

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
ОП.05 Психология общения

для профессии
15.01.36 Дефектоскопист

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 013D50D200C5AF4C904BF4E9FD44C21D60
Владелец: Булатова Елена Наримановна
Действителен: с 14.03.2023 до 14.06.2024

Нововоронеж 2022 г.

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

ОП.05 Психология общения

для профессии

15.01.36 Дефектоскопист

Нововоронеж 2022 г.

ОДОБРЕНА:

Цикловой методической комиссией
общеобразовательных дисциплин

Протокол №__ от «__» _____ 2021 г.

Председатель ЦМК

_____ Т.Н. Захарова

УТВЕРЖДЕНА:

Заместитель директора
по УВР и П

_____ Г.В. Калинин

«__» _____ 2021 г.

Программа общепрофессиональной дисциплины «Психология общения» разработана на основе примерной программы общепрофессиональной дисциплины «Психология общения», рекомендованной ФГАУ «ФИРО» и с учетом уточнений и дополнений, одобренных Научно-методическим советом Центра профессионального образования и систем квалификаций ФГАУ «ФИРО» (Протокол № 3 от 25 мая 2017г), для реализации основной профессиональной образовательной программы СПО по профессии 15.01.36 Дефектоскопист на базе основного общего образования с получением среднего общего образования.

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 ОП.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

1.1 Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Рабочая программа дисциплины ОП.05 Психология общения является обязательной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС для профессии СПО 15.01.36 Дефектоскопист и предусматривает изучение основных способов коммуникации, применяемых в профессиональной деятельности.

Общепрофессиональная дисциплина Психология общения обеспечивает формирование профессиональных (ПК) и общих компетенций (ОК) по всем видам деятельности ФГОС для профессии СПО 15.01.36 Дефектоскопист. Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК.

1.2 Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Содержание общепрофессиональной дисциплины ориентировано на подготовку студентов к освоению профессиональных модулей основной образовательной программы для профессии СПО 15.01.36 Дефектоскопист.

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

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

ОК 02 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для решения 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 Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

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

В рамках программы общепрофессиональной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01 – 06	<ul style="list-style-type: none"> - применять изученные теоретические положения при рассмотрении важнейших жизненных проблем и ситуаций; - раскрывать сущность глобальных проблем человечества; - объяснять роль психологии в решении задач, стоящих перед человечеством; - квалифицировать различные психологические эффекты и проводить коррекцию нежелательных явлений; - выявлять и оценивать специфику отношений у людей разного пола; - рассматривать человека как личность, выполняющую сложную роль в обществе 	<ul style="list-style-type: none"> - основные теоретические положения Психологии общения как одной из наук общего гуманитарного и социально-экономического цикла; - особенности поведенческих реакций человека; - особенности и основы сетевого маркетинга; - альтернативные возможности достижения финансового успеха; - взаимосвязь общения и деятельности; - цели, функции, виды и уровни общения; - виды социальных взаимодействий; - роли и ролевые ожидания в общении; - механизмы взаимопонимания в общении; - техники и приёмы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; - этические принципы общения; - источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	36
Учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	34
в том числе:	
теоретическое обучение (лекции)	22
практические занятия	12
Самостоятельная работа	2
Промежуточная аттестация в форме <i>дифференцированного зачета</i>	

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	Содержание учебного материала	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	Содержание учебного материала	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	Содержание учебного материала	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	Содержание учебного материала	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
	В том числе, практических занятий Подготовить промоушен на своего близкого человека; создать книгу мечты	2	ОК 01 - 06
Тема 5. Бизнес с нуля	Содержание учебного материала 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.	2	ОК 01 - 06
	Самостоятельная работа обучающегося Предложить схему – развитие индивидуального предприятия	2	
Тема 6. Алгоритм продаж	Содержание учебного материала 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 01 - 06
	В том числе, практических занятий 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	
Тема 7. Вопросы и их свойства	Содержание учебного материала 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 нежелательный вопрос, управление беседой путем перевода разговора в нужное русло,	2	ОК 01 - 06

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций
	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)		
Тема 8. Жесты и их значение	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Прикосновение рук к лицу (защита рта рукой, прикосновение к носу, потирание века, потирание и почесывание уха, пальцы во рту). Подпирание 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>	2	ОК 01 - 06
Тема 9. Поиск партнеров по бизнесу	<p>Содержание учебного материала</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>	2	ОК 01 - 06
Тема 10. Определение типа поведения в бизнесе	<p>Содержание учебного материала</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>В том числе, практических занятий</p> <p>определение вашего типа поведения; определение типа поведения ваших близких; оценка с точки зрения типоповедения ваших отношений с другими людьми</p>	2	ОК 01 - 06
Тема 11. Кто может стать лидером	<p>Содержание учебного материала</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 уверенности в себе, меры поведения по отношению к подчиненным, оптимальный стиль</p>	2	ОК 01 - 06

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций
	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)		
	В том числе, практических занятий	2	
	Создание звездочки обдумывания бизнес-плана		
Тема 12. Презентации, техника их проведения	Содержание учебного материала	2	ОК 01 - 06
	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)		
	В том числе, практических занятий	2	
	на свой вкус и выбор представить презентацию какого-либо товара или события		
Тема 13. Техника коммуникаций	Содержание учебного материала	4	ОК 01 - 06
	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		
	В том числе, практических занятий	2	
	Создание текстовой части документа бизнес-плана, с учетом разнообразных каналов коммуникации		
Тема 14. Типы сообществ	Содержание учебного материала	2	ОК 01 - 06
	Психологическая ситуация, которая определяет вид группы (личная, вынужденная, принудительная). Собственные концепции группы (отношения со взрослыми людьми, отношения с родителями, лидер активизирует групповые процессы, уравнивание		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций
	источников беспокойства с помощью собственной растущей силы группы, столкновение эгоистических потребностей индивида и ограничений группы, модификация собственных импульсов, оригинальность личности лидера)		
Тема 15. Групповая динамика	<p>Содержание учебного материала</p> <p>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)</p>	2	ОК 01 - 06
Тема 16. Пути к финансовой безопасности и независимости	<p>Содержание учебного материала</p> <p>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.</p>	2	ОК 01 - 06
Всего:		36	

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия кабинета Психологии 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», 2015. -192 с.
7. Бодо Шефер. Прорыв к финансовому успеху. Альянс бриллиантов. 2017г.
8. Фэйлла Д. Десять уроков на салфетке. Как выстроить большую успешную MLM-организацию. – ФАИР - ПРЕСС, 2014 г. - 144 с.
9. Сидоров И. «Трамплин успеха». - М.: «Март». 2017.
10. Столяренко Л.Д. Психология делового общения и управления. – Ростов н/Д.: «Феникс», 2018г. - 416с.
11. Мирошниченко А.А. Этика деловых отношений. - МИЭМП, 2017
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"> - основные теоретические положения Психологии общения как одной из наук общего гуманитарного и социально-экономического цикла; - особенности поведенческих реакций человека; - особенности и основы сетевого маркетинга; - альтернативные возможности достижения финансового успеха; - взаимосвязь общения и деятельности; - цели, функции, виды и уровни общения; - виды социальных взаимодействий; - роли и ролевые ожидания в общении; - механизмы взаимопонимания в общении; - техники и приёмы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; - этические принципы общения; - источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов 	<ul style="list-style-type: none"> - сопоставляет и определяет свойства личности; - классифицирует основные понятия психологии общения; - объясняет способы определения типа личности; - выполняет подбор наиболее выгодных каналов коммуникации в общении; - определяет способы и режимы работы с клиентами в процессе продажи товара или услуги; - анализирует и выбирает виды помощи нуждающемуся в моральной поддержке человеку; - выбирает вопросы согласно ситуации; - объясняет закономерности процесса общения; - предьявляет методы 	<p>Выполнение тестовых заданий, практических работ, различных опросов.</p>
<p>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять изученные теоретические положения при рассмотрении важнейших жизненных проблем и ситуаций; - раскрывать сущность глобальных проблем человечества; - объяснять роль психологии в решении задач, стоящих перед человечеством; - квалифицировать различные психологические эффекты и проводить коррекцию нежелательных явлений; - выявлять и оценивать специфику отношений у людей разного пола; - рассматривать человека как личность, выполняющую сложную роль в обществе 	<ul style="list-style-type: none"> управления коллективом; - воспроизводит основные сведения опсихологии общения; - объясняет способы получения желанного положительного ответа; - предьявляет знания свойств вопросов; - объясняет сущность используемых человеком жестов 	<p>Выполнение практических работ с определением по свойствам, видам различных характеристик личности и особенностей общения. Выполнение тестовых заданий.</p>