

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Позоян Оксана Гарниковна  
Должность: директор филиала  
Дата подписания: 19.11.2023 21:35:46  
Уникальный программный ключ:  
f420766fb84d98e07cffb62ea5e5a7814d505ef5

**БУДЕННОВСКИЙ ФИЛИАЛ КОЛЛЕДЖ  
«СОВРЕМЕННАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА»  
ЧАСТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**

**356800, г. Буденновск, 8 мкр-он, д.17А,  
1 мкр-он д.17  
+7(86559) 2-36-91  
+7(86559) 2-37-96  
[bf.college@mail.ru](mailto:bf.college@mail.ru)/[www.bf.ecmsb.ru](http://www.bf.ecmsb.ru)**

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор БФ ЧПОУ Колледж

«Современная школа бизнеса»

О.Г. Позоян

«23» мая 2023 г.



## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

*Общий гуманитарный и социально-экономический учебный цикл  
программы подготовки специалистов среднего звена  
по специальности 43.02.13 Технология парикмахерского искусства*

Год набора 2023

Буденновск, 2023

Рабочая программа составлена с учетом федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности **43.02.13 Технология парикмахерского искусства**, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 09.12.2016 № 1558.

Рабочая программа предназначена для преподавания дисциплины профессионального учебного цикла обучающимся очной формы обучения по специальности **43.02.13 Технология парикмахерского искусства**

**Организация-разработчик:** Буденновский филиал Частного профессионального образовательного учреждения Колледж «Современная школа бизнеса».

Рабочая программа учебной дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения рассмотрена на заседании цикловой методической комиссии специальных дисциплин  
Протокол № 10 от 22 мая 2023 года

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>4</b>
<b>2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>7</b>
<b>3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>18</b>
<b>4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>20</b>

# **1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

## **1.1. Область применения программы**

Программа учебной дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 43.02.13 Технология парикмахерского искусства.

## **1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы:**

Дисциплина ОГСЭ.05 Психология общения входит в состав цикла общегуманитарных и социально-экономических дисциплин.

## **1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:**

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения;
- роли и ролевые ожидания в общении;
- виды социальных взаимодействий;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

**Содержание учебной дисциплины ориентировано на подготовку обучающихся к освоению и овладению следующих компетенций:**

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 11. Быть готовым брать на себя нравственные обязательства по отношению к природе, обществу и человеку.

**1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение примерной программы дисциплины:**

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 68 час, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 34 часа;
- самостоятельной работы обучающегося 34 часа.

## **2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ**

### **2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы**

Вид учебной работы	Количество
<b>Максимальная учебная нагрузка(всего)</b>	<b>68</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка(всего)</b>	
В том числе:	
лекционные занятия	34
практические занятия	34
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	
<b>Форма итоговой аттестации – дифференцированный зачет 6</b>	

**2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины  
ОГСЭ.05 Психология общения**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работ (проект) <i>(если предусмотрены)</i>	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Раздел 1.</b>	<b>Психология общения</b>		
<b>Тема 1.1 Профессиональная деятельность и общение</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Роль общения в жизни человека 2. Понятие «профессиональная деятельность», «профессиональное общение», «профессиональная культура» 3. Психологическая компетентность и личный успех 4. Особенности профессиональной деятельности фармацевта 5. Психология, предмет, объект психологии профессионального общения	6	1
<b>Тема 1.2 Психологическая характеристика общения Деловое общения Специфика делового общения</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Структура общения 2. Функции общения 3. Виды общения 4. Уровни общения 5. Понятие делового общения 6. Принципы делового общения 7. Формы делового общения	4	2
	<b>Самостоятельная работа</b> Закономерности аргументации при ведении деловой беседы	2	
	<b>Практическое занятие №1</b> 1. Методы исследования общения 2. Ролевое общение (решение задач) 3. Тренинг общения: тренинг эффективного слушания, эффективного общения	2	2
<b>Тема 1.3 Методы воздействия на субъекты общения. Установление психологического контакта</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Причины плохой коммуникации 2. Коммуникативная компетентность 3. Механизмы процесса восприятия 1. Методы воздействия на субъекты общения 2. Психологический контакт 3. Принципы установления психологического контакта	4	2

	4. Приемы установления психологического контакта		
	<b>Самостоятельная работа</b> Виды контактного взаимодействия (трансактный анализ, общения по Э.Берну)	2	
	<b>Практическое занятие №2</b> 1. Диагностика репрезентативной системы 2. Отработка навыка активного слушания 3. Техника налаживания контакта	2	
<b>Раздел 2. Личность в профессиональном общении</b>			
<b>Тема 2.1</b> <b>Познавательные процессы в профессиональном общении</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Классификация познавательных процессов (коллективное заполнение кроссворда) 2. Функции познавательных процессов (представление презентаций) 3. Связь развития познавательной сферы и профессиональной деятельности фармацевта (сообщение)	6	2
<b>Тема 2.2</b> <b>Эмоции и чувства в профессиональном общении</b> <b>Познавательные процессы и эмоциональные состояния в профессиональном общении</b> <b>Личностные проявления субъектов общения</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Понятия «эмоции» и «чувства» 2. Классификация эмоций 3. Расстройства эмоциональной сферы 4. Человек, индивид, индивидуальность 5. Возрастные, гендерные, национальные особенности личности 6. Способности 7. Темперамент 8. Воля	4	2
	<b>Самостоятельная работа</b> Методы исследования эмоционального состояния	2	
	<b>Практическое занятие №3</b> 1. Диагностика состояния познавательных процессов 2. Решение ситуационных задач по нарушению познавательных процессов 3. Методики обучения саногенному мышлению 4. Диагностика эмоциональных состояний 5. Отработка навыков нервно-мышечной релаксации, визуализации	2	
<b>Тема 2.3</b> <b>Характер как проявление личности</b> <b>Личностные проявления</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Характер и типы акцентуации характера 2. Конституциональная типология личности 3. Психометрическая типология личности	4	2

<b>субъектов профессионального общения</b>	<b>Самостоятельная работа</b> Нравственная социализация личности фармацевта	2	
	<b>Практическое занятие №4</b> 1. Изучение темперамента (тест Г. Айзенка, Б. Белова) 2. Диагностика способностей, воли 3. Изучение типов характера	2	
<b>Тема 2.4</b> <b>Мотивация и стимулирование профессиональной деятельности фармацевта</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Мотив, мотивация, стимул 2. Потребности (иерархия потребностей А. Маслоу) 3. Притязания на успех 4. Социальные проблемы мотивации	4	2
	<b>Самостоятельная работа</b> Система стимулирования сотрудников к эффективной работе	2	
	<b>Практическое занятие №5</b> 1. Методика изучения мотивации профессиональной деятельности (К. Замфир в модификации А.А. Реана) 2. Изучение уровня притязания на успех 3. Проектирование результата мотивации 4. Анализ видео «Искусство маленьких шагов»	2	
<b>Раздел 3.</b>	<b>Сложные ситуации в профессиональной деятельности</b>		
<b>Тема 3.1</b> <b>Конфликты и его психологическая характеристика Пути преодоления конфликтов</b> <b>Конфликты, пути их преодоления</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Конфликт, его социальная значимость 2. Структура конфликта 3. Функции конфликта 4. Динамика конфликта 5. Типология конфликтов 6. Факторы возникновения конфликтов 7. Типы конфликтных личностей 8. Модели поведения в конфликте 9. Методы управления конфликтами 10. Причины и стратегии разрешения конфликта	3	2
	<b>Самостоятельная работа</b> Стратегии конфликтного реагирования	1	



<b>Тема 3.2</b> <b>Профессиональные стрессы</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Понятие о стрессе 2. Признаки и механизм протекания стресса 3. Виды профессионального стресса 4. Основные последствия стресса	3	2
<b>Тема 3.3</b> <b>Синдром эмоционального выгорания</b> <b>Профессиональные стрессы, СЭВ</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Синдром эмоционального выгорания (СЭВ), синдром профессионального выгорания 2. Симптомы СЭВ 3. Факторы, способствующие профессиональному выгоранию 4. Стадии СЭВ 5. Предупреждение эмоционального и профессионального выгорания	1	2-3
	<b>Самостоятельная работа</b> Саморегуляция фармацевта в условиях профессионального стресса	1	
<b>Тема 3.4</b> <b>Этико-деонтологические аспекты деятельности фармацевта. Личность больного и деонтологическая тактика фармацевтического работника</b>	<b>Содержание учебного материала</b> 1. Понятия «этика» и «деонтология» 2. Функции профессиональной этики фармацевта 3. Этический кодекс фармацевта (ЭКФ) 4. Взаимоотношения фармацевтического работника с коллегами, психологический климат коллектива аптеки 5. Приоритетные качества фармацевтического работника 6. Типы покупателей аптеки 7. Тактика поведения фармацевта с разными категориями клиентов	1	2
	<b>Самостоятельная работа</b> 1. Определение пути формирования психологического климата 2. Тренинг сплочения коллектива 3. Определение типов клиентов (решение ситуационных задач) 4. Определение тактики взаимоотношений с разными категориями клиентов (деловые игры)	2	
	<b>Всего</b>	68	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств).
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством).
- 3 - продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач).



## 2.3 Примерная тематика рефератов

1. Барьеры в деловом общении. Психологические особенности подготовки и проведения деловой беседы.
  2. Влияние семьи на становление личности.
  3. Культура общения.
  4. Лидер в организации.
  5. Личность и коллектив.
  6. Понимание в межличностном общении.
  7. Проблемы профессиональной этики
  8. Разрешение конфликтных ситуаций.
  9. Умение слушать
  10. Эмоции и язык.
  11. Этика деловых отношений.
  12. Этикет и межличностное общение.
  13. Этические нормы в деловом общении.
  14. Стили общения.
  15. Конфликт и способы его разрешения.
  16. Конфликты, возникающие внутри организации.
  17. Общение как феномен культуры
  18. Семейные конфликты и их решения.
  19. Семейные отношения и формирование личности ребенка.
  20. Этика делового общения: руководители и подчиненные.
  21. Коллектив и личность
  22. Деловая беседа. Психологические особенности публичного выступления.
- Экзамен
23. Общение. Структура и средства общения
  24. Невербальные средства общения
  25. Речевые средства общения. Позиции в общении. Деловая беседа
  26. Стили общения. Манипулирование
  27. Механизмы межличностного восприятия

## 2.4 Примерный перечень заданий к тестированию

1. Общение это-
  1. Взаимодействие людей, не имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.
  2. Взаимодействие людей, имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.
  3. Отношение к поступающей информации.
  4. Верны все варианты ответов
2. Процесс установления и развития контактов среди людей – это:
  1. Общение

2. Восприятие
3. Взаимодействие
4. Идентификация
3. Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него – это:
  1. Восприятие
  2. Коммуникация
  3. Взаимодействие
  4. Эмпатия
4. Виды коммуникации:
  1. Первичные и вторичные
  2. Главные и второстепенные
  3. Вербальные и речевые
  4. Вербальные и невербальные
5. Все разнообразные движения руками и головой, которые сопровождают разговор – это:
  1. Мимика
  2. Жесты
  3. Позы
  4. Интонация
6. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:
  1. Неформальное общение
  2. Деловое общение
  3. Конфиденциальное общение
  4. Нет правильного ответа
7. Невербальные средства общения являются:
  1. Интерактивной стороной общения.
  2. Перцептивной стороной общения.
  3. Коммуникативной стороной общения.
8. Вербальные средства общения являются:
  1. Коммуникативной стороной общения.
  2. Интерактивной стороной общения.
  3. Перцептивной стороной общения.
9. К вербальным средствам общения относят:
  1. Мимика.
  2. Слова.
  3. Жесты.
10. Ораторское искусство предполагает:
  1. Умение точно формулировать свои мысли.
  2. Умение точно формулировать свои мысли, и излагать их доступным для окружающих языком.
  3. Ориентироваться в обществе на реакцию собеседника.
11. Речь в деловом общении направлена на:
  1. То, чтобы убедить собеседника в своей точке зрения и склонить к сотрудничеству.

2. То, чтобы дать понять собеседнику, что его точка зрения не актуальна в данном случае.

12. Воображение – это

1. Отражение предметов в совокупности их свойств и частей;
2. Отражение предметов и явлений опосредованным путем при обязательном участии речи;
3. Преобразованное отражение того, что прежде воспринималось;
4. Сложный психический процесс, в котором происходит сравнение, анализ и комбинирование элементов прежнего опыта.

13. Как определяется термин «психика»?

1. Свойство самой высокоорганизованной материи;
2. Совокупность всех качеств индивида;
3. Процесс мыслительной деятельности.
14. Психологический процесс, связанный с поиском и открытием новых знаний на основе творческой действительности человека, называется:

1. Внимание
2. Этика
3. Мышление
4. Память

15. Внимание – это:

1. Ориентированный поисковый процесс.
2. Сосредоточенный процесс на чем-либо.
3. Ориентированный поисковый процесс направленный сосредоточиваем сознания на определенных объектах действительности при одновременных отвлечениях от других, обуславливает старательность, информацию поступающую через органы чувств.
4. Объект действительности.

16. Способность к воспроизведению прошлого опыта, и выражающиеся способностью длительно хранить информацию и многократно вводить ее в сферу сознания и поведения:

1. Память
2. Мышление
3. Внимание
4. Самосознание;

17. Темперамент – это:

1. Врожденные устойчивые индивидуальные особенности личности, проявляющиеся в интенсивности, темпе и ритме протекания психических процессов и состояний,
2. Это качества личности, определяющие его тип нервной системы.

18. Каждый тип темперамента отличается поведенческими реакциями.

Распределите примеры поведенческих реакций по типам темперамента.

1. Холерик –
2. Меланхолик –
3. Сангвиник –
4. Флегматик -

Примеры:

- а) Общителен, контактен, целеустремлен.

б) Трудно устанавливает контакты, нерешителен, боязлив, высокая утомляемость. При новизне обстановки выбирает пассивно – оборонительное поведение.

в) Замедленное формирование программ поведения, высокая целеустремленность и работоспособность.

г) Холерик – высокая потребность деятельности, целеустремленность, но интересы часто меняются.

19. Понятие «темперамент» впервые ввел:

1. Гален;
2. И.П. Павлов;
3. К. Леонгард;
4. Гиппократ.

20. Понятие «акцентуация» впервые ввел:

1. А.Е. Личко;
2. И.П. Павлов;
3. К. Леонгард;
4. Гиппократ.

21. Не высокий уровень психической активности, замедленность движений, быстрая утомляемость, высокая эмоциональность свойственна:

1. сангвинику
2. меланхолику
3. холерику

22. Характер – это:

1. Совокупность индивидуальных, устойчивых черт личности, определяющих отношение человека к людям, к самому себе, к выполняемой работе
2. Совокупность свойств, характеризующих динамические особенности протекания психических процессов и поведения человека, их силу, скорость, возникновение, прекращение и изменение

23. Сложное коммуникативное умение, смысловое восприятие речи – это:

1. Пассивное слушание.
2. Активное слушание
3. Информационное слушание
4. Деловое слушание

24. Экспрессивно – выразительные движения:

1. Поза.
2. Взгляд.
3. Смех.
4. Поцелуй.

25. Жесты и мимика – это:

1. Враги общения.
2. Друзья общения.
3. Мешают человеку.
4. Нужны только подросткам.

26. Что можно использовать для создания словаря невербальных средств общения:

1. Посуда
2. Мебель
3. Смайлы

4. Дома

27. Речь, произносимую одним человеком при обращении к другому или многим людям, называют:

1. Диалогом
2. Внутренней речью
3. Монологом
4. Восклицанием

28. Коммуникативная сторона общения это:

1. Обмен информацией между общающимися людьми;
2. Обмен действиями;
3. Восприятие, оценка и понимание людьми друг друга.
4. Все ответы верны

29. К перцептивной стороне общения относят:

1. Основные элементы коммуникации, а именно: отправитель/кодировщик, сообщение, канал, получатель сообщения, восприятие, обратная связь;
2. Процессы взаимодействия партнеров по общению – кооперацию, конкуренцию и т.д.
3. Восприятие, понимание, явления и оценка людьми друг друга в целом;
4. Все ответы верны

30. К интерактивной стороне общения относят:

1. Основные элементы коммуникации, а именно: отправитель/кодировщик, сообщение, канал, получатель сообщения, восприятие, обратная связь.
2. Процессы взаимодействия партнеров по общению (характеристика компонентов общения) – кооперацию, конкуренцию и т.д.
3. Восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов
4. Нет правильного ответа

31. Способность распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желание других людей и своих собственных, а так же способствовать управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач – это:

1. Интерактивная сторона общения
2. Эмоциональный интеллект
3. Негативизм
4. Положительные эмоции

32. Манипуляции в общении – это:

1. Скрытое управление другим человеком.
2. Способ войти в доверие.
3. Контроль над поведением чувствами индивида.
4. Способ управления и возможность контроля над поведением и чувствами индивида.

33. Главная составляющая ораторского искусства:

1. Публичная речь
2. Доходчивая речь
3. Понятная речь
4. Нет правильного ответа

34. Процесс передачи информации, который состоит из произношения подготовленной речи, пассивно оказывающей влияние на аудиторию:

1. Массовые выступления

2. Публичные выступления
3. Подготовленные выступления
4. Все ответы верны
35. Чтобы выступать перед публикой и иметь у нее авторитет, следует составлять:
  1. План выступления
  2. Оба варианта верны
  3. Грамотный и четкий текст
  4. Все ответы верны
36. Деловое общение – это особый вид общения, который реализуется в...
  1. Совместной профессионально-предметной деятельности людей, содержание которой определяется предметом общения, формально-ролевым принципом общения;
  2. Установлении и поддержании деловых контактов, совместной выработке единой стратегии, восприятию и пониманию стороны партнера;
  3. Создании комфортной и благоприятной деловой атмосферы для достижения обоюдовыгодных целей субъектов делового общения;
  4. Нет правильного ответа
37. К особенностям деловых переговоров относят ...
  1. Взаимозависимость участников переговоров
  2. Разнородность интересов сторон
  3. Обострение отношений с партнерами
  4. Всё выше перечисленное верно.
38. Учение о морали и нравственности – это:
  1. Конфликт
  2. Деловые переговоры
  3. Речевой жаргон
  4. Этика
39. Конфликт – это:
  1. Борьба мнений
  2. Спор, дискуссия по острой проблеме
  3. Противоборство
  4. Отсутствие понятий между двумя и более сторонами (лицами, группами), на основе столкновения противоположно направленных мотивов или суждений.
40. Внутренние конфликты – это
  1. Межличностные
  2. Между личностью и группой
  3. Внутриличностные
  4. Межгрупповые



### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

#### 3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия Кабинета гуманитарных дисциплин.

**Оборудование учебного кабинета:**

**Комплект учебной мебели:**

ученические столы – 20 шт.,

стулья – 40 шт.,

преподавательский стол – 1 шт.,

кафедра для чтения лекций – 1 шт.,

шкаф для учебной и методической литературы – 1 шт.,

доска учебная – 1 шт.

**Наглядные средства обучения:**

комплект учебно-наглядных пособий (плакаты, раздаточный материал, таблицы) – 10 шт.,

**Технические средства обучения:**

рабочее место преподавателя, ноутбук

с подключением к сети «Интернет», принтер.

#### 3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

**Основные источники:**

1.Аминов, И.И. Психология общения : учебник / Аминов И.И. — Москва : КноРус, 2021. — 256 с. — ISBN 978-5-406-08282-9. — URL: <https://book.ru/book/939855> (дата обращения: 11.03.2021). — Текст : электронный.

2.Болотова, А. К. Социальные коммуникации. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 272 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09111-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/452227> (дата обращения: 12.03.2021).

3.Гонина, О.О. Психология : учебное пособие / Гонина О.О. — Москва : КноРус, 2021. — 316 с. — ISBN 978-5-406-04510-7. — URL: <https://book.ru/book/936797> (дата обращения: 11.03.2021). — Текст : электронный.

**Дополнительные источники:**

1.Корнеенков, С. С. Психология и этика профессиональной деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / С. С. Корнеенков. — 2-е изд.,

испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 304 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11483-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/456862> (дата обращения: 15.03.2021).

2. 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, 2021. — 350 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9324-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469816> (дата обращения: 15.03.2021).

3. Профессиональная этика и психология делового общения : учебник / Руденко А.М., под ред., Самыгин С.И. — Москва : КноРус, 2021. — 232 с. — ISBN 978-5-406-01698-5. — URL: <https://book.ru/book/938764> (дата обращения: 11.03.2021). — Текст :

электронный.

### **Информационные справочно-правовые системы:**

1. КонсультантПлюс—<http://www.consultant.ru/>

### **Интернет–ресурсы:**

1. <https://www.book.ru>

2. <https://urait.ru>

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОГСЭ.05 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

**Контроль и оценка** результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения теоретических и практических занятий

Итоговая аттестация проводится в форме тестирования.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Уметь использовать средства общения в психотерапевтических целях;</li> <li>– Уметь давать психологическую оценку личности;</li> <li>– Уметь применять приемы психологической саморегуляции;</li> <li>– Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности.</li> </ul>	<p>Решение ситуационных задач. Проектная деятельность. Индивидуальная самостоятельная работа для самоанализа. Ведение дневника наблюдения за проявлением эмоций и чувств. Составление рекомендаций для практического здравоохранения. Тестирование</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Знать взаимосвязь общения и деятельности;</li> <li>– цели, функции, виды и уровни общения;</li> <li>– Знать закономерности общения;</li> <li>– Знать основы делового общения;</li> <li>– Знать техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;</li> <li>– Знать этические принципы общения;</li> <li>– Знать роли и ролевые ожидания в общении;</li> <li>– Знать виды социальных взаимодействий;</li> <li>– Знать механизмы взаимопонимания в общении;</li> <li>– Знать психологию фармацевтического работника;</li> <li>– Знать источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.</li> <li>– Знать особенности психических процессов у здорового и больного человека;</li> <li>– Знать приемы психологической</li> </ul>	<p>Решение ситуационных задач. Проектная деятельность. Индивидуальная самостоятельная работа для самоанализа. Ведение дневника наблюдения за проявлением эмоций и чувств. Составление рекомендаций для практического здравоохранения. Тестирование.</p>

саморегуляції.	
----------------	--