

Областное государственное профессиональное образовательное
бюджетное учреждение
«Биробиджанский колледж культуры и искусств»

УТВЕРЖДЕНА
Приказ директора
ОГПОБУ «БККИ»
от «29» июня 2023 г.
№ 103-о/с



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОГСЭ.03 Психология общения

(наименование дисциплины)

для специальности 54.02.02. Декоративно-прикладное искусство и народные промыслы (по виду: художественная роспись ткани)

(код и название специальности, профессии)

форма обучения - очная

Биробиджан
2023

Рабочая программа учебной дисциплины «Психология общения», предназначенная для организации обучения студентов специальности 54.02.02 Декоративно-прикладное искусство и народные промыслы (по виду: художественная роспись ткани), разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 54.02.02 Декоративно-прикладное искусство и народные промыслы (по видам), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 27 октября 2014 № 1389 (зарегистрировано в Министерстве юстиции Российской Федерации 24 ноября 2014 г. Регистрационный № 34873).

Организация-разработчик: областное государственное профессиональное образовательное бюджетное учреждение «Биробиджанский колледж культуры и искусств»

Разработчик:

Вепринская Елена Николаевна - преподаватель ОГПОБУ «БККИ»

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы.

Рабочая программа учебной дисциплины «Психология общения» является обязательной частью ППСЗ в соответствии с ФГОС по специальности 54.02.02 Декоративно-прикладное искусство и народные промыслы (по виду: художественная роспись ткани).

1.2. Цели и планируемые результаты освоения дисциплины.

Целью учебной дисциплины является создание условий для развития у студентов осознанного понимания предмета, подготовка их к деятельности путём усвоения фундаментальных знаний в области психологии общения.

Код ПК, ОК	Уметь	Знать
ОК 05. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	- работать в коллективе и команде, взаимодействовать с руководством, коллегами и социальными партнерами; - использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.	- взаимосвязь общения и деятельности; - цели, функции, виды и уровни общения; - роли и ролевые ожидания в общении; - виды социальных взаимодействий; - механизмы взаимопонимания в общении; - техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; - этические принципы общения; - источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.
ОК 06. Работать в коллективе, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.		
ПК 3.2. Использовать знания в области психологии и педагогики, специальных и теоретических дисциплин в преподавательской деятельности.		
ПК 3.4. Использовать индивидуальные методы и приемы работы с учетом возрастных, психологических и физиологических особенностей обучающихся.		

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	58
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48
Самостоятельная работа студента	10
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	2

2.2. Содержание учебной дисциплины

Раздел 1. Общение как социально-психологическая проблема.

Тема 1.1. Введение. Предмет и задачи курса Значение общения в жизни людей. Сервисная роль общения в профессиональной деятельности. Общение как базовый элемент в профессии типа «Человек-человек».

Тема 1.2. Виды, функции общения. Общение деловое, формально-ролевое, духовное, ритуальное, манипулятивное, светское. Прямое косвенное общение. Межперсональное и ролевое общение. Функция организации и поддержания межличностных отношений, внутриличностная функция общения.

Тема 1.3. Структура и средство общения. Вербальные средства общения. Структура речевого общения. Невербальные средства общения. Общая характеристика. Основные этапы общения.

Тема 1.4. Перцептивная сторона общения. Общение как восприятие и понимание людьми друг друга. Первое впечатление. Имидж и самоподача в общении. Механизмы взаимодействия в процессе общения. Эмпатия, толерантность, рефлексия, обратная связь. Эффекты межличностного восприятия: эффект ореола, эффект первичности, эффект новизны. Создание климата психологической безопасности. Правила психологических плюсов.

Тема 1.5. Коммуникативная сторона общения. Коммуникационный процесс, основные характеристики. Основные этапы осуществления. Виды коммуникации (формальное – неформальное, горизонтальное -вертикальное). Коммуникатор – реципиент в общении. Коммуникативные роли. Причины плохой коммуникации. Коммуникативные барьеры общения: стилистический, логический, психологический.

Тема 1.6. Интерактивная сторона общения. Общение как взаимодействие. Ориентация на контроль, ориентация на понимание. Трансактный анализ общения (по теории Э. Берна). Социальные мотивы взаимодействия: кооперация, индивидуализм, конкуренция, альтруизм, агрессия, равенство. Стратегии взаимодействия.

Тема 1.7. Виды и техника слушания. Нерефлексивное (пассивное) слушание. Основные правила и ситуации применения. Рефлексивное слушание. Приемы: выяснение, перефразирование, резюмирование. Правила эмпатического слушания. Барьеры в восприятии информации.

Тема 1.8. Психологические типы людей в общении. Влияние индивидуальных особенностей личности на процесс общения. Личные стереотипы эмоционального реагирования на ситуации. Манера и стиль общения, исходя из условий классификации психологических черт личности, проявляющихся в контактах: доминантность – недоминантность, мобильность – ригидность, экстраверсия – интроверсия. Визуалы, аудиалы, кинестетики. Особенности общения с «трудными» людьми. Акцентуация характера. Особенности психологического склада и реакции в контактах мужчин и женщин.

Тема 1.9. Невербальные особенности коммуникативного процесса. Визуальный контакт. Кинесические особенности: жесты, позы, мимика. Проксемические особенности. Пространство межличностного взаимодействия.

Раздел 2. Технология делового общения.

Тема 2.1. Сущность особенности и виды делового общения. Деловое общение – основной процесс управленческой деятельности руководителя. Законы и функции делового общения. Особенности межличностного взаимодействия в деловой среде.

Тема 2.2. Формы делового общения. Деловая беседа. Основные этапы подготовки и проведения. Деловые встречи, совещания, приемы, семинары, конференции, презентации. Непосредственные и опосредованные формы деловой коммуникации. Этикет телефонной коммуникации.

Тема 2.3. Тактика и стратегия ведения деловых переговоров. Характеристика переговорного процесса. Подготовка к переговорам. Тактические приемы. Факторы, влияющие на выбор стратегии переговоров. Достоинства и недостатки каждой из стратегий. Этапы переговоров и их характеристика.

Тема 2.4. Деловое общение и конфликты. Понятие «конфликт», виды конфликтов. Социально-психологические основы конфликта. Причины возникновения конфликтов. Способы, приемы, упреждения и разрешения конфликтных ситуаций. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях. Приемы, освобождающие от раздражения и гнева. Типы конфликтных личностей. Условия бесконфликтного общения.

Тема 2.5 Круглый стол: «Чем был полезен для меня курс «Психология общения». Защита собственной модели общения.

2.3. Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование тем	объем часов	Домашнее задание	СРС	Уровень освоения, формируемые компетенции
1	2	3	5	6	7
8 семестр (аудиторно-48 ч. СРС-10 ч.)					
Раздел 1. Общение как социально-психологическая проблема.					
1.	Введение. Предмет и задачи курса Значение общения в жизни людей.	1			ОК 05. ОК 06. ПК 3.2. ПК 3.4.
2.	Сервисная роль общения в профессиональной деятельности.	1			
3.	Общение как базовый элемент в профессии типа «Человек-человек»	1	работа с конспектом лекции		
4.	Виды общения общения. Функции общения.	1			
5.	Виды общения: деловое, формально – ролевое, манипулятивное, светское, прямое косвенное общение. Межперсональное и ролевое общение.	1			
6.	Функция организации и поддержания межличностных отношений, внутриличностная функция.	1	работа с конспектом лекции		
7.	Структура и средство общения. Вербальные средства общения.	1	Составить таблицу -		

	Структура речевого общения. Невербальные средства общения.		структура и средство общения		
8.	Общая характеристика. Основные этапы общения. Перцептивная сторона общения. Общение как восприятие и понимание людьми друг друга. Первое впечатление	1			ОК 04. ОК 05. ПК 2.2. ПК 2.3.
9.	Общая характеристика. Основные этапы общения. Перцептивная сторона общения. Общение как восприятие и понимание людьми друг друга. Первое впечатление	1			
10.	Имидж и самоподача в общении. Механизмы взаимодействия в процессе общения. Эмпатия, толерантность, рефлексия, обратная связь.	1	составить схему лекции		
11.	Имидж и самоподача в общении. Механизмы взаимодействия в процессе общения. Эмпатия, толерантность, рефлексия, обратная связь.	1			
12.	Эффекты межличностного восприятия: эффект ореола, эффект первичности, эффект новизны.	1			
13.	Создание климата психологической безопасности. Правила психологических плюсов.	1			
14.	Коммуникативная сторона общения. Коммуникационный процесс, основные характеристики. Основные этапы осуществления коммуникаций.	1	работа с конспектом лекции		
15.	Виды коммуникации (формальное – неформальное, горизонтальное - вертикальное).	1			
16.	Коммуникатор – реципиент в общении. Коммуникативные роли.	1		Изучить работу Л. Гласс «Вредные люди» - 3 ч.	
17.	Причины плохой коммуникации. Коммуникативные барьеры общения: стилистический, логический, психологический.	1			
18.	Причины плохой коммуникации. Коммуникативные барьеры общения: стилистический, логический, психологический.	1			

19.	Интерактивная сторона общения. Общение как взаимодействие. Ориентация на контроль, ориентация на понимание.	1			ОК 04. ОК 05. ПК 2.2. ПК 2.3.
20.	Интерактивная сторона общения. Общение как взаимодействие. Ориентация на контроль, ориентация на понимание	1			
21.	Трансактный анализ общения (по теории Э. Берна)	1			
22.	Социальные мотивы взаимодействия: кооперация, индивидуализм, конкуренция, альтруизм, агрессия, равенство. Стратегии взаимодействия.	1		Составить конспект работы В. Леви «Искусство быть другим» - 2 ч.	
23.	Виды и техника слушания. Нереплексивное (пассивное) слушание. Основные правила и ситуации применения.	1			
24.	Приемы: выяснение, перефразирование, резюмирование. Правила эмпатического слушания. Барьеры в восприятии информации.	1			
25.	Психологические типы людей в общении. Влияние индивидуальных особенностей личности на процесс общения. Личные стереотипы эмоционального реагирования на ситуации.	1			
26.	Психологические типы людей в общении. Влияние индивидуальных особенностей личности на процесс общения. Личные стереотипы эмоционального реагирования на ситуации.	1			
27.	Манера и стиль общения, исходя из условий классификации психологических черт личности, проявляющихся в контактах: доминантность – недоминантность, мобильность – ригидность, экстраверсия – интроверсия.	1	работа с конспектом лекции	Подготовить презентацию собственной модели общения – 1 ч.	
28.	Визуалы, аудиалы, кинестетики. Особенности общения с «трудными» людьми. Акцентуация	1			

	характера. Особенности психологического склада и реакции в контактах мужчин и женщин.				
29.	Невербальные особенности коммуникативного процесса. Визуальный контакт. Кинесические особенности: жесты, позы, мимика, проксемические особенности. Пространство межличностного взаимодействия.	1	работа с конспектом лекции	Проанализировать собственный стиль общения в группе – 1 ч.	ОК 04. ОК 05. ПК 2.2. ПК 2.3.
Раздел 2. Технология делового общения.					
30.	Сущность особенности и виды делового общения. Деловое общение – основной процесс управленческой деятельности руководителя.	1			ОК 04. ОК 05. ПК 2.2. ПК 2.3.
31.	Законы и функции делового общения. Особенности межличностного взаимодействия в деловой среде.	1	повторить основные классификации невербальных средств общения.	Составить конспект работы Э.Берна «Игры, в которые играют люди» - 3 ч.	
32.	Формы делового общения. Деловая беседа. Основные этапы подготовки и проведения деловой беседы.	1			
33.	Деловые встречи, совещания, приемы, семинары, конференции, презентации.	1	Составить конспект работы Э.Берна «Люди, которые играют в игры».		
34.	Непосредственные и опосредованные формы деловой коммуникации. Этикет телефонной коммуникации.	1			
35.	Тактика и стратегия ведения деловых переговоров. Характеристика переговорного процесса.	1	работа с конспектом лекции		
36.	Тактика и стратегия ведения деловых переговоров. Характеристика переговорного процесса.	1			
37.	Подготовка к переговорам. Тактические приемы.	1			

38.	Факторы, влияющие на выбор стратегии переговоров. Достоинства и недостатки каждой из стратегий.	1	работа с конспектом лекции		ОК 04. ОК 05. ПК 2.2. ПК 2.3.
39.	Деловое общение и конфликты. Понятие «конфликт», виды конфликтов.	1			
40.	Социально – психологические основы конфликта. Причины возникновения конфликтов.	1			
41.	Социально – психологические основы конфликта. Причины возникновения конфликтов	1	Изучить работу Л. Гласс «Вредные люди», «Полезные люди».		
42.	Этапы переговоров и их характеристика.	1			
43.	Способы, приемы, упреждения и разрешения конфликтных ситуаций.	1	подготовит ь вариант информации для ведения диалога.		
44.	Способы, приемы, упреждения и разрешения конфликтных ситуаций.	1			
45.	Стратегии поведения в конфликтных ситуациях. Приемы, освобождающие от раздражения и гнева.	1			
46.	Создание собственной модели общения.	1			
47.	Дифференцированный зачет	1			
48.	Дифференцированный зачет	1			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению.

Реализация учебной дисциплины проводится в учебном кабинете. Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству студентов;
- рабочее место преподавателя;

Технические средства обучения:

- компьютер, экран.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Аминов, И.И. Психология делового общения: Учебное пособие / И.И. Аминов. - М.: ЮНИТИ, 2013

2. Баксанский, О.Е. Современная психология: теоретические подходы и методологические основания. 2013.

3. Барышева, А.Д. Этика и психология делового общения (сфера сервиса): Учебное пособие / - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013.

4. Болотова, А.К. Социальные коммуникации. Психология общения: Учебник и практикум для академического бакалавриата, 2016.

5. Болотова, А.К. Социальные коммуникации. Психология общения: Учебник и практикум для СПО / Люберцы: Юрайт, 2016.

6. Бороздина, Г.В. Психология делового общения: Учебник - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.

7. Бороздина, Г.В. Психология общения: Учебник и практикум для СПО/-Люберцы: Юрайт, 2016.

Дополнительные источники:

1. Берн Эрик. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 2005г.

2. Леви В.Л. Искусство быть собой. М., 1991г.

3. Леви В.Л. Искусство быть другим. М., 1991г.

4. Козлов Н.И. – Как относиться к себе и людям или практическая психология на каждый день, - М., Новая школа. 1994г.

5. Лари Кинг. – Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно, - СПб, 1999г.

6. Романов А.А. – Грамматика деловых бесед, - Тверь, 1995г.

7. Саркисян Б. – Победа на переговорах, - СПб., 1998г.

8. Сухарев В. – Этика и психология делового человека, М., 1997г.

9. Левин В.А., Дерябко С.Д. – Гроссмейстер общения, М., изд. «Смысл», 1996г.

10. Сьюзан Квиллиам – Тайный язык жеста и взгляда, М., «Ниола - Пресс», 1998г.

11. Пиз А. – Язык телодвижений, - изд. Нижний Новгород, 1992г.

12. Пиз А. – Язык взаимоотношений мужчины и женщина. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, Изд-во ЭКСМО-МАРКЕТ, 2001г.

13. Читать человека как книгу. – М.: ЗАО Изд-во ЭКСМО-Пресс, 1998г.

Интернет – источники:

1. Психологические тренинги (<http://azps.ru/training/index.html>).

2. Ассоциативный тест «Куб» (<http://www.testkub.ru/>).

3. Психология на русском языке (<http://www.psychology.ru>).

4. Искусство общения.Риторика.Книги.(<http://www.5port.ru/contact>).

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется в процессе практической работы и лабораторных работ, тестирования, тренингов, а также выполнения студентами индивидуальных заданий, проектов, исследований по темам, а также по итогам самостоятельной работы студентов.

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; - использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения. 	<p>Характеристики демонстрируемых знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> - студент знает виды и функции общения, виды коммуникации, психологические типы людей, способы решения конфликтных ситуаций. 	<ul style="list-style-type: none"> - устный и письменный опрос; - индивидуальные задания. - тестирование; - практическая работа.
<p>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:</p> <ul style="list-style-type: none"> - взаимосвязь общения и деятельности; источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов. - цели, функции, виды и уровни общения; - роли и ролевые ожидания в общении; - виды социальных взаимодействий; - механизмы взаимопонимания в общении; - техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; - этические принципы общения; источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов. 	<p>Характеристики демонстрируемых умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - студент добивается профессиональных целей, используя средства делового общения, взаимодействует в коллективе, используя этические принципы общения, а также умеет решать конфликтные ситуации. 	<ul style="list-style-type: none"> - устный и письменный опрос; - тестирование; - ответы на семинарских занятиях; - фронтальный опрос в форме беседы; - индивидуальные задания.