**Министерство культуры, по делам национальностей и архивного дела**

**Чувашской Республики**

**БПОУ «Чебоксарское художественное училище (техникум)»**

**Минкультуры Чувашии**

|  |  |
| --- | --- |
|  | УТВЕРЖДЕНО  приказом директора БПОУ «Чебоксарское  художественное училище (техникум)» Минкультуры Чувашии  от 20 августа 2018 года № 43-о |

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

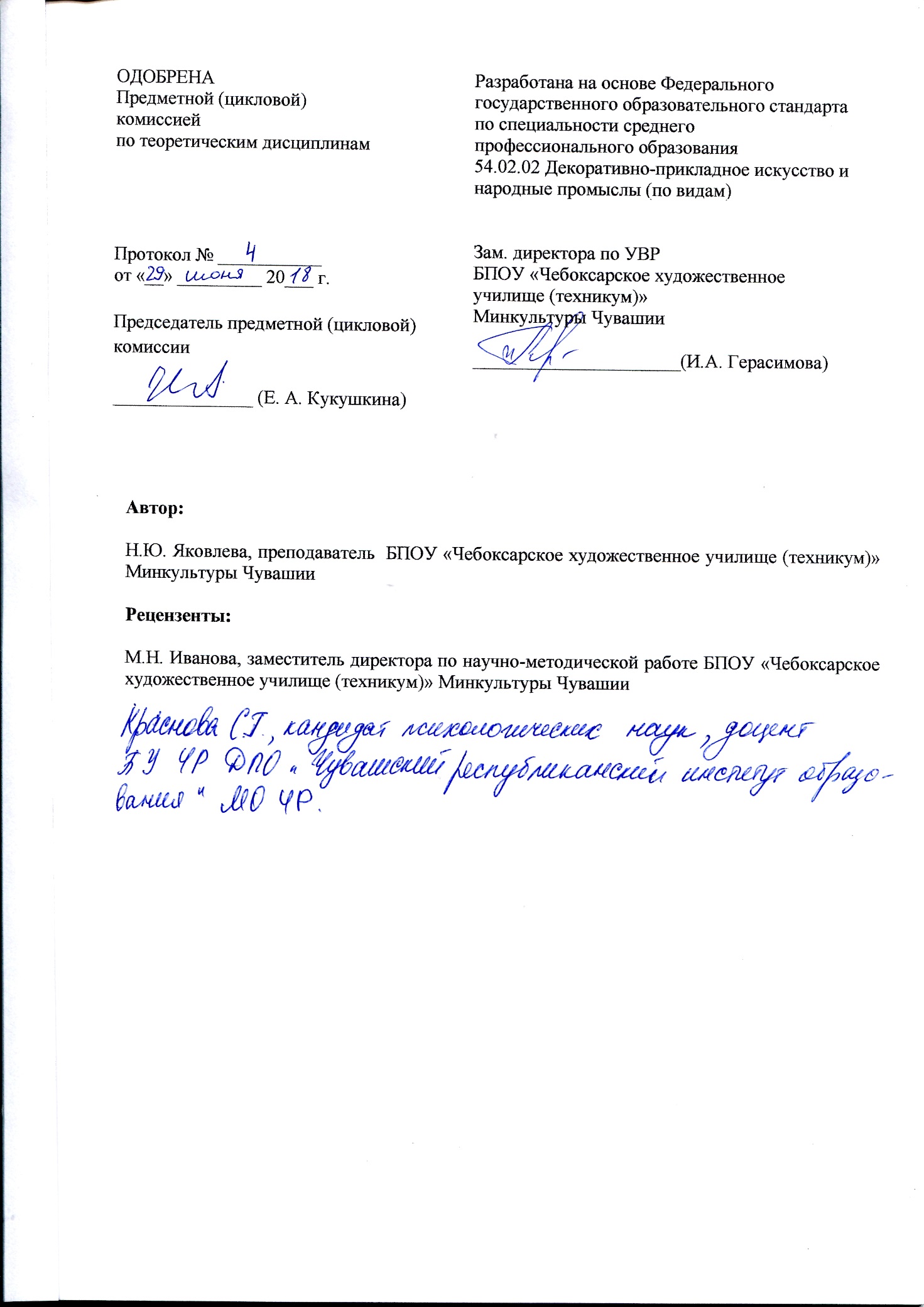
учебной дисциплины

**ОГСЭ.03. Психология общения**

для специальности

54.02.02. Декоративно-прикладное искусство и народные промыслы (по видам)

Чебоксары - 2018



**СОДЕРЖАНИЕ**

**1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОГСЭ.03. Психология общения

**1.1. Область применения программы**

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 54.02.02 Декоративно-прикладное искусство и народные промыслы (по видам).

Программа может использоваться другими образовательными учреждениями профессионального образования, реализующими образовательную программу среднего общего образования.

**1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

Данная дисциплина входит в профессиональную подготовку и относится к общему гуманитарному и социально-экономическому циклу. В результате изучения дисциплины обучающийся должен овладеть общими и профессиональными компетенциями, включающими в себя способность:

**ОБЩИЕ КОМПЕТЕНЦИИ**

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ**

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.

ПК 3.6. Применять классические и современные методы преподавания, анализировать особенности отечественных и мировых художественных школ.

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

*В результате освоения дисциплины обучающийся должен:*

**уметь:**

применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;

использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;

**знать:**

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.

**1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:**

максимальной учебной нагрузки обучающегося **\_60\_** часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **\_48\_** часов;

самостоятельной работы обучающегося **\_12\_** часов.

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Виды учебной работы** | **Объем часов** | **4 курс** |
| **VII сем.** |
| **Максимальная учебная нагрузка (всего)** | **60** | **60** |
| **Обязательная аудитория учебная нагрузка (всего)** | **48** | **48** |
| в том числе: |  |  |
| лабораторные занятия  *(не предусмотрено)* | - | - |
| практические занятия | 12 | 12 |
| контрольные работы | - | - |
| курсовая работа (проект)  (*не предусмотрено)* |  |  |
| **Самостоятельная работа обучающегося (всего)** | **12** | **12** |
| в том числе: |  |  |
| самостоятельная работа над курсовой работой (проектом) (если предусмотрено)  *(не предусмотрено)* | **-** | **-** |
| внеаудиторная самостоятельная работа: подготовка сообщений, подготовка и выполнение рефератов, составление опорных конспектов, индивидуальных заданий | 12 | 12 |
| ***Итоговая аттестация в форме*** |  | ***Дифференцированный зачет*** |

**2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины**

**ОГСЭ.03. Психология общения**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование разделов и тем** | **Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)** | **Объем часов** | **Уровень освоения** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| **Раздел 1. Общение как социально-психологическая проблема** | | **6/2** |  |
| **Тема 1.1.**  **Введение в психологию общения.** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Определение понятия «психология общения». Предмет изучения психологии общения. Междисциплинарная связь психологии общения с другими науками. Методы изучения, используемые в психологии общения. Задачи психологии общения в профессиональной подготовке будущих специалистов | 2 | 1 |
| **Самостоятельная работа**  Подготовка опорного конспекта по теме в виде схемы | *1* |  |
| **Тема 1.2.**  **Общественные и межличностные отношения** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Общественные отношения, сущность которых – во взаимодействии конкретных социальных ролей. Межличностные отношения как проявление личности и личных интересов. Типы межличностных отношений: «навстречу людям», «от людей», «против людей» | 2 | 1-2 |
| **Самостоятельная работа:**  - подготовка реферата: «Взаимосвязь общения и деятельности» | *1* |  |
| **Тема 1.3.**  **Характеристики**  **общения** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Определение общения как сложного процесса установления и развития контактов между людьми и группами. Содержание общения как его смысл, сущность. Функции общения как назначение, роль общения в жизни: прагматическая, формирующая, подтверждения, организации и поддержания межличностных отношений, внутриличностная. Манера общения как привычка общаться определенным образом. Стиль общения как индивидуальные особенности взаимодействия между людьми. Тип общения как образец, модель поведения | 2 | 1-2 |
| **Раздел 2. Коммуникативная сторона общения** | | **12/3** |  |
| **Тема 2.1.**  **Структура общения. Коммуникативная сторона общения.** | **Содержание учебного материала** | 2 | 2 |
| Структура общения: коммуникативная, интерактивная и перцептивная стороны общения. Краткая характеристика трех сторон общения. Коммуникативная сторона общения как обмен информацией. Особенности человеческой коммуникации. Причины потерь информации. |  |  |
| **Практическая работа № 1**  причины потерь информации | 2 | 3 |
| **Самостоятельная работа**  Составление и решение ситуационных задач для определения видов общения | *1* |  |
| **Тема 2.2.**  **Средства общения. Речь как вербальное средство общения.** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Средства общения. Вербальные средства общения. Речь как психический процесс и главный показатель психического развития человека. | 2 | 2 |
| **Самостоятельная работа**  Подготовка сообщения: «Речь как средство общения» | *1* |  |
| **Тема 2.3.**  **Особенности построения речевого сообщения. Барьеры общения.** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Элементы коммуникативной цепи: источник, передатчик, приемник, адресат. Процент потери информации. Коммуникативные барьеры: непонимания, социально-культурных различий, отношений. | 2 | 2 |
| **Практическая работа № 2**  Причины трудностей в общении | 2 | 3 |
| **Тема 2.4.**  **Невербальные средства общения** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Невербальные средства общения: мимика, взгляд, походка, позы, жесты, голосовое сопровождение речи, прикосновения, временная организация общения и дистанция во время общения. Учет невербальных сигналов во время общения. | 2 | 2 |
| **Самостоятельная работа**  Проработка конспекта по теме занятия;  выполнение индивидуальных заданий преподавателя | *1* |  |
| **Раздел 3. Интерактивная сторона общения** | | **18/3** |  |
| **Тема 3.1.**  **Интерактивная сторона общения. Общение с позиций «Родитель», «Взрослый», «Дитя».** | **Содержание учебного материала** | 2 |  |
| Интерактивная сторона общения как организация совместной деятельности, взаимодействия. Стиль взаимодействия: ритуальный, манипулятивный и гуманистический стили. Виды взаимодействия: кооперация, конкуренция, конфликт. Основные характеристики позиций «Родитель», «Взрослый», «Ребенок» |  | 2 |
| **Самостоятельная работа**  Проработка конспекта по теме занятия;  выполнение индивидуальных заданий преподавателя | *1* |  |
| **Тема 3.2.**  **Конфликт как социально-психологическое явление.** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Природа и социальная роль конфликтов. Причины возникновения конфликтов: социально – экономические, социально – психологические, социально – демографические. Конфликты функциональные (конструктивные) и дисфункциональные (деструктивные). Основные типы конфликтов: внутриличностный, межличностный, личностно – групповой, межгрупповой. Перечень элементов и динамика развития конфликтов. Социально – психологический портрет конфликтной личности: низкая самооценка, повышенная тревожность и агрессивность, неуверенность в себе, эмоциональная неуравновешенность. Стратегии конфликтного взаимодействия: сотрудничество, компромисс, соперничество, уклонение (избегание), приспособление | 2 | 2 |
| **Практическая работа № 3**  Оценка способов реагирования в конфликте | 2 | 3 |
| **Самостоятельная работа**  Подготовка реферата «Педагогические конфликт, способы их предупреждения и разрешения»; составление и решение ситуационных задач для определения типов педагогических конфликтов | *1* |  |
| **Тема 3.3.**  **Этапы общения.** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Контакт как момент создания доверительных отношений, помогающих прийти к единому пониманию проблемы. Ориентация как этап, во время которого необходимо сориентироваться в проблеме партнера по общению и сориентировать его в своем понимании его проблемы. Поиск совместных решений как этап поиска альтернативных решений. Принятие решения – убедиться в том, что все партнеры по общению одинаково поняли и приняли найденное решение | 2 | 2 |
| **Тема 3.4.**  **Характерные особенности первого и второго этапа общения** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Умение говорить как умение ясно и точно формулировать свои мысли. Ошибки, которые допускает говорящий человек. Умение слушать как основной признак эффективного общения. Виды слушания: рефлексивное и нерефлексивное. Ошибки слушающего: перебивание собеседника, поспешные выводы, поспешные возражения, непрошенные советы слушающего | 2 | 2 |
| **Самостоятельная работа**  Проработка конспекта по теме занятия;  выполнение индивидуальных заданий преподавателя | *1* |  |
| **Практическая работа № 4**  «Оценка умения слушать» | 2 | 3 |
| **Тема 3.5.**  **Характерные особенности третьего этапа общения** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Понимание как основа убеждающего воздействия. Рекомендации по совершенствованию понимания и по технике убеждения: использование профессионального языка собеседника, изложение мыслей простым и ясным языком как пример рекомендаций. Принципиальные различия между внушением и убеждением. Сущность внушения. Факторы, влияющие на эффективность внушения. Психическое заражение. Паника как вид психического заражения. Подражание и мода как ее форма | 2 | 2 |
| **Тема 3.6.**  **Манипуляция как способ скрытого психологического воздействия. Правила нейтрализации манипуляций** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Манипуляция и ее характеристики: как вид психологического воздействия, носит скрытый характер воздействия; как игра на человеческих слабостях. Группы уловок-манипуляций: организационно-процедурные, психологические и логические. Правила нейтрализации манипуляций как помощь человеку не стать объектом манипулирования со стороны безнравственных партнеров. Приемы, стимулирующие общение и создание доверительных отношений: формирование у партнера положительного впечатления о себе, формирование приветливого и доброжелательного облика; формирование умения располагать к себе – личного обаяния | 2 | 2 |
| **Практическая работа № 5**  Нейтрализация манипуляций | 2 | 3 |
| **Раздел 4. Перцептивная сторона общения** | |  |  |
| **Тема 4.1.**  **Перцептивная сторона общения - аргументация** | **Содержание учебного материала** | **6/1** |  |
| Перцептивная сторона общения как процесс формирования образа другого человека. Функции социальной перцепции познание себя, познание партнера по общению, организация совместной деятельности на основе взаимопонимания, установление эмоциональных отношений. Механизмы межличностной перцепции: идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия, каузальная атрибуция. Эффект первого впечатления, психологическая сущность которого заключается в межличностном оценивании | 2 | 2 |
| **Самостоятельная работа**  Проработка конспекта по теме занятия;  выполнение индивидуальных заданий преподавателя | *1* |  |
| **Тема 4.2.**  **Имидж как способ создания первого впечатления.** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Имидж личности как воспринимаемый и передаваемый образ. Две стороны имиджа: субъективная (чей образ создается) и объективная (воспринимается тем, кто наблюдает). Внешний вид делового человека. Факторы, влияющие на эффективность формирования первого впечатления: проецирование, психологическая установка, внешние данные: физическая привлекательность (лицо и осанка), самопрезентация как умение сконцентрировать внимание окружающих на своих несомненных достоинствах и увести внимание людей от недостатков, стиль одежды и манера поведения. Приемы ложной презентации. | 2 | 2 |
| **Практическая работа № 6**  «Способы и приемы создания имиджа» | 2 |  |
| **Раздел 5. Особенности общения** | | **6/1** |  |
| **Тема 5.1.**  **Виды общения** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Общение как многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности. Деловое общение как процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом, где ставятся цель и конкретные задачи, требующие своего разрешения. Виды делового общения: прямое и косвенное, вербальное (речевое) и невербальное (неречевое). Стили делового общения: ритуальный, манипулятивный, гуманистический и индивидуальный, их характерные особенности и возможности использования. Формы делового общения: деловая беседа, публичное выступление, переговоры, совещания, спор, деловая переписка | 2 | 2 |
| **Тема 5.2.**  **Психологические особенности публичного выступления** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Ораторское искусство. Подготовка к выступлению. Как завоевать внимание аудитории. Риторические приемы в публичном выступлении | 2 | 2 |
| **Самостоятельная работа**  Проработка конспекта по теме занятия;  выполнение индивидуальных заданий преподавателя | *1* |  |
| **Тема 5.3.**  **Правила конструктивной критики.** | **Содержание учебного материала** |  |  |
| Правила критики и их последовательность. Использование этических правил критикующей стороной, использование принципов восприятия критики критикуемой стороной | 2 | 2 |
| **Дифференцированный зачет** | | |  |
| **Итого за 7 семестр**  **Максимальная учебная нагрузка (всего) - 60**  **Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)** – **48**  в том числе практические занятия **–** 12  **Самостоятельная работа обучающегося (всего)** **– 12** | | | |
| **Всего** | | **60**  **(48 +12)** |  |

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)

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

# **3. условия реализации программы учебноЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОГСЭ.03. Психология общения**

**3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению**

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения:

кабинетгуманитарных и социально-экономических дисциплин, оснащенный оборудованием:

- комплект мебели;

- 1 рабочее место преподавателя;

- доска;

- технические средства обучения: персональный компьютер (ноутбук), колонки;

- наглядные и дидактические пособия.

* 1. **Информационное обеспечение обучения**

**Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы**

**Основная литература:**

1. Психология: учебник для студентов СПО / И.В. Дубровина, Е.Е. Данилова, А.М. Прихожан. – 16-е изд., стер. - М.: Академия, 2018. - 496с.

**Дополнительная литература:**

1. Афанасьева Е.А. Психология общения. Часть 1 [Электронный ресурс]: учебное пособие по курсу «Психология делового общения»/ Афанасьева Е.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 106 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/19277.html.— ЭБС «IPRbooks»

2. Афанасьева Е.А. Психология общения. Часть 2 [Электронный ресурс]: учебное пособие по курсу «Психология делового общения»/ Афанасьева Е.А.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 126 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/19278.html.— ЭБС «IPRbooks»

3. Виговская М.Е. Психология делового общения [Электронный ресурс]: учебное пособие для ССУЗов/ Виговская М.Е., Лисевич А.В., Корионова В.О.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2016.— 73 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/44184.html.— ЭБС «IPRbooks»

4. Виговская М.Е. Психология делового общения [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров/ Виговская М.Е., Лисевич А.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018.— 140 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/75204.html.— ЭБС «IPRbooks»

5. Виговская М.Е. Психология делового общения [Электронный ресурс]: учебное пособие для СПО/ Виговская М.Е., Лисевич А.В., Корионова В.О.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Профобразование, Ай Пи Эр Медиа, 2018.— 96 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/77001.html.— ЭБС «IPRbooks»

6. Эксакусто Т.В. Основы психологии делового общения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Эксакусто Т.В.— Электрон. текстовые данные.— Таганрог: Южный федеральный университет, 2015.— 162 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/78690.html.— ЭБС «IPRbooks»

7. Макаров Б.В. Психология делового общения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Макаров Б.В., Непогода А.В.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2019.— 209 c.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/79820.html.— ЭБС «IPRbooks»

**4. Контроль и оценка результатов освоения учебноЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

Формой итоговой аттестации является дифференцированный зачет.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Результаты обучения**  **(освоенные умения, усвоенные**  **знания)** | **Коды формируемых профессиональных и общих**  **компетенций** | **Формы и методы контроля и оценки**  **результатов обучения** |
| **Освоенные умения:** |  |  |
| - применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;  - использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения; | ОК 1  ОК 2  ОК 3  ОК 4  ОК 5  ОК 6  ОК 7  ОК 8  ОК 9  ОК 3.2.  ОК 3.4.  ОК 3.6. | Оценивание практической работы.  Дифференцированный зачет. |
| **Усвоенные знания:**  - 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 1  ОК 2  ОК 3  ОК 4  ОК 5  ОК 6  ОК 7  ОК 8  ОК 9  ОК 3.2.  ОК 3.4.  ОК 3.6. | Устный опрос.  Устная интерпретация примеров потерь информации и коммуникативных барьеров.  Оценка способов реагирования в конфликте.  Оценка выполнения самостоятельной работы.  Оценка решения ситуационных задач.  Оценивание практической работы.  Дифференцированный зачет. |

