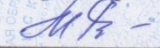


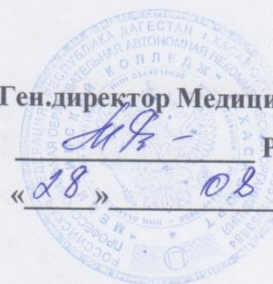
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ МЕДИЦИНСКИЙ КОЛЛЕДЖ г. ХАСАВЮРТ РД

Утверждаю:

Ген. директор Медицинского колледжа


Р. Ш. Магомедова

« 28 » 08 2024г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОГСЭ 05. ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

программы подготовки специалистов среднего звена по специальности
33.02.01 Фармация

на базе среднего общего образования
очная форма обучения

срок обучения – 1 год 10 месяцев

ХАСАВЮРТ – 2024г.

Рабочая программа учебной дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании ЦМК
Общеобразовательных и социально-гуманитарных дисциплин

Протокол № 1 от 27.08.2024г

Председатель ЦМК Аджаматова Э.А.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с требованиями
федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального
образования по специальности 34.02.01 Сестринское дело, утвержденного приказом Министерства
просвещения РФ от 13.07.2021г. № 449

Организация-разработчик: ПОАНО «Медицинский колледж» г. Хасавюрт

Разработчик: Исаева З.К. зам.директора по УМР ПОАНО «Медицинский колледж»
г.Хасавюрт

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15
5. АДАПТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	17

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

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОГСЭ.05 Психология общения является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 33.02.01 Фармация.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии:

1.1.1. Общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам
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, применять стандарты антикоррупционного поведения;

1.1.2. Профессиональных компетенций

Код	Наименование профессиональных компетенций
ПК 1.3.	Оказывать информационно-консультативную помощь потребителям, медицинским работникам по выбору лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента;
ПК 1.4.	Осуществлять розничную торговлю и отпуск лекарственных препаратов населению, в том числе по льготным рецептам и требованиям медицинских организаций;
ПК 1.5.	Осуществлять розничную торговлю медицинскими изделиями и другими товарами аптечного ассортимента

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ОК 01, ОК 04, ОК 05, ОК 06	У1 использовать полученные знания в процессе осуществления фармацевтической деятельности; У2 использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности фармацевта; У3 общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности;	31 цели, функции, виды общения; 32 средства общения; 33 психологические основы межличностного понимания; 34 особенности, этические нормы и принципы делового общения; 35 техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия;

	<p>У4 психологически грамотно строить свое общение с посетителями аптек и коллегами по работе;</p> <p>У5 эффективно вести переговоры в процессе реализации товара;</p> <p>У6 управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия с коллегами и посетителями аптек;</p> <p>У7 найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта с коллегами и посетителями аптек;</p> <p>У8 эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов во время осуществления розничной торговли и отпуска лекарственных препаратов населению;</p> <p>У9 выявлять факторы эффективного общения при оказании информационно-консультативной помощи потребителям по выбору лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента;</p> <p>У10 строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии;</p> <p>У11 предупреждать конфликтные ситуации с потребителями.</p>	<p>36 техники слушания, ведения беседы и убеждения;</p> <p>37 правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации;</p> <p>38 особенности ролевого взаимодействия;</p> <p>39 пути формирования эмпатии в общении;</p> <p>310 особенности межличностной аттракции;</p> <p>311 способы управления эмоциями и чувствами;</p> <p>312 психологические основы формирования первого впечатления;</p> <p>313 основы фармацевтической этики и деонтологии;</p> <p>314 принципы эффективного общения, особенности различных типов личностей клиентов;</p> <p>315 методы и приемы урегулирования конфликтов с потребителями.</p>
--	--	--

1.3 Планируемые личностные результаты в соответствии с программой воспитания

Код личностных результатов	Наименование личностных результатов
ЛР 3	<p>Демонстрирующий приверженность традиционным духовно-нравственным ценностям, культуре народов России, принципам честности, порядочности, открытости. Действующий и оценивающий свое поведение и поступки, поведение и поступки других людей с позиций традиционных российских духовно-нравственных, социокультурных ценностей и норм с учетом осознания последствий поступков. Готовый к деловому взаимодействию и неформальному общению с представителями разных народов, национальностей, вероисповеданий, отличающий их от участников групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие социально опасного поведения окружающих и предупреждающий его. Проявляющий уважение к людям старшего поколения, готовность к участию в социальной поддержке нуждающихся в ней</p>
ЛР 7	<p>Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность</p>

	<p>каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения.</p> <p>Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей</p>
ЛР 12	<p>Принимающий российские традиционные семейные ценности. Ориентированный на создание устойчивой многодетной семьи, понимание брака как союза мужчины и женщины для создания семьи, рождения и воспитания детей, неприятия насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания</p>
ЛР 13	<p>Демонстрирующий готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности</p>
ЛР 14	<p>Соблюдающий врачебную тайну, принципы медицинской этики в работе с пациентами, их законными представителями и коллегами</p>
ЛР 24	<p>Способный планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.</p>
ЛР 26	<p>Проявляющий доброжелательность к окружающим, деликатность, чувство такта</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	52
в том числе:	
теоретическое обучение	10
практические занятия	42
Промежуточная аттестация - дифференцированный зачет	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад ч	Коды компетенций формированию которых способствует элемент программы
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Раздел 1. Межличностные отношения		10/42	
Тема 1. Межличностное общение в деловой сфере	<p>Содержание учебного материала:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Характеристика общения, определение, этапы, условия эффективного общения. 2. Типы темперамента и их психологическая характеристика. 3. Роль темперамента в общении и деятельности человека. 4. Особенности межличностного общения в деловой сфере. 5. Синтоническая модель общения. 6. Трудности и дефекты межличностного общения: дефицитное, дефектное, деструктивное общение. 7. Барьеры межличностного общения. 	16	ОК 01, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	Лекция №1. Межличностное общение в деловой сфере	2	
	Семинар №1. Психология профессионального общения будущих фармацевтов	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий:	12	
	Практическое занятие №1 Характеристика общения, определение, этапы, условия эффективного общения	2	
	<p>Практическое занятие №2.Трудности и дефекты межличностного общения: дефицитное, дефектное, деструктивное общение</p> <p>Практическое занятие №3.Барьеры межличностного общения.</p>	2 2	
	Практическое занятие №4. Особенности межличностного общения в деловой сфере.	2	

	Практическое занятие №5. Каналы невербальной коммуникации в эффективном общении.	2	
	Практическое занятие №6. Эффективное использование средств коммуникации	2	
Тема 2. Межличностная коммуникация	Содержание учебного материала: 1. Особенности общения как обмена информацией. 2. Вербальные и невербальные средства общения. 3. Каналы невербальной коммуникации в эффективном общении. 4. Типы коммуникаций.	4	ОК 01, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	Семинар №2. Каналы коммуникации и коммуникационные барьеры	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий:	2	
	Практическое занятие №7. Эффективное использование средств коммуникации. Практическое занятие № 8. Использование средств коммуникации для формирования доверия в общении	2	
Тема 3. Техники слушания. Вопросы и ответы в межличностном общении	Содержание учебного материала: 1. Значение и особенности умения слушать в общении. 2. Трудности слушания. 3. Техники слушания. 4. Виды и правила использования вопросов в общении	4	ОК 01, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	В том числе практических и лабораторных занятий:		
	Практическое занятие №9. Организация эффективного слушания в общении.	4	

Тема 4. Межличностное взаимодействие	Содержание учебного материала: 1. Структура, сценарии и механизмы межличностного взаимодействия. 2. Уровни общения. 3. Виды взаимодействия. 4. Убеждение и внушение в общении. 5. Внешние и внутренние факторы аттракции. 6. Механизмы аттракции. Приемы аттракции. 7. Формирование доверительности в общении.	10	ОК 01, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	Лекция №2. Межличностное взаимодействие	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий:	8	
	Практические занятия №10. Сценарии и механизмы межличностного взаимодействия.	2	
	Практическое занятие №11. Виды взаимодействия.	2	
	Практическое занятие №12. Формирование доверительности в общении.	2	
	Практическое занятие №13. Конфликт, его виды, источники, причины Способы разрешения конфликтов	2	
Тема 5. Восприятие и понимание людьми друг друга в процессе общения	Содержание учебного материала: 1. Эмоциональные состояния: аффект, собственно эмоции, стресс. 2. Управления эмоциями. 3. Первое впечатление. Ошибки и феномены первого впечатления. 4. Направленное формирование первого впечатления. 5. Психологические основы межличностного понимания. 6. Механизмы понимания.	2	ОК 01, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	В том числе практических и лабораторных занятий:	6	
	Практическое занятие № 14. Изучение приемов формирования первого Впечатления. Факторы формирования аттракции.	2	
	Практическое занятие №15. Психологические основы межличностного понимания.	4	

	Практическое занятие №16. Механизмы понимания		
Тема 6. Конфликт как универсальное явление	Содержание учебного материала: 1. Понятие «конфликт», «медиация». 2. Структура конфликта. 3. Источники и виды конфликтов. 4. Функции конфликта. 5. Причины возникновения конфликтов. 6. Стратегии поведения и разрешения конфликтов.	4	ОК 01, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	В том числе практических и лабораторных занятий:	4	
	Практическое занятие № 17. Конфликт в профессиональной деятельности.	2	
	Практическое занятие № 18. Управление конфликтной ситуацией. Способы разрешения конфликтов	2	
Тема 7. Психологические аспекты ведения беседы	Содержание учебного материала 1. Психология беседы, структура, правила, механизмы. 2. Этические принципы делового общения. 3. Деловой этикет в профессиональной деятельности фармацевта. 4. Правила и аспекты эффективного диалога. 5. Эффективный психологический контакт и способы его установления. 6. Понятие, критерии и уровни успешного общения. 7. Факторы успешного общения. 8. Стиль общения как фактор успешности.	8	ОК 01, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	9. Эмоции в общении как фактор успешности. 10. Стили общения в совместной деятельности. Оптимальный стиль общения.		
	Лекция №3. Психологические аспекты ведения беседы.	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий:	4	
	Практическое занятие № 19. Организация деловой беседы. Эффективное ведение диалога. Эффективный психологический контакт и способы	2	

	его установления		
	Практическое занятие № 20. Итоговое занятие. Дифференцированный зачет.	2	
Всего:		52	

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:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением;

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации обеспечен печатными и/или электронными образовательными и информационными ресурсами.

3.2.1. Основные печатные и электронные издания:

№ п/п	Автор, наименование, место издания, издательство, год издания
1.	Лавриненко, В. Н, Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В.Н, Лавриненко, Л. И. Чернышова ; ред. В. Н. Лавриненко. - Москва : Юрайт, 2022.
	Островская, Ирина Владимировна. Психология общения : учебник / И. В. Островская. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2019.

3.2.2. Дополнительные источники

№ п/п	Автор, наименование, место издания, издательство, год издания
1.	Жарова, М. Н. Психология / М. Н. Жарова, . - Москва : ГЭОТАР- Медиа, 2020.
2.	Островская И. В. Психология / И. В. Островская. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2020
3.	Полянцева, О. И. Психология для медицинских колледжей : учебник / О. И. Полянцева. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2020.
4.	Мандель, Б. Р. Психология общения: история и проблематика : учеб. пособие для обучающихся в системе СПО / Б. Р. Мандель. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018.

Периодические издания:

1. Вопросы психологии
2. Психологический журнал
3. Российский психологический журнал. - URL: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=25187

Электронные образовательные ресурсы

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. ЭБС «ЛАНЬ»:
2. ЭБС «Консультант студента»: <http://www.studentlibrary.ru>
3. Научная электронная библиотека: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
4. СПС «КонсультантПлюс»: локальная компьютерная сеть
5. База данных Scopus: <http://www.scopus.com>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p>31 цели, функции, виды общения;</p> <p>32 средства общения;</p> <p>33 психологические основы межличностного понимания;</p> <p>34 особенности, этические нормы и принципы делового общения;</p> <p>35 техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия;</p> <p>36 техники слушания, ведения беседы и убеждения;</p> <p>37 правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации;</p> <p>38 особенности ролевого взаимодействия;</p> <p>39 пути формирования эмпатии в общении;</p> <p>310 особенности межличностной аттракции;</p> <p>311 способы управления эмоциями и чувствами;</p> <p>312 психологические основы формирования первого впечатления;</p> <p>313 основы фармацевтической этики и деонтологии;</p> <p>314 принципы эффективного общения, особенности различных типов личностей клиентов;</p> <p>315 методы и приемы урегулирования конфликтов с потребителями.</p>	<p>-объясняет понятия и устанавливает связи между ними на конкретном примере;</p> <p>-классифицирует и интерпретирует понятия;</p> <p>-анализирует понятия и устанавливает связи между ними с иллюстрацией примера;</p> <p>- перечисляет и сопоставляет виды социальных взаимодействий с их иллюстрацией;</p> <p>- анализирует и сравнивает механизмы взаимопонимания в общении и их использование на конкретных примерах;</p> <p>- анализирует и иллюстрирует техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;</p> <p>- обосновывает использование этических принципов общения;</p> <p>- выделяет особенности общения с людьми разных возрастов.</p>	<p>- устный опрос;</p> <p>-решение ситуационных задач;</p> <p>-тестирование;</p> <p>-оценка подготовленных докладов</p> <p>Итоговый контроль– дифференцированный зачет, который проводится на последнем занятии. Дифференцированный зачет включает в себя контроль усвоения теоретического материала и контроль усвоения умений</p>
<p>У1 использовать полученные знания в процессе осуществления фармацевтической деятельности;</p> <p>У2 использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности фармацевта;</p>	<p>- рациональность организации решений в смоделированных стандартных и нестандартных ситуациях общения в профессиональной деятельности и выбор соответствующих техник и приемов эффективного</p>	<p>- оценка участия в групповых дискуссиях и обсуждениях;</p> <p>- оценка за решение проблемных заданий, решения познавательных задач.</p>

<p>У3 общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности;</p> <p>У4 психологически грамотно строить свое общение с посетителями аптек и коллегами по работе;</p> <p>У5 эффективно вести переговоры в процессе реализации товара;</p> <p>У6 управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия с коллегами и посетителями аптек;</p> <p>У7 найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта с коллегами и посетителями аптеки;</p> <p>У8 эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов во время осуществления розничной торговли и отпуска лекарственных препаратов населению;</p> <p>У9 выявлять факторы эффективного общения при оказании информационно-консультативной помощи потребителям по выбору лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента;</p> <p>У10 строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии;</p> <p>У11 предупреждать конфликтные ситуации с потребителями.</p>	<p>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 	
---	--	--

5. АДАПТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Адаптация рабочей программы учебной дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения проводится в случае реализации адаптивной образовательной программы - программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 33.02.01 Фармация в целях обеспечения права инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на получение профессионального образования, создания необходимых для получения среднего профессионального образования условий, а также обеспечения достижения обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья результатов формирования практического опыта.