

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Шутов Олег Леонтьевич
Должность: Директор
Дата подписания: 28.12.2024 14:37:47
Уникальный программный ключ:
2ee6ded937fc2877009a3b03e0f0a7f33d8083d5

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«КУБАНСКИЙ ИНСТИТУТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ»
(АНПО «КУБАНСКИЙ ИПО»)**

ОТДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

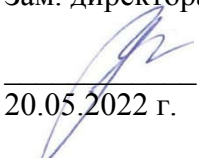
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины
ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ
по специальности
33.02.01 ФАРМАЦИЯ

Краснодар, 2022

СОГЛАСОВАНО

Зам. директора по КОД и МР

 / Т.В. Першакова
20.05.2022 г.**ОДОБРЕНО**

Педагогическим советом

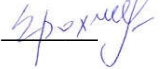
Протокол №6 от 26.05.2022 г.

РАССМОТРЕНО

на заседании УМО

«Психология и социальная работа»

Протокол №5 от 20.05.2022 г.

Председатель  /И.В. Симонова**УТВЕРЖДАЮ**

Директор АНПОО «Кубанский ИПО»

 О.Л. Шутов
Приказ №58-О от 30.05.2022 г.

Рабочая программа учебной дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения предназначена для реализации основной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена.

Разработана на основе ФГОС СПО по специальности 33.02.01 Фармация (Приказ Минпросвещения России от 13.07.2021 №449 в Минюсте России 18.08.2021 №64689), укрупненная группа специальностей 33.00.00 Фармация с учетом примерной основной образовательной программы, разработанной Федеральным учебно-методическим объединением в системе среднего профессионального образования по укрупненным группам профессий, специальностей 33.00.00 Фармация

Организация-разработчик: АНПОО «Кубанский ИПО»**Разработчик:**

Новикова Ольга Андреевна, преподаватель АНПОО «Кубанский ИПО»

Рецензенты:

1. Нехорошева Евгения Геннадиевна, преподаватель, АНПОО «Кубанский ИПО»
Квалификация по диплому: психолог

2. Корчанова Е.А., психолог ЧПОУ «Колледж права, экономики и управления»
Квалификация по диплому: психолог . Преподаватель психологии

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ..	9

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 по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01-06.

1.2 Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания.

Код ПК, ОК, ЛР	Умения	Знания
ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06	- 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 - <i>строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии;</i> - <i>пользоваться приемами эффективных коммуникаций при взаимодействии с коллегами и потребителями;</i> - <i>предупреждать конфликтные ситуации с потребителями;</i> - <i>строить диалог с людьми различных национальностей и конфессий</i>	- 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 - <i>методы и приемы урегулирования конфликтов с потребителями;</i> - <i>особенности восприятия информации людьми различных национальностей и конфессий</i>

Личностные результаты

ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к труду человека, осознающий ценность собственного труда и труда других людей. Экономически активный, ориентированный на осознанный выбор сферы профессиональной деятельности с учетом личных жизненных планов, потребностей своей семьи, российского общества. Выражающий осознанную готовность к получению профессионального образования, к непрерывному образованию в течение жизни Демонстрирующий позитивное отношение к регулированию трудовых отношений. Ориентированный на самообразование и профессиональную переподготовку в условиях смены технологического уклада и сопутствующих социальных перемен. Стремящийся к формированию в сетевой среде личностно и профессионального конструктивного «цифрового следа»

ЛР 6 Ориентированный на профессиональные достижения, деятельно выражающий познавательные интересы с учетом своих способностей, образовательного и профессионального маршрута, выбранной квалификации

ЛР 7 Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей

ЛР 9 Осознающий ценность жизни, здоровья и безопасности. Соблюдающий и пропагандирующий здоровый образ жизни (здоровое питание, соблюдение гигиены, режим занятий и отдыха, физическая активность), демонстрирующий стремление к физическому совершенствованию. Проявляющий сознательное и обоснованное неприятие вредных привычек и опасных наклонностей (курение, употребление алкоголя, наркотиков, психоактивных веществ, азартных игр, любых форм зависимостей), деструктивного поведения в обществе, в том числе в цифровой среде

ЛР-СОП-1 Способный реализовывать условия и принципы духовно - нравственного воспитания на основе базовых национальных и региональных ценностей, приоритетов АНПОО «Кубанский институт профессионального образования»

ЛР-СОП-2 Демонстрирующий приверженность АНПОО «Кубанский институт профессионального образования»

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	42
в том числе:	
теоретическое обучение	20
практические занятия, в том числе дифференцированный зачет	18
в том числе: в форме практической подготовки	18
<i>в том числе вариативная часть</i>	22
Самостоятельная работа	4
в т.ч. промежуточная аттестация	2
Дифференцированный зачет	

Тематический план учебной дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения

Наименование разделов и тем	Макс. учеб. нагрузка студ-та (час)	Самост. работа студента (час)	Количество аудиторных часов			
			Всего	Вт.ч. в форме практическо й подготовки	теоретич. обучение	практич (семинарские) занятия
Тема 1. Межличностное общение в деловой сфере.	2	-	2	-	2	-
Тема 2. Межличностная коммуникация	4	-	4	2	2	2
Тема 3. Техники слушания. Вопросы и ответы в межличностном общении	6	2	4	2	2	2
Тема 4. Межличностное взаимодействие	4	-	4	2	2	2
Тема 5. Восприятие и понимание людьми друг друга в процессе общения	8	-	8	4	4	4
Тема 6. Психологические аспекты ведения беседы	4	-	4	2	2	2
Тема 7. Правила эффективного общения	4	-	4	2	2	2
Тема 8. Конфликты в деловом общении	8	2	6	2	4	2
Дифференцированный зачет	2	-	2	2	-	2
Всего по дисциплине	42	4	38	18	20	18

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

* звездочкой выделяем темы, реализуемые в форме практической подготовки

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
1	2	3	
Тема 1. Межличностное общение в деловой сфере.	Содержание учебного материала	2	ОК 01, ОК 02, ОК 06
	1. Характеристика общения, определение, этапы, условия эффективного общения. Особенности межличностного общения в деловой сфере. Синтоническая модель общения. Трудности и дефекты межличностного общения: дефицитное, дефектное, деструктивное общение. Барьеры межличностного общения.	2	
Тема 2. Межличностная коммуникация	Содержание учебного материала	4	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5 ЛР 4,6,7,9 ЛР-СОП 1,2
	2. Особенности общения как обмена информацией. Вербальные и невербальные средства общения. Каналы невербальной коммуникации в эффективном общении. Типы коммуникаций.	2	
	В том числе практических занятий по отработке умения пользоваться приемами эффективных коммуникаций при взаимодействии с коллегами и потребителями	2	
	ПЗ №1. Эффективное использование средств коммуникации. Использование средств коммуникации для формирования доверия в общении.	2	
Тема 3. Техники слушания. Вопросы и ответы в межличностном общении	Содержание учебного материала	6	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.5 ЛР 4,6,7,9 ЛР-СОП 1,2
	3. Значение и особенности умения слушать в общении. Трудности слушания. Техники слушания. Виды и правила использования вопросов в общении.	2	
	В том числе практических занятий по отработке умения строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии	2	
	ПЗ №2. Организация эффективного слушания в общении.	2	

	Самостоятельная работа 1: <i>Самодиагностика коммуникативных способностей. Решение ситуационных задач по барьерам общения</i>	2	
Тема 4. Межличностное взаимодействие	Содержание учебного материала	4	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5 ЛР 4,6,7,9 ЛР-СОП 1,2
	4. Структура, сценарии и механизмы межличностного взаимодействия. Уровни общения. Виды взаимодействия. Убеждение и внушение в общении. Внешние и внутренние факторы аттракции. Механизмы аттракции. Приемы аттракции. Формирование доверительности в общении.	2	
	В том числе практических занятий по отработке умения <i>пользоваться приемами эффективных коммуникаций при взаимодействии с коллегами и потребителями</i>	2	
	ПЗ №3. Сценарии и механизмы межличностного взаимодействия.	2	
Тема 5. Восприятие и понимание людьми друг друга в процессе общения	Содержание учебного материала	8	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5
	5. Первое впечатление. Ошибки и феномены первого впечатления. Направленное формирование первого впечатления. Психологические основы межличностного понимания. Механизмы понимания.	2	
	6. Особенности восприятия информации людьми различных национальностей и конфессий. <i>Национальные особенности общения и восприятия: вербальное и невербальное общение.</i>	2	
	В том числе практических занятий по отработке умения <i>строить диалог с людьми различных национальностей и конфессий</i>	4	
	ПЗ №4. Приемы формирования первого впечатления. Факторы формирования аттракции. <i>Особенности первого впечатления у людей различных национальностей.</i>	2	
	ПЗ №5. Особенности взаимодействия с людьми различных национальностей и конфессий.	2	
Тема 6. Психологические аспекты ведения беседы	Содержание учебного материала	4	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5
	7. Психология беседы, структура, правила, механизмы. Этические основы организации беседы. Правила и аспекты эффективного диалога. Эффективный психологический контакт и способы его установления.	2	
	В том числе практических занятий по отработке умения <i>строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии</i>	2	
	ПЗ №6. Организация деловой беседы.	2	

Тема 7. Правила эффективного общения	Содержание учебного материала	4	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5 ЛР 4,6,7,9 ЛР-СОП 1,2
	8. Понятие, критерии и уровни успешного общения. Факторы успешного общения. Стил ь общения как фактор успешности. Эмоции в общении как фактор успешности. Стили общения в совместной деятельности. Оптимальный стиль общения.	2	
	В том числе практических занятий по отработке умения пользоваться приемами эффективных коммуникаций при взаимодействии с коллегами и потребителями	2	
	ПЗ №7. Эффективное ведение диалога.	2	
Тема 8. Конфликты в деловом общении	Содержание учебного материала	8	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5 ЛР 4,6,7,9 ЛР-СОП 1,2
	9. Понятие конфликта и его структура. Динамика конфликта. Виды конфликтов.	2	
	10. Соперничество, сотрудничество, избегание, приспособление, компромисс	2	
	В том числе практических занятий по отработке умения предупреждать конфликтные ситуации с потребителями	2	
	ПЗ №8. Приемы саморегуляции психоэмоциональных состояний. Предупреждение конфликтных ситуаций с потребителями.	2	
	Самостоятельная работа №2: Самодиагностика по теме «Стратегии и тактики поведения в конфликтной ситуации». Анализ своего поведения на основании. результатов диагностики. Составление рекомендаций по работе с конфликтами в фармацевтических организациях	2	
Промежуточная аттестация (ПЗ №9)		2	
Всего:		42	

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

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

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы в библиотеке института имеются печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. Список дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные электронные издания

1. Абельская, Р. Ш. Психология общения для IT-специальностей : учебное пособие для среднего профессионального образования / Р. Ш. Абельская. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 111 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12200-8. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/457235>

2. Леонов, Н. И. Психология общения : учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/455694>

3.2.2. Дополнительные источники

3. 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, 2023. — 350 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9324-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/489968>

4. 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, 2023. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00753-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/469702>

5. 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.urait.ru/bcode/469732>

6. 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>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<i>Знания:</i> - 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 - <i>методы и приемы урегулирования конфликтов с потребителями;</i> - <i>особенности восприятия информации людьми различных национальностей и конфессий</i>	- 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	Методы: Оценка результатов выполнения практической работы и экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы. Итоговый контроль– дифференцированный зачет, который предполагает теоретическую и практическую части.
<i>Умения:</i> - 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;	- 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	Экспертная оценка решения практической задачи при выполнении практических работ

- 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 - <i>строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии;</i> - <i>пользоваться приемами эффективных коммуникаций при взаимодействии с коллегами и потребителями;</i> - <i>предупреждать конфликтные ситуации с потребителями;</i> - <i>строить диалог с людьми различных национальностей и конфессий</i> ЛР 4,6,7,9 ЛР-СОП 1,2	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	
--	--	--