

**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ МЕДИЦИНСКИЙ КОЛЛЕДЖ г. ХАСАВИЮРТ РД**



Утверждаю:

Ген. директор Медицинского колледжа

Р. Ш. Магомедова

2023г.

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

ХАСАВИЮРТ₁ – 2023г.

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

Протокол № 1 от 28.08.2023г

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. <p>Лекция №1. Межличностное общение в деловой сфере</p> <p>Семинар №1. Психология профессионального общения будущих фармацевтов</p> <p>В том числе практических и лабораторных занятий:</p> <p>Практическое занятие №1 Характеристика общения, определение, этапы, условия эффективного общения</p> <p>Практическое занятие №2. Трудности и дефекты межличностного общения: дефицитное, дефектное, деструктивное общение</p> <p>Практическое занятие №3. Барьеры межличностного общения.</p>	16	ОК 01, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5	
		2		
		2		
		12		
		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	Кол-во экземпляров
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. - 350 с. - (Профессиональное образование). - URL: https://urait.ru/bcode/489968 (дата обращения 01.09.2022)	индивидуальный доступ для каждого обучающегося
	Островская, Ирина Владимировна. Психология общения : учебник / И. В. Островская. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2019. - 192 с. - URL: http://www.studentlibrary.ru/book /ISBN9785970451762.html (дата обращения 01.09.2019)	индивидуальный доступ для каждого обучающегося

3.2.2. Дополнительные источники

№ п/п	Автор, наименование, место издания, издательство, год издания	Кол-во экземпляров
1.	Жарова, М. Н. Психология / М. Н. Жарова, . - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2020. - 368 с. - URL: http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970457467.html (дата обращения 23.06.2021)	индивидуальный доступ для каждого обучающегося
2.	Островская И. В. Психология / И. В. Островская. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2020. - 480 с. - URL: http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455074.html (дата обращения 01.03.2020)	индивидуальный доступ для каждого обучающегося
3.	Полянцева, О. И. Психология для медицинских колледжей : учебник / О. И. Полянцева. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2020. - 431 с. - (Среднее медицинское образование). - URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601611 (дата обращения 03.06.2021)	индивидуальный доступ для каждого обучающегося
4.	Мандель, Б. Р. Психология общения: история и проблематика : учеб. пособие для обучающихся в системе СПО / Б. Р. Мандель. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2018. - 422 с. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=494799 (дата обращения 01.07.2019) .	индивидуальный доступ для каждого обучающегося

5	Психология общения: курс лекций : учебное пособие / сост. Н. В. Козловская. - Ставрополь : СКФУ, 2018. - 263 с. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=563356 (дата обращения 01.07.2019) .	индивидуальный доступ для каждого обучающегося
---	--	--

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»: <http://LAN.ru>
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 <p>использования невербальной информации, необходимой для эффективного общения с учетом ситуации общения, индивидуальных особенностей собеседника и его психоэмоционального состояния;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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.