



Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
**«Саратовский государственный медицинский
университет имени В. И. Разумовского»**
Министерства здравоохранения Российской Федерации

Медицинский колледж

ПРИНЯТО

Методическим советом по СПО
Протокол № 3 от 25.05.2023 г.
Председатель

_____ Л.М. Федорова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
учебной дисциплины
ОГСЭ. 05 «Психология общения»

для специальности 33.02.01 «Фармация»
форма обучения очная
ЦМК гуманитарных дисциплин

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта СПО (далее – ФГОС СПО) по специальности 33.02.01 «Фармация».

Организация-разработчик: Медицинский колледж СГМУ

Разработчик: Щеглова Ольга Владиленовна – преподаватель гуманитарных дисциплин медицинского колледжа СГМУ

Рабочая программа рассмотрена и согласована на заседании методического совета по среднему профессиональному образованию от 27 мая 2022 г. протокол № 3

от 25 мая 2023 г. протокол № 3

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И ПРИМЕРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОГСЭ. 05 «Психология общения»

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

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

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии

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

ОК 02 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности,

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.

ПК 1.3 Оказывать информационно-консультационную помощь потребителям, медицинским работникам по выбору лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента,

ПК 1.4 Осуществлять розничную торговлю и отпуск лекарственных препаратов, а 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 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; 	<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

	- выявлять факторы эффективного общения	
--	---	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОГСЭ 05 «Психология общения»

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	<i>Объем часов</i>
Объем образовательной программы учебной дисциплины	32
в том числе в форме практической подготовки	16
в том числе	
теоретическое обучение	10
практические занятия	22
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачета	2

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 в часах	Коды Компетенций и личностных результатов, формированию которых способствует элемент программы	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>		
Тема 1. Понятие и виды общения. Роль эмоциональной сферы в общении.	Содержание учебного материала	6	ОК 01, ОК 02, ОК 06	
	1. Психология и психология общения как наука. 2. Понятие «общение». Цель, содержание, вербальные и невербальные средства общения. 3. Понятия «эмоции», «чувства», «настроение», «аффект» 4. Функции эмоций и чувств. 5. Понятия «воля», «волевое действия», «волевые качества». Структура волевого действия. Развитие воли.			
	В том числе практических занятий			4
	Практическое занятие № 1 Диагностика эмоциональной сферы: тест методика определения показателя эмоционального контроля и психической стабильности.			2
Тема 2. Роль свойств личности в общении.	Содержание учебного материала	6	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5	
	1. Понятия «индивид», «личность», «индивидуальность» 2. Понятия «темперамент», темперамент в Работы И.П. Павлова, Г. Айзенка. 3. Понятие «характер», акцентуации характера и расстройства личности. 4. Влияние акцентуаций на эмоции поведение и общение личности. 5. Профессионально важные качества.			
	В том числе практических занятий			4
Практическое занятие № 3	2			

	Определение психологических особенностей личности: тест: «Экстравертированная или интровертированная личность?»; опросник Г. Айзенка по определению темперамента.	2	
	Практическое занятие № 4 Определение психологических особенностей личности: тест: Шмишека, психогеомеричечкий тест, проективный тест «Несуществующее животное».	2	
Тема 3. Конфликты в профессиональной деятельности.	Содержание учебного материала	6	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.5
	1. Основы делового общения. 2. Понятия «конфликт», типы конфликтов. 3. Конструктивный и деструктивный конфликты. 4. Стратегии поведения в конфликте. 5. Этапы и способы разрешения конфликта.		
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 5 Диагностика: тест: «Оценка способов реагирования в конфликте»; анализ игровых ситуаций, решение ситуационных задач (текст, видеоматериалы). Анализ реакций собеседников в конфликтных ситуациях.	2	
	Практическое занятие № 6 Тренинговые упражнения.	2	
Тема 4. Синдром эмоционального сгорания в профессиональном общении	Содержание учебного материала	6	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5
	1. Адаптация к профессии. Этапы профессионального становления. 2. Синдром эмоционального сгорания, причины, фазы, симптомы. 3. Профилактика и реабилитация при синдроме эмоционального сгорания. 4. Понятие о «профессиональной деформации» медика		
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие № 7 Диагностика: методика: «Способность к эмпатии», «Макиавелизм», «Опросник Маслаха и Джексона», «Уровень эмоционального сгорания».	2	
	Практическое занятие № 8 Диагностика: Методика М. Фонталовой «Ценности», мозговой штурм «Требования, который профессия фельдшера предъявляет к личности», таблица «Учет требований профессии». Самостоятельная творческая работа: «Коллаж», деловая игра «Собеседование».	2	

Тема 5. Особенности делового общения при консультировании посетителей аптеки	Содержание учебного материала	6	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5	
	1. Этические и профессиональные принципы взаимоотношений фармацевта и врача. 2. Психологические принципы взаимоотношений фармацевта и больного. 3. Коммуникация – основа успешных продаж в аптеке. Мотивация покупок. 4. Этапы процесса продажи. 5. Категории и типы покупателей. 6. Методы работы с покупателями.			
	В том числе практических занятий			4
	Практическое занятие № 9 Анализ случаев из практики (взаимоотношения фармацевтических работников трудоом коллективе, взаимоотношения покупателя и фармацевта).			2
	Практическое занятие № 10 Ролевая игра: «Трудный клиент».	2		
Промежуточная аттестация (Дифференцированный зачет)		2		
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:

- компьютер или ноутбук с лицензионным программным обеспечением;
- интерактивная доска и проектор, либо проектор и экран.

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 источники:

1. Жарова, М. Н. Психология : учебник / М. Н. Жарова. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2020. - 368 с. : ил. - 368 с. - ISBN 978-5-9704-5746-7. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL :<https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970457467.html>
2. Островская, И. В. Психология : учебник / И. В. Островская. - 2-е изд., испр. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2020. - 480 с. : ил. - 480 с. - ISBN 978-5-9704-5507-4. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL :<https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455074.html>

3.2.2. Основные электронные издания

1. Захарова, И. В. Психология делового общения : практикум для СПО / И. В. Захарова. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2019. — 130 с. — ISBN 978-5-4488-0358-1, 978-5-4497-0199-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/86472>
2. Маслова, Т. А. Психология общения : учебное пособие для СПО / Т. А. Маслова, С. И. Маслов. — Саратов : Профобразование, 2019. — 164 с. — ISBN 978-5-4488-0299-7. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/85787>
3. Якуничева, О. Н. Психология общения: учебник для СПО / О. Н. Якуничева, А. П. Прокофьева. — 3-е изд., стер. — Санкт-Петербург: Лань, 2022. — 224 с. — ISBN 978-5-8114-9503-0. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/195538>
4. Якуничева, О. Н. Медицинская психология. Курс лекций: учебное пособие для СПО / О. Н. Якуничева. — 3-е изд., испр. — Санкт-Петербург: Лань, 2021. — 176 с. — ISBN 978-5-

3.2.3.Дополнительные источники:

1. Полянцева, О.И. Психология для средних медицинских учреждений : учебник / О. И. Полянцева ; под ред. Б. В. Кабарухина. - Изд. 8-е. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2017.
2. Петрова Н.Н. Психология для медицинских специальностей. Учебник для студентов учреждений среднего и профессионального образования, Академия, 2014
3. Жарова М.Н. Психология общения. Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования , Академия , 2014. – 256 с.
4. Шелудько О.С. Общая психология, учебно-методическое пособие, Саратов, изд-во СГМУ, 2013 г.
5. Шелудько О.С. Социальная психология, учебное пособие, Саратов, изд-во СГМУ, 2013 г.
6. Руденко А.М. Психология для медицинских специальностей/ А.М. Руденко, С.И. Самыгин. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2016.
7. Волкова, А.И. Психология общения: Учебник / А.И. Волкова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2018. – 446 с.
8. Харова, М.Н. Психология общения: Учебник / М.Н. Жарова. – Москва: Академия, 2018. – 256 с.

Интернет – ресурсы:

1. www.medpsy.ru
2. www.lossofsoul.com/
3. www.psylib.org.ua
4. www.flogiston.ru

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p><i>Знания:</i></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>Методы: Оценка результатов выполнения практической работы и экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы.</p> <p>Итоговый контроль – дифференцированный зачет/зачет, который предполагает теоретическую и практическую части.</p>
<p><i>Умения:</i></p> <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 	<ul style="list-style-type: none"> - рациональность организации решений в смоделированных стандартных и нестандартных ситуациях общения в профессиональной деятельности и выбор соответствующих техник и приемов эффективного общения; - 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 	<p>Экспертная оценка решения практической задачи в билете.</p>

<p>вопросов и ответов; - выявлять факторы эффективного общения</p>	<p>необходимости) своего поведения в смоделированных стандартных и нестандартных ситуациях межличностного общения; - обоснованно, четко и полно излагает ответы на вопросы</p>	
--	--	--