

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Позоян Оксана Гарниковна
Должность: директор филиала
Дата подписания: 21.07.2023 12:45:44
Уникальный программный ключ:
f420766fb84d98e07cffb62ea5e5a7814d505ef5



СОВРЕМЕННАЯ
**ШКОЛА
БИЗНЕСА**

**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 / www.bf.ecmsb.ru



УТВЕРЖДАЮ
Директор БФ ЧПОУ Колледж
«Современная школа бизнеса»
О.Г. Позоян
«23» _____ мая _____ 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.14 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

*Общеобразовательного учебного цикла
программы подготовки специалистов среднего звена
по специальности 33.02.01 Фармация*

Год набора 2022

Буденновск, 2023

Рабочая программа составлена с учетом федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности **33.02.01 Фармация**, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.05.2014 № 501.

Рабочая программа предназначена для преподавания дисциплины профессионального учебного цикла обучающимся очной формы обучения по специальности **33.02.01 Фармация**.

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

Разработчик: Рудакова И. И., преподаватель филиала Колледжа.

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.14 Психология общения рассмотрена на заседании цикловой методической комиссии социально-экономических дисциплин
Протокол № 10 от 22 мая 2023 года

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.14 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины ОП.14 Психология общения является частью примерной основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 33.02.01 «Фармация».

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

Дисциплина ОП.14 Психология общения входит в состав цикла общепрофессиональных 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;
- планировать рекламную деятельность;
- использовать приемы марчендайзинга.

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;
- этико-деонтологические аспекты фармацевтической деятельности;
- фармацевтический маркетинг;
- реклама как часть фармацевтического маркетинга.

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.

ПК 1.6. Соблюдать правила санитарно-гигиенического режима, охраны труда, техники безопасности и противопожарной безопасности.

ПК 1.7. Оказывать первую медицинскую помощь.

ПК 2.4. Соблюдать правила санитарно-гигиенического режима, охраны труда, техники безопасности и противопожарной безопасности.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение примерной программы дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 72 час, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 48 часа;
- самостоятельной работы обучающегося 24 часа.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.14 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Количество
Максимальная учебная нагрузка(всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка(всего)	48
В том числе:	
лекционные занятия	20
практические занятия	28
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	24
Форма итоговой аттестации – дифференцированный зачет 4	

**2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины
ОП.14 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
Раздел 1.	Психология общения		
Тема 1.1 Профессиональная деятельность и общение	Содержание учебного материала 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
Тема 1.2 Психологическая характеристика общения Деловое общения Специфика делового общения	Содержание учебного материала 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
	Самостоятельная работа Закономерности аргументации при ведении деловой беседы	2	
	Практическое занятие №1 1. Методы исследования общения 2. Ролевое общение (решение задач) 3. Тренинг общения: тренинг эффективного слушания, эффективного общения	2	2
Тема 1.3 Методы воздействия на субъекты общения.	Содержание учебного материала 1. Причины плохой коммуникации 2. Коммуникативная компетентность	4	2

Установление психологического контакта	3. Механизмы процесса восприятия 1. Методы воздействия на субъекты общения 2. Психологический контакт 3. Принципы установления психологического контакта 4. Приемы установления психологического контакта		
	Самостоятельная работа Виды контактного взаимодействия (транзактный анализ, общения по Э.Берну)	2	
	Практическое занятие №2 1. Диагностика репрезентативной системы 2. Отработка навыка активного слушания 3. Техника налаживания контакта	2	
Раздел 2. Личность в профессиональном общении			
Тема 2.1 Познавательные процессы в профессиональном общении	Содержание учебного материала 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
Тема 2.2 Эмоции и чувства в профессиональном общении Познавательные процессы и эмоциональные состояния в профессиональном общении Личностные проявления субъектов общения	Содержание учебного материала 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
	Самостоятельная работа Методы исследования эмоционального состояния	2	
	Практическое занятие №3 1. Диагностика состояния познавательных процессов 2. Решение ситуационных задач по нарушению познавательных процессов	2	

	<ul style="list-style-type: none"> 3. Методики обучения саногенному мышлению 4. Диагностика эмоциональных состояний 5. Отработка навыков нервно-мышечной релаксации, визуализации 		
Тема 2.3 Характер как проявление личности Личностные проявления субъектов профессионального общения	Содержание учебного материала <ul style="list-style-type: none"> 1. Характер и типы акцентуации характера 2. Конституциональная типология личности 3. Психометрическая типология личности 	4	2
	Самостоятельная работа Нравственная социализация личности фармацевта	2	
	Практическое занятие №4 <ul style="list-style-type: none"> 1. Изучение темперамента (тест Г. Айзенка, Б. Белова) 2. Диагностика способностей, воли 3. Изучение типов характера 	2	
Тема 2.4 Мотивация и стимулирование профессиональной деятельности фармацевта	Содержание учебного материала <ul style="list-style-type: none"> 1. Мотив, мотивация, стимул 2. Потребности (иерархия потребностей А. Маслоу) 3. Притязания на успех 4. Социальные проблемы мотивации 	4	2
	Самостоятельная работа Система стимулирования сотрудников к эффективной работе	2	
	Практическое занятие №5 <ul style="list-style-type: none"> 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	
Раздел 3.	Сложные ситуации в профессиональной деятельности		

Тема 3.1 Конфликты и его психологическая характеристика Пути преодоления конфликтов Конфликты, пути их преодоления	Содержание учебного материала 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
	Самостоятельная работа Стратегии конфликтного реагирования	1	
Тема 3.2 Профессиональные стрессы	Содержание учебного материала 1. Понятие о стрессе 2. Признаки и механизм протекания стресса 3. Виды профессионального стресса 4. Основные последствия стресса	3	2
Тема 3.3 Синдром эмоционального выгорания Профессиональные стрессы, СЭВ	Содержание учебного материала 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
	Самостоятельная работа Саморегуляция фармацевта в условиях профессионального стресса	1	
Тема 3.4 Этико-деонтологические аспекты деятельности фармацевта. Личность больного и деонтологическая тактика фармацевтического	Содержание учебного материала 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	1	2

работника	6. Типы покупателей аптеки 7. Тактика поведения фармацевта с разными категориями клиентов		
	Самостоятельная работа 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	
	Всего	72	

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 деятельности 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 ОП.14 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 ОП.14 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"> – Уметь использовать средства общения в психотерапевтических целях; – Уметь давать психологическую оценку личности; – Уметь применять приемы психологической саморегуляции; – Применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности. 	<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"> – Знать взаимосвязь общения и деятельности; – цели, функции, виды и уровни общения; – Знать закономерности общения; – Знать основы делового общения; – Знать техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; – Знать этические принципы общения; – Знать роли и ролевые ожидания в общении; – Знать виды социальных взаимодействий; – Знать механизмы взаимопонимания в общении; – Знать психологию фармацевтического работника; – Знать источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов. – Знать особенности психических процессов у здорового и больного человека; – Знать приемы психологической саморегуляции. 	<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>