

ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЙ КОЛЛЕДЖ»



УТВЕРЖДАЮ

Директор ЧПОУ «СОЦИАЛЬНО-
ГУМАНИТАРНЫЙ КОЛЛЕДЖ»

Н.В. Колпакова

2025 г

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОГСЭ.03 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ: 33.02.01 ФАРМАЦИЯ

КВАЛИФИКАЦИЯ: ФАРМАЦЕВТ

Покров, 2025 г.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 33.02.01 Фармация, утвержденного Приказом Минпросвещения России от 13 июля 2021 г. № 449.

СОСТАВИТЕЛЬ:

Преподаватель Васильева О.Н.

РАССМОТРЕНО:

На заседании Педагогического совета Протокол № 1 от «28» августа 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности 33.02.01 Фармация.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина ОГСЭ.03 Психология общения является обязательной частью общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной образовательной программы.

Учебная дисциплина ОГСЭ.03 Психология общения обеспечивает формирование профессиональных и общих компетенций по всем видам деятельности ФГОС по специальности 33.02.01 Фармация.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- У1 использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности;
- У2 использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности;
- У3 общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности;
- У4 психологически грамотно строить свое общение;
- У5 эффективно вести переговоры в процессе реализации товара;
- У6 управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия;
- У7 найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта;
- У8 эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов;
- У9 выявлять факторы эффективного общения

знать:

- 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;
- 36 техники слушания, ведения беседы и убеждения;
- 37 правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации;
- 38 особенности ролевого взаимодействия;
- 39 пути формирования эмпатии в общении;
- 310 особенности межличностной аттракции;
- 311 способы управления эмоциями и чувствами;
- 312 психологические основы формирования первого впечатления

В ходе изучения дисциплины ставится задача формирования следующих компетенций:

Код	Наименование результата обучения
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;
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 российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, 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;

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы	52
Объем образовательной программы с преподавателем	46
в том числе:	
теоретическое обучение	24
практические занятия	22
Самостоятельная работа обучающихся	6
Промежуточная аттестация в форме дифференцированный зачет	

2.3 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Результаты освоения
1	2	3	4
Тема 1 Психология общения: история, структура и значение дисциплины	Содержание учебного материала: Психология как наука. История её возникновения и развития Структура психологической науки Коммуникативная деятельность – понятие, мотивы Значение психологии общения для разностороннего развития личности	2	У1, ОК 01,
Тема 2 Межличностное общение в деловой сфере	Содержание учебного материала: 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	У1, 31.32, 34 ОК 01, ОК 02, ОК 06
Тема 3. Межличностная коммуникация	Содержание учебного материала: Особенности общения как обмена информацией. Вербальные и невербальные средства общения. Каналы невербальной коммуникации в эффективном общении. Типы коммуникаций	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5 31,32,33, У1,У2, У3,
	Практическое занятие. Эффективное использование средств коммуникации. Практическое занятие. Использование средств коммуникации для формирования доверия в общении.	4	
Тема 4. Техники слушания. Вопросы и ответы в межличностном общении	Содержание учебного материала: Значение и особенности умения слушать в общении. Трудности слушания. Техники слушания. Виды и правила использования вопросов в общении.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5 31, 32, 33,34,33,34,38 У1,У2, У3, У4,У5
	Практическое занятие Организация эффективного слушания в общении.	2	
Тема 5. Межличностное взаимодействие	Содержание учебного материала: 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	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5 31,2,33,34,35,36,37, 38 У1,У2,У3,У4,У5 У6
	Практическое занятие. Сценарии и механизмы межличностного взаимодействия	2	
	Самостоятельная работа обучающихся: Применение техник арт-терапии с демонстрацией конечного результата для дальнейшего анализа	2	

Тема 6. Восприятие и понимание людьми друг друга в процессе общения	Содержание учебного материала: Первое впечатление. Ошибки и феномены первого впечатления. Направленное формирование первого впечатления. Психологические основы межличностного понимания. Механизмы понимания.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5
	Практическое занятие. Факторы формирования аттракции.	2	31,2,33,34,35,36,37, 38 У1,У2,У3,У4,У5 У6
	Самостоятельная работа обучающихся: Приемы формирования первого впечатления.	2	
Тема 7. Психологические аспекты ведения беседы	Содержание учебного материала: Психология беседы, структура, правила, механизмы. Этические основы организации беседы. Правила и аспекты эффективного диалога. Эффективный психологический контакт и способы его установления.	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5
	Практическое занятие Организация деловой беседы.	2	31,2,33,34,35,36,37, 38 У1,У2,У3,У4,У5 У6
Тема 8. Правила эффективного общения	Содержание учебного материала: 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	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5
	Практическое занятие №8. Эффективное ведение диалога.	2	31,2,33,34,35,36,37, 38 У1,У2,У3,У4,У5 У6
Тема 9. Психологические особенности ведения дискуссий и публичных выступлений	Содержание учебного материала: Техника проведения дискуссий, подготовка к ним Техника самопрезентации Особенности публичных выступлений	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5
	Практическое занятие Психологические особенности ведения дискуссий и публичных выступлений	2	31,2,33,34,35,36,37, 38 У1,У2,У3,У4,У5 У6
Тема 10. Деловой этикет. Влияние имиджа на эффективность коммуникаций	Содержание учебного материала Содержание учебного материала: Деловой этикет – его составляющие, особенности Понятие dress-code как составляющее делового этикета Особенности речевого этикета	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5 31,2,33,34,35,36,37, 38

			У1,У2,У3,У4,У5 У6
Тема 11 Понятие конфликта и его структура. Невербальное проявление конфликта. Стратегия разрешения конфликтов	Содержание учебного материала: Понятие конфликта, структура Разновидности конфликтов Особенности реагирования в конфликте Методы разрешения и упреждения конфликтов Рольные особенности реагирования в конфликте Работа с неразрешёнными конфликтами	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5 31,2,33,34,35,36,37, 38
	Практическое занятие Методы разрешения и упреждения конфликтов	2	У1,У2,У3,У4,У5 У6
Тема 12. Гнев и агрессия.	Содержание учебного материала: Гнев, агрессия – их различия, источники, особенности Методы работы с негативными эмоциями Использование проективных методик как способа разрешения вытесненных эмоций	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 – ПК 1.5
	Практическое занятие Гнев и агрессия.	2	31,2,33,34,35,36,37, 38
	Самостоятельная работа Подготовка к практической работе	2	У1,У2,У3,У4,У5 У6
Промежуточная аттестация дифференцированный зачет		2	
Всего		52	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины осуществляется в учебном кабинете Социально-экономических дисциплин.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя,
- плакаты, таблицы, схемы, видеофильмы, презентации, карты, атласы, контурные карты, электронные учебные пособия;

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензированным программным обеспечением,
- мультимедиапроектор, телевизор, интерактивная доска;

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Основные источники

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, 2022. — 350 с.

Дополнительные источники

1. 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, 2021. — 463 с.

2. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2020.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	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 	<p>Методы: Оценка результатов выполнения практической работы и экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы. 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 вопросов и ответов; - выявлять факторы эффективного общения 	<p>Экспертная оценка решения практической задачи в билете.</p>