефлексивного слушания

А. этот вид слушания полезен в ситуации, когда внимание притупляется при выслушивании понятной речи партнера

Б. слушающий должен обладать умением внимательно молчать

В. этот вид слушания используют, если партнер не делает необходимых пояснений, так как ему кажется, что все об этом знают

- Г. этот вид слушания целесообразен во время собеседования
- Д. этот вид слушания нецелесообразен, если партнер говорит что-то важное, а мы не согласны
- Е. слушающий должен подавать сигналы обратной связи короткими нейтральными репликами, кивком головы, изменением выражения лица
5. Выберите признаки такого приема рефлексивного слушания, как «выяснение»
- А. обращение к говорящему за уточнениями, чтобы ликвидировать непонимание
- Б. использование фраз типа «Другими словами вы считаете, что...»
- В. используются реплики, которые касаются того, что говорит человек, а не оценивают его как личность
- *Г. формулировка главной идеи собеседника в свернутом виде
- Д. его используют, если партнер говорит путанно, перепрыгивает с одного на другое
- Е. используется в ситуации несогласия с чьей-то точкой зрения до того, как высказывается это несогласие
6. Выберите признаки такого приема рефлексивного слушания, как «перефразирование»
- А. используются открытые вопросы вместо закрытых
- Б. повторение мысли говорящего, но несколько иными словами
- В. полезен на коммерческих переговорах, когда необходимо полное понимание желаний и предложений партнера
- Г. использует руководитель на деловых совещаниях, чтобы выделить главные мысли в высказываниях спорящих сторон
- Д. прием позволяет партнеру убедиться, что его мысли «не передергивали», а с вниманием отнеслись к ним
- Е. для осуществления этого приема необходимо обращать внимание на слова собеседника, отражающие его чувства
7. Выберите признаки такого приема рефлексивного слушания, как «резюмирование»
- А. начинает с фраз «Таким образом, главное...», «Итак, вы предлагаете ...»
- Б. прием позволяет часами поддерживать беседу на тему, в которой одна из сторон слабо ориентируется
- В. реакция на этот прием – согласие или несогласие говорившего с тем, как прозвучала его мысль в устах слушающего
- Г. этот прием используется в конфликтных ситуациях, чтобы показать партнеру, что его переживания замечены
- Д. используется в процессе длительного обсуждения проблемы при завершении одной части разговора, чтобы перекинуть мостик к следующему вопросу
- Е. начинается с фраз «Мне кажется, что вы чувствуете ...», «У меня такое ощущение, что вы чем-то ...»
8. Выберите признаки такого приема рефлексивного слушания, как «отражение чувств»
- А. подведение итогов мыслям партнера своими словами
- Б. используется, чтобы продемонстрировать сопереживание, показать себя чутким собеседником
- В. этот прием используют, чтобы помочь говорящему удостовериться, что его понимают
- Г. этот прием используется для выяснения зоны несогласия с партнером
- Д. этот прием используется, чтобы помочь говорящему осознать собственное эмоциональное состояние, что может стать началом преодоления кризиса
- Е. для осуществления этого приема необходимо как можно ярче представить, что бы мы чувствовали в такой ситуации
9. К видам обратной связи с говорящим при рефлексивном слушании **не относятся**: А) словесный сигнал о необходимости каких-либо высказываний
- Б) собственный пересказ основных мыслей собеседника
- В) обобщение отдельных частей сообщения
- Г) отвлечение от основных вопросов беседы*
- Д) реакция, отражающая восприятие чувств собеседника
10. Основные правила эффективного восприятия речи партнера **не предполагают**, что собеседник: А) сдерживает желание высказать поспешное суждение
- Б) не опровергает другую сторону, не вникнув до конца в ход рассуждений
- В) не дает другой стороне закончить аргументацию высказываний
- Г) принимает во внимание мотивацию собеседника
- Д) не акцентирует внимание на недостатках речи говорящего
11. Нормы эффективного слушания собеседника предполагают, что одна из сторон:

- А) не пребывает в уверенности, что только на ее стороне находится истина
- Б) отвлекается на несущественные моменты в ущерб главному
- В) проявляет желание высказать поспешное суждение
- Г) настраивается заранее на несогласие с позицией другой стороны
- Д) обращает внимание на нюансы внешности собеседника

Вопросы для обсуждения в аудитории и подготовки к контрольным мероприятиям по теме 7 Публичное выступление и деловая беседа

1. В чем отличия беседы от других форм делового общения? Какими средствами пользуются партнеры во время деловой беседы?
2. Что является залогом успешного проведения беседы?
3. Из каких действий состоит деловая беседа?
4. Почему необходима подготовка к беседе?
5. Что необходимо продумать в процессе подготовки к беседе?
6. В чем цель такого этапа как начало беседы?
7. Как надо входить в кабинет?
8. Как надо усаживаться?
9. Что может быть вводной темой для беседы?
10. Каковы типичные ошибки начала беседы?
11. Каковы главные принципы передачи информации?
12. Как надо правильно слушать?
13. За чем должен наблюдать тот партнер, который излагает информацию?
14. Как можно привлечь внимание того партнера, который перестал слушать?
15. Как нужно реагировать, если у партнера появились жесты желания сказать?
16. Как нужно реагировать при несогласии с партнером?
17. Как нужно реагировать, если у партнера появились жесты защиты?
18. Как можно понять, что партнер вам не доверяет или пытается обмануть?
19. Зачем нужно задавать партнеру вопросы во время беседы?
20. Какие виды вопросов бывают?
21. Какие требования предъявляются к действию аргументирования?
22. Когда лучше реагировать на замечания?
23. Какими приемами следует нейтрализовать замечания?
24. Каковы задачи этапа принятия решения и завершения беседы?
25. По каким признакам можно определить, что партнер пытается принять решение? Как нужно действовать на этом этапе беседы?
26. Какие существуют способы ускорения принятия решения?
27. Какие действия нужно выполнить на этапе окончания беседы?
28. Что обязательно нужно сделать после окончания беседы?
29. Как должен руководитель вести себя в начале беседы?
30. Как руководитель должен строить беседу с партнером-спорщиком?
31. Каким должно быть поведение руководителя по ходу беседы?
32. Как руководитель должен аргументировать?
33. От каких этических качеств зависит успех руководителя в работе с людьми?

Пример практического задания

Тема 8 Деловые переговоры

Задание 7. Ролевая игра «Деловая беседа»

Концепция игры. Дать возможность магистрантам попробовать использовать полученные теоретические знания для правильного практического осуществления деловой беседы.

Роли. В игре (по желанию) участвуют 2 магистранта (остальные наблюдают). Каждый перед началом игры получает некое психологическое и социальное описание своего персонажа. В течение 5 минут участники знакомятся с описанием, выбирают тему беседы и проводят ее.

Ожидаемый результат. Ожидается, что каждый из участников игры сделает ошибки, которые будут замечены и проанализированы остальными. Это позволит придать

определенную наглядность изучаемым теоретическим положениям.

Перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию (зачет)

1. Общая характеристика делового общения.
2. Общая характеристика сведений, которые необходимо знать о субъектах общения.
- Трудовые отношения
3. Учет национальных особенностей партнеров по общению в деловой сфере.
4. Эмоциональное состояние и мотивы субъектов общения в трудовом коллективе.
5. Позиции партнеров в процессе делового общения (взаимодополняющие и не взаимодополняющие транзакции).
6. Социальная ситуация, контекст, цели и содержание делового общения.
7. Общая характеристика потребностей в общении. Профессиональные потребности.
8. Общая характеристика действий общения.
9. Общая характеристика взаимного восприятия и понимания партнеров по деловому общению.
10. Механизмы восприятия партнеров по общению.
11. Общая характеристика действия взаимообмена.
12. Общая характеристика взаимодействия в структуре делового общения.
13. Общая характеристика средств общения и проблемы их использования.
14. Общая характеристика уровней общения.
15. Технология публичного выступления.
16. Деловая беседа и подготовка к ней.
17. Этические правила поведения руководителя во время беседы.
18. Правила проведения собеседования.
19. Этапы проведения переговоров.
20. Проблема совещания как коллективного вида мыслительной деятельности.
21. Классические представления о стилях руководства.
22. Современные представления о стилях руководства.
23. Способы принятия управленческих решений. Достоинства и недостатки каждого.
- Выбор способа принятия решения в зависимости от типа управленческих задач.
24. Принципы и методы осуществления инновационной активности.
25. Психологические проблемы реализации руководителем мотивационной функции.
26. Основные виды мотивационных факторов трудовой деятельности.
27. Суть критики и психологические сложности ее реализации. Условия эффективной деловой критики.
28. Типы лидеров. Отношение руководителя к неформальной структуре рабочей группы.
29. Уровни развития рабочей группы. Как превратить рабочую группу в коллектив?
30. Объективные факторы создания оптимального психологического климата в рабочей группе.
31. Деловая переписка: принципы и требования к ней.
32. Этические нормы делового обращения.
33. Этикет виртуального общения: принципы и правила.

6.2 Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и формирования компетенции по дисциплине может применяться балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости магистрантов. Формирование рейтинга магистранта осуществляется в ходе текущего и промежуточного контроля.

Критерии оценки учебно-познавательной деятельности магистрантов:

1. Присутствие студента на лекции/практическом занятии	0–1 б
2. Участие в устном опросе	0–1 б
2. Выполнение практических заданий	0–3 б
4. Выполнение теста	0–25 б

При выставлении оценок на зачете используется шкала пересчета баллов, представленная в таблице 7.

Таблица 7

Шкала пересчета баллов	
Количество баллов	Оценка
65-100	зачтено
0-64	не зачтено

Все виды учебных работ должны быть выполнены в установленные сроки. Результаты выполнения практических заданий сдаются в письменном виде. В случае невыполнения задания в установленный срок баллы за конкретный вид работы снижаются.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1 Основная литература

1. Кондратьев, М. Ю. Социальная психология образования : учебник для вузов / М. Ю. Кондратьев. – 2-е изд. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 321 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-12724-9. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/563416>

2. Психология и этика делового общения : учебник и практикум для вузов / под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 376 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-16811-2. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/559688>

7.2 Дополнительная литература

1. Душкина, М. Р. Психология влияния в деловом общении и социальных коммуникациях : учебник для вузов / М. Р. Душкина. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 228 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-12475-0. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/566866>

2. Лысенко Е.Е. Психология общения [Электронный ресурс]: методические указания / Е.Е. Лысенко; Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева. – Москва: РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, 2018. – 32 с. – Режим доступа: – <http://elib.timacad.ru/dl/local/umo186.pdf> (требуется регистрация).

3. Садовская, В. С. Основы коммуникативной культуры. Психология общения : учебник и практикум для вузов / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. – 2-е

изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2025. – 169 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-06390-5. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/561866>

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Федеральный портал «Российское образование» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.edu.ru/> (открытый доступ).
2. ВикиЗнание: гипертекстовая электронная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wikiznanie.ru> (открытый доступ) .
3. Учебно-методический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sdo.timacad.ru/> (требуется регистрация).
4. Психологическая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://psy.su/> (открытый доступ).
5. Психологос. Энциклопедия практической психологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://psychologos.ru/> / (открытый доступ)

9. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Пакет программ Microsoft Office: MS Word, MS Excel.

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудиторный фонд РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева: специализированные аудитории, оснащенные спецоборудованием для проведения лекционных занятий (средства мультимедиа) и для проведения практических занятий (средства мультимедиа или компьютерные классы с доступом к сети Интернет, информационным базам данных для тестирования и выполнения практических заданий).

Библиотечный фонд РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева (учебная, научная, монографическая литература, психологическая периодика), включающий 9 читальных залов, оснащенных Wi-Fi, интернет-доступом, в том числе 5 компьютеризированных читальных залов.

Таблица 10

Сведения об обеспеченности специализированными аудиториями, кабинетами, лабораториями

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы (№ учебного корпуса, № аудитории)	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
Учебный корпус №27, аудитория № 310 (лекционная)	1. Мультимедийный проектор 2. Экран
Учебный корпус №27, аудитория № 318	3. Стул мягкий СО-1 м/к 25 шт. 4. Стол-трансформер цвет – голубой 20 шт.

	5. Стол ДМ.002.341.03 левый 1 шт. 6. Кресло офис 8078 F-5 тк. чер. 1 шт. 7. Интерактивная доска SmartBoard 660 1 шт. 8. Мультимедийный проектор DLP 9. Ноутбук 20 шт. 10. Тележка для ноутбуков 800*1800*800 1 шт. 11. Шкаф-купе
--	--

11. Методические рекомендации студентам по освоению дисциплины

Изучение дисциплины «Психология делового общения» осуществляется в форме учебных занятий под руководством профессорско-преподавательского состава кафедры и самостоятельной подготовки обучающихся. Основными видами учебных занятий по изучению данной дисциплины являются: лекционное занятие; Практическое (практическое) занятие; консультация преподавателя (индивидуальная, групповая); на практических занятиях организуются дискуссии; доклады; научные сообщения и их обсуждение. При проведении учебных занятий используются элементы классических и современных педагогических технологий, в том числе проблемного и проблемно-деятельностного обучения.

Предусматриваются следующие формы работы обучающихся:

- прослушивание лекционного курса;
- чтение и конспектирование рекомендованной литературы;
- проведение практических занятий с более подробным рассмотрением ключевых проблем дисциплины;
- проведение практических занятий с разбором конкретных ситуаций с целью выработки навыков применения психологических знаний для решения оперативно-служебных задач;

Помимо устного изложения материала в процессе лекций предполагается использовать визуальную поддержку в виде мультимедийных презентаций содержания лекции, отражающих основные тезисы, понятия, схемы, иллюстрации, выдержки из учебных, документальных и научных фильмов по теме лекции.

Виды и формы отработки пропущенных занятий

Студент, пропустивший занятие, обязан самостоятельно изучить теоретический материал или выполнить практическое задание и прийти к преподавателю в дни консультации на собеседование. С теоретическим материалом по темам лекций, практическими заданиями и методикой их выполнения студент может ознакомиться на учебно-методическом портале (sdo.timacad.ru).

12. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине

Дисциплина «Психология делового общения» является практико-ориентированной, хотя не у всех магистрантов есть опыт деловых отношений.

На практических занятиях преподаватели обсуждают теоретический материал, который изучен студентами на лекциях. На практических занятиях преподаватель выдает студентам задания, предполагающие анализ различных аспектов психологии, психодиагностику. В ходе занятий студентами отрабатываются навыки анализа и критической оценки психологического знания.

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины

Б1.В.ДВ.03.02 «Психология делового общения» для подготовки магистра по направлению 44.04.04 Профессиональное обучение (по отраслям) направленности «Цифровая образовательная среда и цифровые технологии» (квалификация выпускника – магистр)

Никифоровой Ольгой Николаевной, доцентом кафедры физической культуры ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», кандидатом педагогических наук (далее по тексту рецензент), проведено рецензирование рабочей программы дисциплины «Психология делового общения» ОПОП ВО по направлению 44.04.04 – «Профессиональное обучение», направленность «Цифровая образовательная среда и цифровые технологии» (магистратура), разработанной в ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», на кафедре педагогики и психологии профессионального образования (разработчик – Козленкова Елена Николаевна, доцент, кандидат педагогических наук).

Рассмотрев представленные на рецензию материалы, рецензент пришел к следующим выводам:

1. Предъявленная рабочая программа дисциплины «Психология делового общения» (далее по тексту Программа) соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению 44.04.04 – «Профессиональное обучение». Программа содержит все основные разделы, соответствует требованиям к нормативно-методическим документам.

2. Представленная в Программе **актуальность** учебной дисциплины в рамках реализации ОПОП ВО не подлежит сомнению – дисциплина относится к дисциплинам по выбору.

3. Представленные в Программе **цели** дисциплины соответствуют требованиям ФГОС ВО направления 44.04.04 – «Профессиональное обучение».

4. В соответствии с Программой за дисциплиной «Психология делового общения» закреплено 2 компетенции. Дисциплина «Психология делового общения» и представленная Программа способна реализовать их в объявленных требованиях.

5. **Результаты обучения**, представленные в Программе в категориях знать, уметь, владеть, соответствуют специфике и содержанию дисциплины и демонстрируют возможность получения заявленных результатов.

6. Общая трудоёмкость дисциплины «Психология делового общения» составляет 2 зачётные единицы (72 часа).

7. Информация о взаимосвязи изучаемых дисциплин и вопросах исключения дублирования в содержании дисциплин соответствует действительности. Дисциплина «Психология делового общения» взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП ВО и Учебного плана по направлению 44.04.04 – «Профессиональное обучение», возможность дублирования в содержании отсутствует.

8. Представленная Программа предполагает использование современных образовательных технологий, используемые при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий соответствуют специфике дисциплины.

9. Программа дисциплины «Психология делового общения» предполагает проведение части занятий в интерактивной форме.

10. Виды, содержание и трудоёмкость самостоятельной работы студентов, представленные в Программе, соответствуют требованиям к подготовке выпускников, содержащимся во ФГОС ВО направления 44.04.04 – «Профессиональное обучение».

11. Представленные и описанные в Программе формы *текущей* оценки знаний (устный опрос, выполнение практических заданий, тестирование), соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

12. Промежуточный контроль знаний студентов, предусмотренный Программой, осуществляется в форме зачета, что соответствует статусу дисциплины, как дисциплины по выбору учебного плана ФГОС ВО направления 44.04.04 – «Профессиональное обучение».

13. Формы оценки знаний, представленные в Программе, соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

14. Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено: основной литературой – 2 источника, дополнительной литературой – 3 наименования, Интернет-ресурсами – 5 источников и соответствует требованиям ФГОС ВО направления 44.04.04 – «Профессиональное обучение».

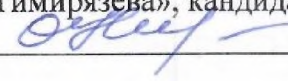
15. Материально-техническое обеспечение дисциплины соответствует специфике дисциплины «Психология делового общения» и обеспечивает использование современных образовательных, в том числе интерактивных методов обучения.

16. Методические рекомендации студентам и методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине дают представление о специфике обучения по дисциплине «Психология делового общения».

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенной рецензии можно сделать заключение, что характер, структура и содержание рабочей программы дисциплины «Психология делового общения» ОПОП ВО по направлению 44.04.04 – «Профессиональное обучение», направленность «Цифровая образовательная среда и цифровые технологии» (квалификация выпускника – магистр), разработанная Козленковой Е.Н., доцентом, соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям экономики, рынка труда и позволит при её реализации успешно обеспечить формирование заявленной компетенции.

Рецензент: Никифорова Ольга Николаевна, доцент кафедры физической культуры ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева», кандидат педагогических наук, доцент

 «27» август 2025 г.