

Аннотация к рабочей программе учебной дисциплины ОГСЭ.03 Психология общения

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОГСЭ.03 Психология общения является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности СПО 49.02.01. Физическая культура (углубленной подготовки).

1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена

Дисциплина ОГСЭ.03 Психология общения входит в ОГСЭ – общегуманитарный и социально-экономический учебный цикл программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ).

1.3. Цели и задачи дисциплины, требования к результатам освоения дисциплины

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

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

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся **должен 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;

Содержание дисциплины «Психология общения» ориентировано на овладение обучающимися общекультурными (ОК) и профессиональными компетенциями (ПК), подготовку обучающихся к освоению профессиональных модулей (ПМ) ППССЗ по специальности 49.02.01 Физическая культура (углубленной подготовки).

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

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

ОК 3. 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, взаимодействовать с коллегами и социальными партнерами.

ОК 7. Ставить цели, мотивировать деятельность занимающихся физической культурой и спортом, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за качество учебно-тренировочного процесса и организации физкультурно-спортивных мероприятий и занятий.

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

ОК 9. Осуществлять профессиональную деятельность в условиях обновления ее целей, содержания и смены технологий.

ОК 11. Строить профессиональную деятельность с соблюдением правовых норм, ее регулирующих.

ПК 1.1. Определять цели и задачи, планировать учебно-тренировочные занятия.

ПК 1.2. Проводить учебно-тренировочные занятия.

ПК 1.3. Руководить соревновательной деятельностью спортсменов.

ПК 1.4. Осуществлять педагогический контроль, оценивать процесс и результаты деятельности спортсменов на учебно-тренировочных занятиях и соревнованиях.

ПК 1.5. Анализировать учебно-тренировочные занятия, процесс и результаты руководства соревновательной деятельностью.

ПК 1.6. Проводить спортивный отбор и спортивную ориентацию.

ПК 1.7. Подбирать, эксплуатировать и готовить к занятиям и соревнованиям спортивное оборудование и инвентарь.

ПК 1.8. Оформлять и вести документацию, обеспечивающую учебно-тренировочный процесс и соревновательную деятельность спортсменов.

ПК 2.1. Определять цели, задачи и планировать физкультурно-спортивные мероприятия и занятия с различными возрастными группами населения.

ПК 2.2. Мотивировать население различных возрастных групп к участию в физкультурно-спортивной деятельности.

ПК 2.3. Организовывать и проводить физкультурно-спортивные мероприятия и занятия.

ПК 2.4. Осуществлять педагогический контроль в процессе проведения физкультурно-спортивных мероприятий и занятий.

ПК 2.5. Организовывать обустройство и эксплуатацию спортивных сооружений и мест занятий физической культурой и спортом.

ПК 2.6. Оформлять документацию (учебную, учетную, отчетную, сметно-финансовую), обеспечивающую организацию и проведение физкультурно-спортивных мероприятий и занятий и функционирование спортивных сооружений и мест занятий физической культурой и спортом.

ПК 3.1. Разрабатывать методическое обеспечение организации учебно-тренировочного процесса и руководства соревновательной деятельностью

спортсменов в избранном виде спорта.

ПК 3.2. Разрабатывать методическое обеспечение организации и проведения физкультурно-спортивных занятий с различными возрастными группами населения.

ПК 3.3. Систематизировать педагогический опыт в области физической культуры и спорта на основе изучения профессиональной литературы, самоанализа и анализа деятельности других педагогов.

ПК 3.4. Оформлять методические разработки в виде отчетов, рефератов, выступлений.

ПК 3.5. Участвовать в исследовательской и проектной деятельности в области образования, физической культуры и спорта.

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины

Максимальная учебная нагрузка обучающегося – 114 часов, в том числе:

обязательных аудиторной учебных занятий – 76 часов, самостоятельной работы обучающегося – 38 часов; промежуточная - аттестация в форме дифференцированного зачета.

2. Содержание учебной дисциплины ОГСЭ.03 Психология общения.

Виды и функции общения

Общение. Контакт масок. Примитивное, формально-ролевое, деловое, духовное, манипулятивное, светское, деловое общение.

Структура и средства общения

Этапы общения. Структура речевого общения. Средства. Язык. Интонация. Мимика. Жесты. Расстояние. Невербальное поведение. Невербальные средства общения. Зоны общения. Поза. Походка. Жесты. Вербальные средства общения.

Коммуникационный процесс

Коммуникативная компетентность. Коммуникационный процесс.
Этапы. Коммуникативные роли. Стратегии общения.

Общение как восприятие людьми друг друга

Перцепция. Восприятие. Межгрупповое общение. Источники информации. Логическая форма познания личностных особенностей себя и других людей – рефлексия. Каузальная атрибуция. Обратная связь.

Общение как взаимодействие. Трансактный анализ общения

Воздействие на партнера. Навешивание ярлыков. Трансактный анализ.

Виды межличностного взаимодействия

Ритуальное взаимодействие. Операции трансактного анализа. Трудовое взаимодействие. Соревнование. Времяпровождение. Дружба.

Синтоническая модель взаимодействия

НЛП. Восприятие. Мышление. Общение. Репрезентативные системы: аудиальная, визуальная, кинестетическая, дигитальная.

Манера общения и Я-высказывания. Виды и техника слушания

Определение желаемых результатов Сенсорная острота. Гибкость. Конгруэнтность. Знак внимания. Нерефлексивное слушание. Рефлексивное слушание. Ошибки слушания. Пассивное, эмпатическое слушание.

Механизмы психологического воздействия: внушение, заражение, убеждение

Формы внушения: гипнотическое, внушение в состоянии релаксации, внушение при активном состоянии. Подражание. Условия подражания.

Убеждающие воздействия. Психологическое воздействие

Убеждающая речь. Последовательность. Логичность. Максимальная доказательность. Обобщающие положения. Конкретные примеры. Анализ фактов. Убеждающий.

Тезис. Результат убеждения. Цель речевого воздействия. Функции приспособления.

Формирование и изменение установок, мнения

Рассмотрение установки в структурной схеме направленности личности: потребности, интересы, мотивы, ценностные ориентации, установки. Убеждения. Виды установок. Контексты мнений.

Средства и приемы психологического воздействия

Психологическое общение. Верbalная информация. Невербальная информация. Вовлечение в деятельность. Регуляция удовлетворения потребности. Воздействие на потребности; на установки; на состояния.

Социально-психологическое влияние: конформизм и внушаемость.

Социальное влияние-подчинение

Конформизм. Внушаемость. Внутренняя конформность. Внешняя конформность. Чрезмерный конформизм. Нонконформизм. Социальное влияние-подчинение.

Этика делового общения

Этика. Мораль. Этика делового общения. Моральные нормы. Деловое общение. Нравственные эталоны.

Ваш стиль делового общения. Трансактный анализ общения

Этика делового общения «по горизонтали». Этикет. Профессиональный этикет. Деловой этикет. Вербальный этикет.

Психологические типы людей. Детерминация поведения

Идеальное «Я». Реальное «Я». Макросреда личности. Роль. Выбор. Общественные нормы. Формальные каналы организации.

Типы сотрудников. Трудные сотрудники

Исполнительская деятельность. Типы: творческий; сверхнормативный; регламентированный; пассивный; преобразующий; низкомотивированный; уклоняющийся; трудноуправляемый. Генераторы идей. Активные эрудиты. Ремесленники. Трудные сотрудники.

Личностная типология: темперамент и доминирующий инстинкт

Личностная типология: темперамент и доминирующий инстинкт. Эгофильный тип. Генофильный тип. Альтруистический. Исследовательский.

Миантный. Либертофильный. Дигнитофильный. Холерический.
Сангвинический. Флегматичный.

Акцентуации характера. Клинические типологии характера.

Характеристики психосоциотипов

Характер. Акцентуации характера. Гиперактивный. Дистимический.
Циклоидный. Эмотивный. Демонстративный. Возбудимый. Застревающий.
Педантичный. Тревожный. Экзальтированный. Интровертированный.
Конформный. Клинические: шизоидный, циклоидный, гипертимный,
сензитивный, психастенический, эпилептоидный, конформный.

Психогеометрическая типология. Экстерналы и интерналы: локус контроля

Психотип личности. Сенсорный. Интуитивный. Рационально-решающий.
Мыслительный, логический. Эмоционально-чувствующий.
Психогеометрическая типология. Экстерналы и интерналы: локус контроля.

Стили управления. Типы лидерства

Авторитарный. Демократический. Либерально-анаархический.
Непоследовательный. Ситуативный. Типы лидерства: бытовой; социальный;
политический. Природа лидерства. Концепция физических качеств.
Концепция интеллигентности. Ситуативная теория лидерства. Ситуативная
концепция. Психоаналитическая теория З. Фрейда. Лидерство: Деловой,
эмоциональный.

Положение личности в группе и групповые роли

Число выборов. Социометрический статус личности. Пирамидальная
группа. Случайная группа. Открытая группа. Группа синхронного типа.

Исследование степени проявления доминирующего инстинкта.
Определение темперамента. Тест Г.Айзенка. Опросник Шмишека –
определение свойств характера.

Технологии делового общения. Деловая беседа

Структура деловой беседы. Подготовка к деловой беседе. Установление времени и места встречи. Начало беседы. Метод стимулирования воображения. Постановка проблемы и передача информации. Фаза аргументации. Фундаментальный метод. М. противоречия. М. сравнения. М. «да-но». М. кусков. М. бumerанга. М. игнорирования. М. опроса. М. видимой поддержки. М. преувеличения., анекдота, использования авторитета, дискредитации партнера, изоляции, изменения направления, введения в заблуждение., отсрочки, апелляции, вопросы-капканы. Альтернатива, контрвопросы.

Деловые переговоры. Деловые совещания. Деловые дискуссии

Деловые переговоры. Виды взаимодействия. Принципиальные переговоры. Деловые совещания. Характер. Деловые дискуссии. Цель. Типы. Методы. Принципы.

Правила, которые помогают убедить собеседника. Национальные особенности переговоров

Правила убеждения. Аргументы. Сильные. Состоятельные. Несостоятельные. Законы аргументации и убеждения. Правила убеждения. Национальные особенности переговоров.

Культура общения по телефону. Деловая корреспонденция

Культура общения по телефону. Речь. Деловая корреспонденция. Служебная переписка. Служебные записки. Просьбы. Действия.

Деловое общение и конфликты. Типология конфликтов. Динамика конфликтов. Причины конфликтов. Способы управления конфликтами.

Деловое общение и конфликты. Типология конфликтов. Внутриличностный, межличностный, межгрупповой, социальный конфликт. Динамика развития конфликтов. Зачинщик. Критерии конфликта. Причины конфликтов. Неудовлетворительные коммуникации. Различия в психологических особенностях. Функциональные последствия конфликтов. Способы управления конфликтами. Конфликтная личность:

демонстративного типа; ригидного типа; неуправляемого типа; сверхточного типа; бесконфликтного типа. Типичные ошибки конфликтующего типа.

Исследование особенностей реагирования в конфликтной ситуации.

Динамика конфликтов. Причины конфликтов. Способы управления конфликтами

Динамика развития конфликтов. Зачинщик. Критерии конфликта. Причины конфликтов. Неудовлетворительные коммуникации. Различия в психологических особенностях. Функциональные последствия конфликтов. Способы управления конфликтами.

Конфликтные личности. Преодоление конфликтов. Практикум

Конфликтная личность: демонстративного типа; ригидного типа; неуправляемого типа; сверхточного типа; бесконфликтного типа. Типичные ошибки конфликтующего типа.

Исследование особенностей реагирования в конфликтной ситуации.