

Министерство образования и молодежной политики
Свердловской области
ГАПОУ СО «Режевской политехникум»



Рабочая программа учебной дисциплины

УД.04 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

по основной профессиональной образовательной программе среднего профессионального образования программе подготовки квалифицированных рабочих, служащих (технический профиль)

Рассмотрено: на заседании
предметно-цикловой
комиссии протокол № 11
от «15» июня 2018 г.

Одобрено: на заседании методического
совета техникума протокол № 11 от
«16» июня 2018 г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе примерной программы, рекомендованной Федеральным институтом развития образования (ФГАУ «ФИРО»), 2015 г. и в соответствии с ФГОС СПО по специальности (профессии): 23.01.17 «Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей».

Организация-разработчик: ГОУ СПО СО «Режевской политехникум»

Разработчики: Зайцева Алевтина Ринатовна, педагог-психолог

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.	11
4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения примерной рабочей программы

Учебная дисциплина УД.04.«Психология общения» является обязательной частью цикла общих гуманитарных социально-экономических дисциплин примерной основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 23.01.17 Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей.

Учебная дисциплина «Психология общения» обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности 23.01.17 Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей. Дисциплина оказывает свое значение на формирование всех 11 ОК.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.

ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей.

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.

ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языке.

ОК 11. Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

Код ОК	Умения	Знания
ОК 01 - ОК 11	-применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	-психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; -основы проектной деятельности
	-организовывать работу коллектива и команды; -взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	-роли и ролевые ожидания в общении; -техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; -механизмы взаимопонимания в общении; -источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов; -этические принципы общения.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы	39
в том числе:	
теоретическое обучение	34
Практические (тренинговые) занятия	2
Контрольная работа	1
Промежуточная аттестация (<i>дифференцированный зачет</i>)	2

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

УД.04.«Психология общения»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Тема 1.1. Введение в курс психологии общения	Содержание учебного материала 1.Концепции научных подходов к феномену общения Предмет, разделы курса, основные понятия и основные аспекты общения 2. Функции, структура (коммуникативная, интерактивная, перцептивная) и виды общения («контакт масок», формально-ролевое, светское, духовное, деловое). Кодекс делового общения	4	ОК01- ОК11
Тема 1.2. Уровни и средства общения	Содержание учебного материала 1.Уровни общения (манипулятивный, примитивный, высший; авторитарный, либеральный, демократический); 2.Средства общения (вербальные) Невербальные средства общения	2	ОК 01- ОК11
Тема 1.3. Проблема общения в психологии и профессиональной деятельности	Содержание учебного материала 1. Понятие и сущность общения. Общение как основа человеческого бытия. Взаимосвязь общения и деятельности. Психологические, этические и социокультурные особенности процесса общения. Общение и социальные отношения. Роли и ролевые ожидания в общении. Личность и общение.	1	ОК 01 - ОК11

Тема 1.4. Интерактивна я сторона общения	Содержание учебного материала	5	ОК 01 - ОК11
	1. Понятие интеракции в процессе общения. Место взаимодействия в структуре общения. Виды социальных взаимодействий. Трансактный анализ Э. Берна. Трансакция – единица общения. Виды трансакций. 2. Механизмы процесса взаимодействия. Стратегия «контролёра» и стратегия «понимателя». Открытость и закрытость общения. Этапы общения: установление контакта, ориентация в ситуации, обсуждение проблемы, принятие решения, выход из контакта. 3. Эффект контраста и эффект ассимиляции. Формы управления: приказ, убеждение, внушение, заражение. Манипулирование сознанием		
	Тренинговое занятие	1	
Тема 1.5. Перцептивная сторона общения	Содержание учебного материала	2	ОК 01 - ОК11
	1. Понятие социальной перцепции. Механизмы перцепции. Социальный стереотип и предубеждение. Факторы превосходства. Привлекательности и отношения к нам. Исследование эффектов восприятия человеком человека: «эффект ореола», «эффект проекции», «эффект первичности и новизны». Механизмы восприятия: идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия. Теория каузальной атрибуции.		
Тема 1.6. Проявление индивидуальных особенностей личности в деловом	Содержание учебного материала	4	ОК 01 - ОК11
	1. Общие сведения о психологии личности. Виды психических явлений: психические процессы, психические состояния, психические свойства. Основы психологии личности: психологическая структура личности, темперамент, характер. Типология		

общении	темперамента. 2.Приемы саморегуляции поведения в межличностном общении. Психологические основы общения в сфере сервиса. Психологическая культура специалиста. Психологические приёмы общения с клиентами, коллегами и деловыми партнёрами.		
	Контрольная работа	1	
Тема 1.7. Этика в деловом общении	Содержание учебного материала	4	ОК 01 - ОК11
	1. Понятие этики общения. Общение и культура поведения. Понимание как ближайшая цель общения. Моральные ценности общения. «Золотое правило» этики как универсальная формула общения. 2.Нравственные ценности общения в сферах продаж, сервиса и услуг. Толерантность как принцип культурного общения. Вежливость и формы её проявления		
Тема 1.8. Психологические особенности делового телефонного разговора и письменного делового общения	Содержание учебного материала	2	ОК 01 - ОК11
	Практические рекомендации и нормы делового этикета в отношении телефонного разговора. Схема наиболее рациональной композиции делового разговора. Что можно и нужно и что нельзя говорить по телефону. Методы достижения результативности телефонного делового разговора в рамках этикета.		
Тема 1.9. Определение и психологическая структура лжи	Содержание учебного материала	2	ОК 01 - ОК11
	Определение и основные формы лжи: умолчание (тайна) и искажение (ложь). Причины негативного искажения информации. Признаки обмана в общении. Верификация ложной информации.		
Тема 1.10.	Содержание учебного материала	8	ОК 01 - ОК11
	1. Понятие конфликта. Конфликты:		

Конфликты в деловом общении	виды, структура, стадии протекания. Предпосылка возникновения конфликта в процессе общения. Стратегия поведения в конфликтной ситуации. 2. Конфликты в личностно – эмоциональной сфере. Стратегии поведения в конфликте: соперничество, компромисс, избегание, приспособление, сотрудничество. Правила поведения в условиях конфликта. 3. Предупреждение конфликтов в сфере продаж, сервиса и услуг. 4. Урегулирование и разрешение конфликтов. Типы интегративных решений. Профилактика конфликта в профессиональной деятельности.		
	Тренинговое занятие	1	
Промежуточная аттестация (<i>дифференцированный зачет</i>)		2	ОК 01 - ОК11
Итого:		39	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

- посадочные места по количеству обучающихся,
 - место преподавателя,
 - комплект учебно-наглядных пособий,
 - комплект учебно-методической документации, в том числе на электронном носителе (учебники и учебные пособия, карточки-задания, комплекты тестовых заданий, методические рекомендации и разработки);
- техническими средствами обучения:
- персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением с доступом к сети Интернет;
 - оргтехника;
 - мультимедийный проектор.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемых для использования в образовательном процессе.

3.2.1. Печатные издания:

Кузнецов, И. Н. Деловое общение [Электронный ресурс] / И.Н. Кузнецов.— Электрон.текстовые данные.— М.Дашков и К 2019— Режим доступа по паролю: <http://www.iprbookshop.ru/24780.html> 2 2.

Тимохин В.В. Психология делового общения. Учебник и практикум для академического бакалавриата. Юрайт, 2016.

Шадриков В.Д. Психология деятельности человека [Электронный ресурс]/ Шадриков В.Д.— Электрон.текстовые данные.— М.: Институт психологии РАН, 2018.— 464 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/32144>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: учебник / Г.М.

Шеламова.-М.: Академия, 2016.

Дополнительные учебные издания:

Виговская М.Е. Психология делового общения [Электронный ресурс]/ Виговская М.Е., Лисевич А.В.— Электрон.текстовые данные.— М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2016.— 140 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24526>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю Интернет-ресурсы:

Портал психологии - "Psychology.ru": [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.psychology.ru>

Журнал "Psychologies": [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.psychologies.ru>

Электронная библиотека учебников: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://studentam.net/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знания: -психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; -основы проектной деятельности	Оперирует основными понятиями психологии общения, правильно и точно описывает методики и техники убеждения, слушания, способы разрешения конфликтных ситуаций.	Оценка решений творческих задач. Тестирование. Анализ ролевых Ситуаций.
-роли и ролевые ожидания в общении		
-техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения		
-механизмы взаимопонимания в общении		
-источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов		
-этические принципы общения		
Умения: -применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности	Демонстрирует владение техниками и приемам эффективного общения, Разрешает смоделированные конфликтные ситуации.	Анализ ролевых Ситуаций. Оценка решений творческих задач.
-организовывать работу коллектива и команды; -взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности.	Демонстрирует владение приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения	