

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

**Нововоронежский политехнический колледж –**

филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования

«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

**(НВПК НИЯУ МИФИ)**

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

учебной дисциплины

**ОГСЭ.05 Психология общения**

для специальности

**13.02.03 Электрические станции, сети и системы**

Нововоронеж 2018 г.

ОДОБРЕНА:

Цикловой методической комиссией  
общеобразовательных дисциплин

Протокол №\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_ 2018 г.

Председатель ЦМК

\_\_\_\_\_ Т.Н. Захарова

УТВЕРЖДЕНА:

Заместитель директора  
по УВР и П

\_\_\_\_\_ Г.В. Калинин

«\_\_» \_\_\_\_ 2018 г.

Рабочая программа учебной дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения разработана на основе федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее ФГОС СПО) по специальности 13.02.03 Электрические станции, сети и системы, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации №1248 от 22 декабря 2017 г. и Примерной основной образовательной программы СПО специальности 13.02.03 Электрические станции, сети и системы

Организация-разработчик: Нововоронежский политехнический колледж - филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Разработчик: Парина Е.В., преподаватель высшей квалификационной категории

## СОДЕРЖАНИЕ

1	Общая характеристика рабочей программы учебной дисциплины	4
2	Структура и содержание учебной дисциплины	6
3	Условия реализации рабочей программы учебной дисциплины	12
4	Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины	14

# **1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

## **1.1 Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:**

Рабочая программа дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 13.02.03 Электрические станции, сети и системы и предусматривает изучение основных физико-химических, механических свойств сырьевых и конструкционных материалов, применяемых в профессиональной деятельности.

Учебная дисциплина Психология общения обеспечивает формирование профессиональных (ПК) и общих компетенций (ОК) по всем видам деятельности ФГОС по специальности 13.02.03 Электрические станции, сети и системы. Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК.

## **1.2 Цель и планируемые результаты освоения дисциплины**

Содержание учебной дисциплины ориентировано на подготовку студентов к освоению профессиональных модулей основной образовательной программы по специальности 13.02.03 Электрические станции, сети и системы.

В процессе освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы общие компетенции:

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 Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

<b>Код ПК, ОК</b>	<b>Умения</b>	<b>Знания</b>
ОК 03 – 05	<ul style="list-style-type: none"> <li>- применять изученные теоретические положения при рассмотрении важнейших жизненных проблем и ситуаций;</li> <li>- раскрывать сущность глобальных проблем человечества;</li> <li>- объяснять роль психологии в решении задач, стоящих перед человечеством;</li> <li>- квалифицировать различные психологические эффекты и проводить коррекцию нежелательных явлений;</li> <li>- выявлять и оценивать специфику отношений у людей разного пола;</li> <li>- рассматривать человека как личность, выполняющую сложную роль в обществе</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основные теоретические положения Психологии общения как одной из наук общего гуманитарного и социально-экономического цикла;</li> <li>- особенности поведенческих реакций человека;</li> <li>- особенности и основы сетевого маркетинга;</li> <li>- альтернативные возможности достижения финансового успеха;</li> <li>- взаимосвязь общения и деятельности;</li> <li>- цели, функции, виды и уровни общения;</li> <li>- виды социальных взаимодействий;</li> <li>- роли и ролевые ожидания в общении;</li> <li>- механизмы взаимопонимания в общении;</li> <li>- техники и приёмы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;</li> <li>- этические принципы общения;</li> <li>- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов</li> </ul>

## 2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Объем образовательной программы</b>	<b>48</b>
Учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	<b>32</b>
в том числе:	
теоретическое обучение (лекции)	24
практические занятия	8
Самостоятельная работа	<b>16</b>
в том числе:	
индивидуальный проект	14
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	

## 2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций
Тема 1. Успех. Чувство собственного достоинства	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 03 - 05
	Составляющие успеха личности (вера, физическое здоровье, семья, друзья, бизнес) Как необходимо добиваться успеха в жизни (нельзя быть жертвой, рассматривать себя как нечто особенное, обращать внимание на слабые стороны жизни, вырабатывать положительное отношение к жизни). Путь, по которому мы достигаем чувства собственного достоинства (рассматривать себя как нечто особенное, узнавать свои слабые стороны и использовать их, к негативным сторонам жизни относиться философски, сделать эти принципы частью своего «Я»)		
Тема 2. Решение психологических задач	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 03 - 05
	1 шаг Учитесь открыто встречать, принимать и решать конфликт. 2 шаг Используйте свой гнев в нужном направлении. 3 шаг Необходимо искать понимание, а не победу. 4 шаг Вы должны задавать много вопросов. 5 шаг Научитесь обмениваться чувствами друг с другом. 6 шаг Будьте осторожны с тем, что вы произносите. 7 шаг Говорите правду, но говорите её с любовью. 8 шаг Нападайте на проблему, а не на человека. 9 шаг Имейте дело с конкретными вещами, а не с общим. 10 шаг Занимайтесь конфликтом лично. 11 шаг Будьте деликатны. 12 шаг Учитесь прощать и принимать прощение		
Тема 3. Пять шагов построения команды	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 03 - 05
	Строить и поднимать другого человека (комплимент: правила его построения, упражнение, примеры комплиментов; показывание своей уверенности в человеке, поддержание человека в трудные моменты жизни, тренировать человека). Учитесь чувствовать потребность друг в друге. Учитесь общаться с людьми (слушать и пытаться понять, постараться, чтобы тебя поняли, учитывать свою эмоциональность при общении). Строить доверие друг к другу. Вкладывать в людей		
Тема 4. Мечта. Промоушен. Самопромоушен	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 03 - 05
	Желание (пять качеств успеха: желание, цель, воля, позитивный настрой, профессионализм, постоянство в достижении цели, конкретность цели: сроки, визуализация, книга мечты). Самопромоушен (техника невербальной коммуникации: внешность, телесный облик, манеры, привычки, жесты, мимика, тактильно-мышечная чувствительность, пространственное расположение собеседников). Промоушен (представление положительных качеств партнёра, заинтересовать и заинтриговать, кому необходим промоушен: себе партнеру по работе, детям)		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций
	<b>В том числе, практических занятий</b> Подготовить промоушен на своего близкого человека; создать книгу мечты	2	ОК 03 - 05
<b>Тема 5. Бизнес с нуля</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Разнообразные способы заработка денег. Традиционная схема продвижения товаров на рынок (альтернативные варианты). Этапы построения сети потребителей (выгоды и поощрения связанные с успешным построением сети). Затраты необходимые для построения бизнеса сетевого маркетинга	2	ОК 03 - 05
	<b>Самостоятельная работа обучающегося</b> Предложить схему – развитие индивидуального предприятия	2	
<b>Тема 6. Алгоритм продаж</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Общие положения относительно продаж (продавать надо не товар, а решение проблемы с его помощью). Сбор информации (выяснение нужд, насколько сильно желание решить проблему, финансовое состояние, где можно найти потенциальных покупателей). Первичный контакт (разговор по телефону: правила, которые необходимо соблюдать при разговоре, этапы разговора по телефону). Договоренность о встрече (вопросы, которые необходимо себе задать, чтобы проверить насколько вы готовы к встрече). Встреча (цели начала встречи, этапы встречи: создание благоприятного впечатления о себе и присоединение партнёра, возбуждение интереса партнера, выяснение проблем собеседника, этап информирования о компании и продуктах, выявление возражений партнера и реагирование на них). Завершение сделки (объяснение покупателю, выгод, которые он получит, приобретая товар, заполнение анкеты покупателя). Отслеживание клиента (довольные клиенты делают повторные покупки, покупки совершают по рекомендации довольных клиентов)	2	ОК 03 - 05
	<b>В том числе, практических занятий</b> попробовать, используя алгоритм продаж предложить кому-то из своих знакомых товар или услугу; провести оценку своих чувств, связанных с успехом или неуспехом предложения; рассмотреть свои ошибки, если таковые присутствовали. какую проблему вы, таким образом, помогли решить?	2	
<b>Тема 7. Вопросы и их свойства</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Функции вопросов (активное вовлечение партнера в разговор, легкое получение желаемого ответа, выявление скрытых возражений партнера, выяснение отношения партнера к содержанию разговора, заполнение паузы, источник информации, наведение партнера на мысль, привлечение внимания партнёра, удобная форма побуждения, уклонение от ответа на	2	ОК 03 - 05



Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций
	нежелательный вопрос, управление беседой путем перевода разговора в нужное русло, установление равновесия в разговоре). При задавании вопросов необходимо помнить (вы управляете беседой, интересуетесь проблемами собеседника, выявляете скрытые возражения, можете убедить колеблющегося собеседника). Разновидности вопросов (открытые, закрытые, отраженные, внушающие, гипотетические, альтернативные, встречные)		
<b>Тема 8. Жесты и их значение</b>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>Прикосновение рук к лицу (защита рта рукой, прикосновение к носу, потирание века, потирание и почесывание уха, пальцы во рту). Подпираание ладонью щеки и подбородка (ладонь, подпирающая голову, поглаживание подбородка). Скрещивание рук или ног (вперед себя, позади себя, направление стоп при скрещивании ног). Положения головы. Сигналы глаз (направление взгляда, встречаемость взгляда, размеры зрачка)</p>	<b>2</b>	ОК 03 - 05
<b>Тема 9. Поиск партнеров по бизнесу</b>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>Как искать партнеров (определение мест, которые вы можете реально посетить с целью предложения ваших товаров и услуг, сбор информации о людях, работающих там, кто из вашего окружения может иметь информацию о желающих подработать или найти другую работу). Где искать партнеров (расположение: далеко, средне, близко; цель: контакт, привлечение, продажа; место: транспорт, торговля, обслуживание, места отдыха, вторая работа, культпросвет. учреждения, медицинские учреждения, государственные учреждения). Составление списка знакомых для повышения скорости поиска и его эффективности. Требования, предъявляемые к партнеру (желание роста, обучаемость, деятельность)</p>	<b>2</b>	ОК 03 - 05
<b>Тема 10. Определение типа поведения в бизнесе</b>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>Краткая история типологии. Определение вашего типа поведения (экстравертный, интровертный, сенсорный, интуитивный, мыслительный, чувствующий, решающий, воспринимающий). Характеристика каждого типа. Законы типоповедения. Работа в группе различных типов.</p> <p><b>В том числе, практических занятий</b></p> <p>определение вашего типа поведения; определение типа поведения ваших близких; оценка с точки зрения типоповедения ваших отношений с другими людьми</p>	<b>2</b>	ОК 03 - 05
<b>Тема 11. Кто может стать лидером</b>	<p><b>Содержание учебного материала</b></p> <p>Кто становится лидером в команде (определение лидерства, теории лидерства). Требования, предъявляемые лидеру (уровень интеллекта и знания, впечатляющая внешность, честность, здравый смысл, инициативность, социальное и экономическое образование, высокая степень</p>	<b>2</b>	ОК 03 - 05

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций
	уверенности в себе, меры поведения по отношению к подчиненным, оптимальный стиль руководства, соответствие поведения и личных качеств различным ситуациям). Тренировка и развитие лидерских качеств (делать каждый день нечто конкретное, что должно быть сделано, без чьей-либо подсказки; делать нечто к чему не привык, что будет иметь значение для других и не ожидать их благодарности; хотя бы одному человеку в день рассказывать о ценности привычки делать что-то без напоминания)		
	<b>Самостоятельная работа обучающегося (проект)</b> Создание звездочки обдумывания бизнес-плана	2	
<b>Тема 12. Презентации, техника их проведения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 03 - 05
Характеристики ведущего презентации (ясная формулировка желаемого результата, достижение которого можно проверить; обладание способностью осознания и навыками наблюдения, которые позволяют получить обратную связь о продвижении к нужному результату; проявление гибкости с целью достичь желаемого результата). Базовая структура презентации (установление целей встречи; определение процедуры проверки (обратная связь); определение конкретных действий; реакция на проблемы и препятствия). Планирование эффективной презентации. Репрезентативные каналы (вербальный, письменный, иллюстрированный, физический, использование метафор и символов, изменение репрезентативных каналов, объединение каналов репрезентации). Применение навыков наблюдения в коммуникации (оценка аудитории)	<b>В том числе, практических занятий</b>		
на свой вкус и выбор представить презентацию какого-либо товара или события	4		
<b>Самостоятельная работа обучающегося (проект)</b> Создание презентации проекта (подбор иллюстративного материала)	4		
<b>Тема 13. Техника коммуникаций</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 03 - 05
Схема усвоения информации, переданной по различным каналам. Подстройка и ведение (определение, цели, способы: тембр, темп речи, поза, говорить в темпе дыхания собеседника). Упражнения для развития навыков подстройки и ведения. Невербальный раппорт. Основные навыки невербальной коммуникации	<b>Самостоятельная работа обучающегося (проект)</b> Создание текстовой части документа бизнес-плана, с учетом разнообразных каналов коммуникации		
<b>Тема 14. Типы</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 03 - 05

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций
<b>сообществ</b>	Психологическая ситуация, которая определяет вид группы (личная, вынужденная, принудительная). Собственные концепции группы (отношения со взрослыми людьми, отношения с родителями, лидер активизирует групповые процессы, уравнивание источников беспокойства с помощью собственной растущей силы группы, столкновение эгоистических потребностей индивида и ограничений группы, модификация собственных импульсов, оригинальность личности лидера)		
	<b>Самостоятельная работа обучающегося (проект)</b> Оформление папки документа бизнес-плана, с учетом разнообразных каналов коммуникации	4	
<b>Тема 15. Групповая динамика</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 03 - 05
	Характеристика функционирования норм в малой группе (феномен конформного поведения, групповая сплоченность и её уровни). Принятие группового решения (групповая задача и её решение, коллективные эффекты группового решения задач). Лидерство в малой группе (значение и роль лидера в группе, механизм влияния в лидерстве). Преобразование группы в коллектив (четыре шага по созданию продуктивной команды) Определение электрической прочности волокнистых материалов		
<b>Тема 16. Пути к финансовой безопасности и независимости</b>	<b>Содержание учебного материала</b> Правила, которые необходимо соблюдать (покупайте только то, что знаете, никогда не тратить, не давать займы, не вкладывать их под давлением, делайте деньги на собственности, а не на планах, не связывайтесь ни с чем, чего нельзя продать, в бизнесе главное прибыль, а не сам процесс, каким бы он не был). Что нужно помнить при покупке (вы можете изменить свое отношение к предмету, который вы покупаете, продажная цена определяется спросом, а не стоимостью или ценностью, нельзя тратить деньги в угоду своим прихотям, чем уникальнее предмет, тем меньше шансов найти на него покупателя). Покупайте что-либо всегда у пессимистов, продавайте всегда оптимистам. Созидатели должны защищать себя от попрошайек.	2	ОК 03 - 05
<b>Всего:</b>		48	

### **3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

Реализация программы дисциплины Психология общения требует наличия кабинета психология общения.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- методические материалы по организации и проведению практических занятий;
- презентации по дисциплине.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиа проектор.

#### **3.2 Информационное обеспечение обучения**

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

##### **3.2.1 Печатные издания**

1. Занковский А.Н. Психология деловых отношений. - М.: Изд. центр ЕОАИ., 2018. - 384 с.
2. Кунилова О.В. Индивидуальный проект. Проектно-исследовательская деятельность: учебное пособие / О.В. Кунилова. – М.: РУСАЙНС, 2022. – 160 с.

##### **3.2.2 Электронные издания (электронные ресурсы)**

1. Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>
2. Министерство образования и науки РФ ФГАУ «ФИРО» <http://www.firo.ru/>
3. Электронно-библиотечная система издательства «Юрайт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru> – Доступ по логину и паролю.

##### **3.2.3 Дополнительные источники**

1. Козырев В.Г. Психология бизнеса. Ростов н/ Д.: «Феникс», 2017. - 224 с.

2. Козлов Н. Формула успеха, или Философия жизни эффективного человека. - АСТ- Пресс, 2018. - 304с.
3. Наполеон Хилл «Думай и богатей – 4», М.: «Попури», 2018.
4. Рытченко Т.А., Татаркова Н.В. Психология деловых отношений: Учебное пособие, руководство по изучению дисциплины, учебная программа по дисциплине / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2019. – 91 с.
5. Дыченко Л.Ф. Психология деловых отношений в библиотеке: научно-практическое пособие / Л.Ф. Дыченко. – М.: Литера, 2019. – 160 с.
6. Эффективные методы продажи по Брайану Трейси /Пер. с англ. Д.В. Серебрянников; - Киев: фирма «Колибри», 2017. -192 с.
7. Бодо Шефер. Прорыв к финансовому успеху. Альянс бриллиантов. 2014г.
8. Фэйлла Д. Десять уроков на салфетке. Как выстроить большую успешную MLM-организацию. – ФАИР - ПРЕСС, 2018 г. - 144 с.
9. Сидоров И. «Трамплин успеха». - М.: «Март». 2015.
10. Столяренко Л.Д. Психология делового общения и управления. – Ростов н/Д.: «Феникс», 2015г. - 416с.
11. Мирошниченко А.А. Этика деловых отношений. - МИЭМП, 2014
12. Журнал «Электротехника», издатель ЗАО «Фирма Знак»
13. Журнал «Электрик», издатель ООО «С – Инжиниринг»

## 4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основные теоретические положения Психологии общения как одной из наук общего гуманитарного и социально-экономического цикла;</li> <li>- особенности поведенческих реакций человека;</li> <li>- особенности и основы сетевого маркетинга;</li> <li>- альтернативные возможности достижения финансового успеха;</li> <li>- взаимосвязь общения и деятельности;</li> <li>- цели, функции, виды и уровни общения;</li> <li>- виды социальных взаимодействий;</li> <li>- роли и ролевые ожидания в общении;</li> <li>- механизмы взаимопонимания в общении;</li> <li>- техники и приёмы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;</li> <li>- этические принципы общения;</li> <li>- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сопоставляет и определяет свойства личности;</li> <li>- классифицирует основные понятия психологии общения;</li> <li>- объясняет способы определения типа личности;</li> <li>- выполняет подбор наиболее выгодных каналов коммуникации в общении;</li> <li>- определяет способы и режимы работы с клиентами в процессе продажи товара или услуги;</li> <li>- анализирует и выбирает виды помощи нуждающемуся в моральной поддержке человеку;</li> <li>- выбирает вопросы согласно ситуации;</li> <li>- объясняет закономерности процесса общения;</li> <li>- предьявляет методы управления коллективом;</li> <li>- воспроизводит основные сведения о психологии общения;</li> <li>- объясняет способы получения желанного положительного ответа;</li> <li>- предьявляет знания свойств вопросов;</li> <li>- объясняет сущность используемых человеком жестов</li> </ul>	<p>Выполнение тестовых заданий, практических работ, различных опросов.</p>
<p>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применять изученные теоретические положения при рассмотрении важнейших жизненных проблем и ситуаций;</li> <li>- раскрывать сущность глобальных проблем человечества;</li> <li>- объяснять роль психологии в решении задач, стоящих перед человечеством;</li> <li>- квалифицировать различные психологические эффекты и проводить коррекцию нежелательных явлений;</li> <li>- выявлять и оценивать специфику отношений у людей разного пола;</li> <li>- рассматривать человека как личность, выполняющую сложную роль в обществе</li> </ul>	<p>Выполнение практических работ с определением по свойствам, видам различных характеристик личности и особенностей общения.</p> <p>Выполнение тестовых заданий.</p>	