

**Аннотация по дисциплине  
ОГСЭ.05 Психология общения  
33.02.01 Фармация**

Курс 3 семестр 6

Количество часов:

всего: 56 час.

лекционных занятий – 28 час,

практических занятий – 28 час,

самостоятельной работы – 0 час.

Целью дисциплины: освоить умения и знания:

Уметь: 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

Знать: 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.

*Задачи дисциплины:*

Основными задачами дисциплины являются: овладение студентами приемами эффективного общения в профессиональной деятельности; умение использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения; ознакомление студентов с механизмами взаимопонимания в общении; техниками и приемами общения, правилами слушания, ведения беседы, убеждения; этическими принципами общения

## Место дисциплины в структуре ПССЗ:

Дисциплина «Психология общения» входит в Общий гуманитарный и социально-экономический цикл программы подготовки специалистов среднего звена. Данная дисциплина опирается на предшествующие дисциплины и формирует компетенции для освоения последующих дисциплин по специальности 33.02.01 Фармация.

Дисциплина ОГСЭ.05 Психология общения опирается на предшествующие дисциплины: «Основы философии». Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06

Код компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	В рез-те изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
		знать	уметь	Практический опыт (владеть)
ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам;	- цели, функции, виды общения;	использовать полученные знания	
ОК 2	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	- средства общения;	использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности;	
ОК 4	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	- психологические основы межличностного понимания;	- использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности;	
ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	- особенности, этические нормы и принципы делового общения;	вербальные и невербальные средства общения в деятельности;	
ОК 06	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения	- техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия;	- общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности;	
ПК 1.3	Оказывать информационно-консультативную помощь потребителям, медицинским работникам по выбору лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	- техники ведения беседы и убеждения;	- психологически грамотно строить свое общение;	
ПК 1.4	Осуществлять розничную торговлю и отпуск лекарственных препаратов населению, в том числе по льготным рецептам и требованиям медицинских организаций;	- правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации;	- эффективно вести переговоры в процессе реализации товара;	
ПК 1.5	Осуществлять розничную торговлю медицинскими изделиями и другими товарами аптечного ассортимента	- особенности ролевого взаимодействия;	- управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия;	
		- пути формирования эмпатии в общении;	- найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта;	
		- особенности межличностной аттракции;	- эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов;	
		- способы управления эмоциями и чувствами;	- выявлять факторы эффективного общения	
		- психологические основы формирования первого впечатления		

## 1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (Перечень формируемых компетенций)

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

Код компетенции	Содержание компетенции (или ее части)
ОК 1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам;
ОК 2	Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 4	Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
ОК 5	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 6	Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения
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

### Содержание и структура дисциплины

Наименование разделов и тем	Максимальная нагрузка	Количество аудиторных часов		Самостоятельная работа студента
		Теоретическое обучение	Практические и лабораторные занятия	
Тема 1. Межличностное общение в деловой сфере	4	2	2	-
Тема 2. Межличностная коммуникация	4	2	2	-
Тема 3. Коммуникация в деловом общении. Вербальные и невербальные средства общения.	4	2	2	-
Тема 4. Техники слушания. Вопросы и ответы в межличностном общении	8	4	4	-
Тема 5. Межличностное взаимодействие	8	4	4	-

Тема 6. Восприятие и понимание в деловом общении	8	4	4	-
Тема 7. Психологическое влияние в процессе делового общения	8	4	4	-
Тема 8. Правила эффективного общения	4	2	2	-
Тема 9. Конфликты в деловом общении	4	2	2	-
Тема 10. Способы предупреждения и разрешения конфликтов.	4	2	2	-
<b>Итого</b>	<b>56</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>-</b>

**Курсовые проекты (работы):** не предусмотрены.

**Интерактивные образовательные технологии,** используемые в аудиторных занятиях: аудиовизуальная технология, проблемное изложение, дискуссия, решение задач малыми группами.

**Вид аттестации:** дифференцированный зачет.

**Основная литература:**

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, 2024. — 325 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16815-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536951>

Автор: Лопотенко Юрий Юрьевич