

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОГСЭ.03 Психология общения

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования 09.02.07 Информационные системы и программирование.

Организация-разработчик: ГБПОУ «Магаданский политехнический техникум».

Разработчик:

преподаватель ГБПОУ МПТ Бажукова Я.В.

Рекомендована ЦК гуманитарных дисциплин

Протокол № 1 «30» сентября 2022 г.

Председатель ЦК  Линькова О.В.

Рассмотрена и одобрена:

Старший методист

ГБПОУ МПТ Асланян В.Ю. 

«3» октября 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1	ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ Психология общения

1.1. Область применения программы.

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 09.02.07 Информационные системы и программирование.

Рабочая программа учебной дисциплины может быть использована для других специальностей с аналогичными требованиями к результатам освоения дисциплины в соответствии с ФГОС и примерной программой или в качестве вариативного компонента, а также в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ (в программах повышения квалификации и переподготовки).

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: дисциплина входит в общий гуманитарный и социально-экономический цикл.

1.3. Цель и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

Цель учебной дисциплины - содействовать освоению общих (ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде) компетенций образовательной программы специальности.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся **должен уметь:**

- применять техники и приёмы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать приёмы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

В результате освоения учебной дисциплины студент **должен знать:**

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды, уровни и структуру общения;
- индивидуально-личностные особенности, влияющие на процесс переговоров;
- виды социальных взаимодействий;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приёмы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;
- стресс и способы совладания со стрессом.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 48 часов, в том числе:
лекции, уроки - 46 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	48
Лекции, уроки (всего)	46
в том числе:	
лабораторные работы	
практические занятия	8
контрольные работы	
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	2
<i>Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета</i>	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Психология общения».

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
Раздел 1 Психологические аспекты общения.		14	
Тема 1.1. Общение – основа человеческого бытия	Общение в системе межличностных и общественных отношений. Роль общения в профессиональной деятельности. Единство общения и деятельности.	2	2
	Диагностика коммуникативных умений («Тест коммуникативных умений» Л. Михельсон) методом самостоятельного тестирования		
Тема 1.2. Классификация общения	Виды общения. Структура общения. Функции общения.	2	2
Тема 1.3. Средства общения	Вербальные средства общения. Невербальные средства общения: кинесика, экстралингвистика, паралингвистика, такесика, проксемика.	2	2
	Сделать сравнительную таблицу вербальных и невербальных средств общения.		
Тема 1.4. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)	Основные элементы коммуникации. Виды коммуникаций. Коммуникативные барьеры.	2	2
	Диагностика уровня коммуникабельности («Методика В.Ф. Ряховского») методом самостоятельного тестирования		
Тема 1.5. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)	Понятие социальной перцепции. Механизмы восприятия. Эффекты восприятия	2	2
	Диагностика эмоционального интеллекта (Методика диагностики «эмоционального интеллекта» по Н.Холлу) методом самостоятельного тестирования		
Тема 1.6. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)	Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция. Взаимодействие как организация совместной деятельности.	2	2

Тема 1.7. Взаимодействие в трансактном анализе Э.Берна	Позиции взаимодействия в русле трансактного анализа Э. Берна. Ориентация на понимание и ориентация на контроль.	2	
	Диагностика определения преобладающего Эго-состояния (Тест «Родитель – Взрослый – Ребенок») методом самостоятельного тестирования		
Раздел 2 Деловое общение.		12	
Тема 2.1. Деловое общение	Деловое общение. Виды делового общения.	2	2
Тема 2.2. Особенности ведения переговоров	Этапы делового общения. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений.	2	2
	Выполнение кейса. Определение этапов делового общения и особенностей содержания переговоров.		
Тема 2.3. Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений	Понятие, структура и виды деловых дискуссий и публичных выступлений. Особенности вербальной и невербальной коммуникации в процессе публичных выступлений и деловых дискуссий.	2	2
	Подготовить короткое выступление на заданную тему. Необходимо отследить особенности вербальных и невербальных коммуникаций в процессе выступления		
Тема 2.4 Проявление индивидуальных особенностей в деловом общении.	Темперамент. Типы темперамента. Свойства темперамента.	2	2
	Отработка определения типов темперамента по иллюстрациям и прогнозирование поведения участников диалога по иллюстрации.		
Тема 2.5 Этикет в профессиональной деятельности	Понятие этикета. Деловой этикет в профессиональной деятельности. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений.	2	2
Тема 2.6 Деловые переговоры	Переговоры как разновидность делового общения. Подготовка к переговорам. Ведение переговоров.	2	2
	Деловая игра «Переговоры»		
Раздел 3 Конфликты в деловом общении		12	

Тема 3.1. Конфликт его сущность	Понятие конфликта и его виды.	2	2
	Рассмотреть ситуации и определить виды конфликтов.		
Тема 3.2. Динамика конфликта	Динамика и структура конфликтов.	2	2
	Выполнение кейса. Определение этапов конфликта.		
Тема 3.3. Стратегии поведения в конфликтной ситуации	Виды конфликтов. Стратегии и тактики поведения в конфликтной ситуации.	2	2
	Ролевая игра «Ситуация начальник – сотрудник»		
Тема 3.4. Конфликты в деловом общении	Особенности эмоционального реагирования в конфликтах. Правила поведения в конфликтах.	2	2
	Отработка методов саморегуляции на примере дыхательных упражнений.		
Тема 3.5. Стресс и его особенности	Стресс и его характеристика.	2	2
	Выполнение кейса. Определить стадию переживания стресса, описать признаки.		
Тема 3.6. Профилактика стресса	Профилактика стрессов в деловом общении	2	2
	Отработка методов борьбы со стрессом на примере упражнения «Безопасное место».		
	Самостоятельная работа:	2	
	Подготовить конспект: «Сравнительный анализ типов темперамента»	2	
	Практическая работа:	8	
	№ 1. Описание вербальных и невербальных средств общения с помощью анализа фрагмента из фильма.	2	
	№ 2. Описать с позиции транзактного анализа поведение героев из фрагмента фильма.	2	
	№ 3. Анализ процесса переговоров на примере фрагмента из фильма.	2	
	№ 4. Разработать памятку «Бесконфликтное общение на рабочем месте»	2	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1 – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);

2 – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)



– продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета.

Оборудование учебного кабинета: мультимедийное оборудование.

Оборудование кабинета:

- посадочные места студентов;
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- принтер черно-белый лазерный;
- компьютер с лицензионно - программным обеспечением;
- монитор;
- сканер;
- мультимедийный проектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Психология общения: учебник и практикум для СПО / Н.А. Корягина, Н.В. Антонова. – М.: Издательство Юрайт, 2022 – 437 с.
2. Психология общения: учебник и практикум для СПО / Н.А. Кормонова, Г.В. Бороздина. – М.: Издательство Юрайт, 2022 г. – 463 с.;

Дополнительные источники:

1. Деловое общение: учебник и практикум для СПО / И.Ю. Скибицкая, Э.Г. Скибицкий. – М. Издательство Юрайт, 2022. – 247 с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения:	
применять техники и приёмы эффективного общения в профессиональной деятельности;	практические занятия, внеаудиторная самостоятельная работа, анализ случаев, деловые игры.
использовать приёмы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.	устный опрос, практические занятия, тренинговые упражнения.
Знания:	
взаимосвязь общения и деятельности;	устный опрос, анализ случаев, кейсовые задания.
цели, функции, виды, уровни и структуру общения;	устный опрос, анализ случаев, тренинговые задания.
индивидуально-личностные особенности, влияющие на процесс переговоров;	устный опрос, анализ случаев, тренинговые задания.
виды социальных взаимодействий;	устный опрос, анализ случаев.
механизмы взаимопонимания в общении;	устный опрос, тренинговые задания.
техники и приёмы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;	практические занятия, тренинговые задания, практические работы.
этические принципы общения;	устный опрос.
источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.	практические работы, анализ случаев, деловые игры, кейсовые задания.
стресс и способы совладания со стрессом	устный опрос, анализ случаев, тренинговые задания.