

СМОЛЕНСКОЕ ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

«Вяземский медицинский колледж имени Е.О. Мухина»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

«ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»

специальность 33.02.01 Фармация
(базовой подготовки)

2023 год

«Утверждаю»
Директор СОГБПОУ
«Вяземский медицинский колледж
имени Е.О. Мухина»
_____ Анискевич Т.Н.
«31» августа 2023г.

Авторы: преподаватели СОГБПОУ «Вяземский медицинский колледж
имени Е.О. Мухина»:

Коренькова В.П. – преподаватель ОСД

Внешний рецензент:

Бурылёва Е.В.– зав. аптеки ОАО «Смоленск-Фармация»

Внутренний рецензент:

Махмудова А.Ш. – заместитель директора по УР СОГБПОУ «Вяземский
медицинский колледж имени Е.О. Мухина»

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
МОДУЛЯ**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Рабочая программа ОГСЭ.05 «Психология общения» по специальности 33.02.01 «Фармация» базовой подготовки рассмотрена на заседании ЦМК общепрофессиональных дисциплин

Протокол № 1 от «31» августа 2023 г.

Одобрена на заседании методического совета

Протокол № 1 от «31» августа 2023 г.

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Психология общения» является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 33.02.01 Фармация.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК ¹	Умения	Знания
ПК 1.3 ПК 1.4. ПК 1.5. ОК 01. ОК 02. ОК 04. ОК 05. ОК 06	<ul style="list-style-type: none">- использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности;- использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности;- общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности;- психологически грамотно строить свое общение;- эффективно вести переговоры в процессе реализации товара;- управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия;- найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта;- эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов;- выявлять факторы эффективного общения	<ul style="list-style-type: none">- цели, функции, виды общения;- средства общения;- психологические основы межличностного понимания;- особенности, этические нормы и принципы делового общения;- техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия;- техники слушания, ведения беседы и убеждения;- правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации;- особенности ролевого взаимодействия;- пути формирования эмпатии в общении;- особенности межличностной аттракции;- способы управления эмоциями и чувствами;- психологические основы формирования первого впечатления

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы учебной дисциплины	32
в т.ч. в форме практической подготовки	12
в том числе:	
теоретическое обучение	20
практические занятия	12

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 и личностных результатов ² , формированию которых способствует элемент программы
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	
<p>Тема 1. Межличностная коммуникация. Межличностное взаимодействие. Межличностное общение в деловой сфере.</p>	<p>Содержание учебного материала</p> <p>Лекция №1,2,3 Характеристика общения, определение, этапы, условия эффективного общения. Особенности общения как обмена информацией. Вербальные и невербальные средства общения. Каналы невербальной коммуникации в эффективном общении. Уровни общения. Понятия « конструктивное общение», «психологический контакт». Особенности межличностного общения в деловой сфере. Трудности и дефекты межличностного общения: дефицитное, дефектное, деструктивное общение. Барьеры общения: способы преодоления. Треугольник С. Карпмана»: позиции Жертвы, Агрессора и Спасателя». Типы коммуникаций Структура, сценарии и механизмы межличностного взаимодействия. Виды взаимодействия. Убеждение и внушение в общении. Активное слушание.</p> <p>Практическое занятие №1. 1.Использование средств коммуникации для формирования доверия в общении.</p>	6	ОК 01, ОК 02. ОК 06.

	<p>2. Отработка навыков активного слушания.</p> <p>3. Отработка навыков конструктивного общения с разными категориями пациентов.</p>		
<p>Тема 2. Восприятие и понимание людьми друг друга в процессе общения</p>	<p>Содержание учебного материала Лекция № 4,5 Восприятие и понимание людьми друг друга в процессе общения. Внешние и внутренние факторы аттракции. Механизмы аттракции. Приемы аттракции. Формирование доверительности в общении. Первое впечатление. Ошибки и феномены первого впечатления. Направленное формирование первого впечатления. Психологические основы межличностного понимания. Механизмы понимания. Понятие манипуляций в общении. Практическое занятие №2. 1. Социально – психологический тренинг по отработке навыков вербального и невербального общения. 2. Составление эгограмм.</p>	4	ОК 01., ОК 02. ОК 04. – ОК 06. ПК 1.3. – ПК 1.5
<p>Тема 3. Психологические аспекты ведения беседы</p>	<p>Содержание учебного материала Лекция №6,7. Психология беседы, структура, правила, механизмы. Этические основы организации беседы. Правила и аспекты эффективного диалога. Эффективный психологический контакт и способы его установления. Понятие делового общения. Гигиена общения.</p>	4	ОК 01., ОК 02. ОК 04. – ОК 06. ПК 1.3., ПК 1.5.
<p>Тема 4. Правила эффективного общения</p>	<p>Содержание учебного материала Лекция № 8,9,10. Правила эффективного общения. Понятие, критерии и уровни успешного общения. Факторы успешного общения. Стил ь общения как фактор успешности. Эмоции в общении как фактор успешности. Особенности профессионального общения. Стили общения в совместной деятельности. Оптимальный стил ь общения. Особенности коммуникации с разными категориями пациентов. Понятие</p>	6	ОК 01., ОК 02. ОК 04. – ОК 06. ПК 1.3. – ПК 1.5.

	психологической безопасности. Ролевое поведение, ролевые ожидания.		
	Практическое занятие №3. 1. Организация эффективного слушания в общении. 2. Приемы формирования первого впечатления. 3. Факторы формирования аттракции. 4. Организация деловой беседы. Эффективное ведение диалога.	4	
Всего:		32	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Кабинет «Гуманитарных и социально-экономических дисциплин», оснащённый оборудованием:

- рабочее место преподавателя;
- посадочные места по количеству обучающихся;
- доска классная.

Технические средства обучения, необходимые для реализации программы:

- мультимедийная установка;
- компьютер с лицензионным программным обеспечением;
- DVD-проигрыватель.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и (или) электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные издания

1. Островская И.В. Психология общения: Учебник / И.В. Островская – Москва: ГЭОТАР-МЕДИА, 2019. – 192 с.

2. Столяренко Л.Д. Психология общения / Л.Д. Столяренко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2019. – 317 с.

3.2.2. Основные электронные издания

1. Лавриненко, В. Н. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова ; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9324-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.ura.it.ru/bcode/489968> (дата обращения: 25.12.2021).

2. Бороздина, Г. В. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00753-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.ura.it.ru/bcode/469702> (дата обращения: 25.12.2021).

3. Коноваленко, М. Ю. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 476 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11060-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.ura.it.ru/bcode/469732> (дата обращения: 25.12.2021).

4. Леонов, Н. И. Психология общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/474640> (дата обращения: 25.12.2021).

3.2.3. Дополнительные источники

1. Волкова А.И. Психология общения: Учебник / А.И. Волкова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2018. – 446 с.

2. Харова М.Н. Психология общения: Учебник / М.Н. Жарова. – Москва: Академия, 2018. – 256 с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения ³	Критерии оценки	Методы оценки
<p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цели, функции, виды общения; - средства общения; - психологические основы межличностного понимания; - особенности, этические нормы и принципы делового общения; - техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия; - техники слушания, ведения беседы и убеждения; - правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации; - особенности ролевого взаимодействия; - пути формирования эмпатии в общении; - особенности межличностной аттракции; - способы управления эмоциями и чувствами; - психологические основы формирования первого впечатления 	<ul style="list-style-type: none"> - объясняет понятия и устанавливает связи между ними на конкретном примере; - классифицирует и интерпретирует понятия; - анализирует понятия и устанавливает связи между ними с иллюстрацией примера; - перечисляет и сопоставляет виды социальных взаимодействий с их иллюстрацией; - анализирует и сравнивает механизмы взаимопонимания в общении и их использование на конкретных примерах; - анализирует и иллюстрирует техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; - обосновывает использование этических принципов общения; - выделяет особенности общения с детьми, не владеющими русским языком 	<p>Итоговый контроль</p> <p>– дифференцированный зачет/зачет, который предполагает теоретическую и практическую части.</p> <p>Методы: Оценка результатов выполнения практической работы и экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы.</p>
<p>Умения:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - рациональность организации 	<p>Экспертная оценка</p>

³ В ходе оценивания могут быть учтены личностные результаты.

<ul style="list-style-type: none"> - использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности; - использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности; - общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности; - психологически грамотно строить свое общение; - эффективно вести переговоры в процессе реализации товара; - управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия; - найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта; - эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов; - выявлять факторы эффективного общения 	<p>решений в смоделированных стандартных и нестандартных ситуациях общения в профессиональной деятельности и выбор соответствующих техник и приемов эффективного общения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - оперативность и результативность использования невербальной информации, необходимой для эффективного общения с учетом ситуации общения, индивидуальных особенностей собеседника и его психоэмоционального состояния; - своевременность контроля и коррекции (при необходимости) своего поведения в смоделированных стандартных и нестандартных ситуациях межличностного общения; - обоснованно, четко и полно излагает ответы на вопросы 	<p>решения практической задачи в билете.</p>
--	--	--