

## ĐỀ CƯƠNG MÔN HỌC

### 1. THÔNG TIN VỀ MÔN HỌC

- 1.1 Tên môn học: **NHẬP MÔN KHOA HỌC GIAO TIẾP**  
1.2 Mã môn học: **SWOR1201**  
1.3 Khoa/Ban phụ trách: **Khoa XHH – CTXH - ĐNA**  
1.4 Số tín chỉ: **02 LT (02LT/0TH)**

### 2. MÔ TẢ MÔN HỌC

- Môn học cung cấp kiến thức để sinh viên nắm vững các khái niệm cơ bản về giao tiếp; biết các kỹ năng giao tiếp căn bản và rèn luyện các kỹ năng đó để giao tiếp có hiệu quả trong cuộc sống.
- Ứng dụng những kiến thức đã học vào nghề nghiệp cụ thể.
- Luôn có ý thức rèn luyện và trau dồi phẩm chất đạo đức, từ đó hình thành và phát triển nhân cách nghề nghiệp vững vàng.
- Hình thành được phong cách giao tiếp văn minh, lịch sự.

### 3. MỤC TIÊU MÔN HỌC

#### 3.1. Mục tiêu chung:

Môn học trang bị cho người học một số kiến thức cơ bản nhất, phổ biến nhất và hoạt động giao tiếp (trong cuộc sống và trong từng lĩnh vực chuyên môn).

#### 3.2. Mục tiêu cụ thể:

##### 3.2.1. Kiến thức:

Người học nắm vững các khái niệm cơ bản về lý thuyết truyền thông và giao tiếp.

Nắm vững các kỹ năng trong quá trình truyền thông và giao tiếp để có thể hỗ trợ cá nhân, nhóm và cộng đồng trong các hoạt động xã hội.

Hiểu vai trò và ý nghĩa của truyền thông giao tiếp trong đời sống xã hội nói chung và trong lĩnh vực công tác xã hội nói riêng.

##### 3.2.2. Kỹ năng:

Biết các kỹ năng giao tiếp và rèn luyện các kỹ năng đó để có khả năng tham gia giao tiếp có hiệu quả.

Biết tự đánh giá bản thân để tự khám phá về mình trước khi học trở thành một nhân viên xã hội, một nhà xã hội học chuyên nghiệp.

### 3.2.3. Thái độ:

Luôn có ý thức rèn luyện và trau dồi phẩm chất đạo đức, từ đó hình thành và phát triển nhân cách nghề nghiệp vững vàng.

Hình thành được phong cách giao tiếp văn minh, lịch sự.

## 4. NỘI DUNG MÔN HỌC

STT	Tên chương	Mục, tiêu mục	Số tiết				Tài liệu tự học
			T C	LT	BT	TH	
1.	<b><u>Chương 1:</u></b> <b>Những vấn đề chung về giao tiếp</b>	1.1. Khái niệm 1.2. Đặc điểm 1.3. Vai trò 1.4. Phân loại giao tiếp	5	4	1		Trần Thị Thanh Trà, <i>Tập bài giảng Nhập môn Khoa học giao tiếp</i> , ĐH Mở Tp.HCM
2.	<b><u>Chương 2:</u></b> <b>Giao tiếp và truyền thông</b>	2.1. Khái niệm 2.2. Mô hình truyền thông 2.3. Hiệu quả của truyền thông giao tiếp	5	4	1		Nguyễn Ngọc Lâm (2006), <i>Khoa học giao tiếp</i> , ĐH Mở Tp.HCM.
3.	<b><u>Chương 3:</u></b> <b>Hành vi giao tiếp và các quy luật tâm lý tác động đến hành vi gia tiếp</b>	3.1. Khái niệm hành vi giao tiếp 3.2. Động cơ thúc đẩy hành vi giao tiếp 3.3. Mô hình hành vi giao tiếp 3.4. Tác động của quy luật tâm lý đến hành vi giao tiếp	5	4	1		Trần Thị Thanh Trà, <i>Tập bài giảng Nhập môn Khoa học giao tiếp</i> , ĐH Mở Tp.HCM
4.	<b><u>Chương 4:</u></b> <b>Khái niệm bản thân</b>	4.1. Khái niệm 4.1.1. Các hình thức của khái niệm bản thân 4.1.2. Các khuynh hướng của KNBT 4.2. Cửa sổ Johari 4.3. Nhu cầu giao tiếp của cá nhân	5	4	1		Nguyễn Ngọc Lâm (2006), <i>Khoa học giao tiếp</i> , ĐH Mở Tp.HCM.

STT	Tên chương	Mục, tiêu mục	Số tiết				Tài liệu tự học
			T C	LT	BT	TH	
		4.4. Cơ chế phòng vệ					
5.	<b>Chương 5: Các kỹ năng giao tiếp hiệu quả</b>	5.1. Các phương tiện giao tiếp hiệu quả 5.1.1. Phương tiện giao tiếp bằng ngôn ngữ có lời 5.1.2. Phương tiện giao tiếp bằng ngôn ngữ không lời 5.2. Các kỹ năng giao tiếp hiệu quả 5.2.1. Kỹ năng lắng nghe 5.2.2. Kỹ năng thuyết trình	5	4	1		-Nguyễn Ngọc Lâm (2006), <i>Khoa học giao tiếp</i> , ĐH Mở Tp.HCM.  -Trần Thị Thanh Trà, <i>Tập bài giảng Nhập môn khoa học giao tiếp</i> , ĐH Mở Tp. HCM
6.	<b>Chương 6: Nhóm và các phong cách lãnh đạo nhóm hiệu quả</b>	6.1. Nhóm 6.1.1. Khái niệm 6.1.2. Lợi ích của nhóm 6.1.3. Các giai đoạn phát triển nhóm 6.2. Lãnh đạo nhóm 6.2.1. Khái niệm 6.2.2. Các phong cách lãnh đạo nhóm 6.2.3. Mối quan hệ giữa phong cách lãnh đạo và thái độ nhóm viên	5	4	1		Nguyễn Ngọc Lâm (2006), <i>Khoa học giao tiếp</i> , ĐH Mở Tp.HCM.

## 5. TÀI LIỆU THAM KHẢO

### 5.1. Tài liệu chính:

- Nguyễn Ngọc Lâm (2006), *Khoa học giao tiếp*, ĐH Mở Tp.HCM.

- Trần Thị Thanh Trà, *Tập bài giảng Nhập môn Khoa học giao tiếp*, ĐH Mở Tp.HCM (lưu hành nội bộ)

## 5.2. Tài liệu tham khảo thêm: Sách:

- Thái Trí Dũng (2012), *Kỹ năng giao tiếp và thương lượng trong kinh doanh*, NXB Lao động - Xã hội.
- Nguyễn Văn Đồng (2011), *Tâm lý học giao tiếp*, Nxb Chính trị - Hành Chính.
- Nguyễn Sinh Huy, Trần Trọng Thủy (2006), *Nhập môn khoa học giao tiếp*, Nxb Giáo Dục.
- Leil Lowndes (2009), *Nghệ thuật giao tiếp để thành công*, Nxb Lao Động - Xã Hội
- Allan & Barbara Pease (2016), *Cuốn sách hoàn hảo về ngôn ngữ cơ thể*, Nxb Tổng Hợp TP. HCM.

## 6. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HỌC TẬP

*Quy định thang điểm : 10*

STT	Hình thức đánh giá	Trọng số
1	Kiểm tra giữa kỳ ( Thuyết trình nhóm + bài tập cá nhân +đóng vai)	30%
2	Thi cuối kỳ : Tự luận	70%

## 7. KẾ HOẠCH GIẢNG DẠY

### 7.1. Kế hoạch giảng dạy lớp ngày (4.5 tiết/buổi)

STT	Buổi học	Nội dung	Ghi chú
1	Buổi 1	Chương 1: Những vấn đề chung về giao tiếp	
2	Buổi 2	Chương 2: Giao tiếp và truyền thông	
3	Buổi 3	Chương 3: Hành vi giao tiếp và các quy luật tâm lý tác động đến hành vi gia tiếp	
4	Buổi 4	Chương 4: Khái niệm bản thân	
5	Buổi 5	Chương 5: Các kỹ năng giao tiếp	

<b>STT</b>	<b>Buổi học</b>	<b>Nội dung</b>	<b>Ghi chú</b>
		hiệu quả	
6	Buổi 6	Chương 5: Các kỹ năng giao tiếp hiệu quả (tiếp)	
7	Buổi 7	Chương 6: Nhóm và các phong cách lãnh đạo nhóm hiệu quả	

## **8. GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN**

- Họ và tên : TRẦN THỊ THANH TRÀ
- Chức danh, học hàm, học vị : Giảng viên – Thạc sĩ

**PHỤ TRÁCH KHOA**

**HÀ MINH TRÍ**