

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации

**Аннотация рабочей программы дисциплины
Б1.В.ДВ.02.02 Психология общения**

Специальность:	33.05.01 Фармация
Специализация:	Фармация
Форма обучения:	очная

Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия

УК-4.5 Выбирает стиль общения на государственном языке РФ и иностранном языке в зависимости от цели и условий партнерства; адаптирует речь, стиль общения и язык жестов к ситуациям взаимодействия

Знать:

УК-4.5/Зн4 Знает основы психологии общения и культуры делового взаимодействия, стили общения в речевом взаимодействии

Уметь:

УК-4.5/Ум3 Уметь составлять официально-деловые документы личного характера (заявление, объяснительная записка, резюме и др.).

УК-4.5/Ум4 Умеет выбрать стиль общения в зависимости от рабочего языка делового общения

УК-4.5/Ум5 Умеет адаптировать стиль общения, речевые приемы, язык жестов к формам общения

Владеть:

УК-4.5/Нв1 Владеет навыками профессионального общения и методами решения конфликтов в коллективе.

УК-4.5/Нв2 Владеет методами общения с потребителями лекарственных средств и других фармацевтических товаров

Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) Б1.В.ДВ.02.02 «Психология общения» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): 3.

Предшествующие дисциплины (практики) по связям компетенций:

Б1.О.08 Иностранный язык;

Б1.В.03 Латинский язык ;

Последующие дисциплины (практики) по связям компетенций:

Б1.В.14 Деловое общение;

Б1.О.08 Иностранный язык;

Б1.В.ДВ.02.01 Культура русской речи;

Б3.01(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена;

В процессе изучения дисциплины студент готовится к видам профессиональной деятельности и решению профессиональных задач, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

2. Содержание разделов, тем дисциплин

Раздел 1. Методологические и теоретические основы психологии общения

Тема 1.1. Предмет психологии общения. Понятие общения.

Понятие и уровни общения. Цель и средства общения. Типология общения. Типы межличностного общения. Межличностный контакт. Формальное и неформальное общение. Функции общения. Общение и деятельность. Коммуникативные навыки. Характеристика личности, способной к успешному общению.

Тема 1.2. Коммуникативная сторона общения

Специфика обмена информацией между людьми. Коммуникативные барьеры (понимание, социально-культурные различия, отношения). Типы коммуникативного воздействия. Авторитарная и диалогическая коммуникация. Вербальная коммуникация. Речь и её виды. Публичная речь и основные психологические приемы её построения. Меры повышения эффективности речевого воздействия (убеждающая коммуникация).

Тема 1.3. Интерактивная сторона общения.

Понятие интеракции. Основные стратегии поведения в процессе взаимодействия. Конфликт как форма взаимодействия. Характеристики конфликта (структура, динамика, типология). Конфликтная ситуация. Динамика конфликта. Стратегии поведения в конфликте. Условия конструктивного разрешения конфликта в фармацевтическом обслуживании.

Тема 1.4. Перцептивная сторона общения.

Понятие перцепции. Функции социальной перцепции в процессе общения. Механизм межличностного восприятия. Эффекты межличностного восприятия. Психологические механизмы восприятия (идентификация, эмпатия, аттракция и др). Факторы, мешающие правильному восприятию другого человека. Стереотипы, предубеждения, установки. Имидж личности и принципы его создания. Приоритетные качества личности. Индивидуальные особенности личности и их роль в общении.

Тема 1.5. Невербальные средства общения.

Роль невербальных средств в процессе общения. Виды невербальных средств общения (мимика, улыбка, визуальное общение, жесты) и их эффективность в процессе общения. Информация, передаваемая с помощью жестов. Жесты «лжи». Правила невербального общения. Механизм «обратной связи».

Раздел 2. Психологические основы эффективного профессионального общения

Тема 2.1. Культура речевого общения. Публичные выступления. Барьеры в общении их преодоление.

Понятие делового общения. Виды делового общения (устное и письменное). Виды устного делового общения (монологическое и диалогическое). Общие принципы делового общения. Правила вербального этикета и культура поведения в общении. Этапы делового общения. Этика и психология деловых бесед и переговоров. Подготовка и правила ведения переговоров. Этические нормы и принципы деловых переговоров в работе фармацевта. Факторы, снижающие эффективность деловой коммуникации.

Тема 2.2. Средства и приемы психологического воздействия.

Правила тактики и техники общения. Технологии беспроблемного общения (Т.Гордон), подлинного общения (Э. Берн), спонтанности (Ф. Перлс) и др. Основные позиции и стили общения. Коммуникативные навыки. Понимание в процессе общения. Барьеры непонимания (фонетический, семантический). Барьеры социально-культурного различия. Техника убеждения как основа общения. Виды убеждающих воздействий (информирование, разъяснение, доказательство, опровержение) и их использование в фармацевтическом обслуживании.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Консультации в период теоретического обучения (часы)	Контактные часы на аттестацию в период обучения (часы)	Семинар (часы)	Самостоятельная работа студента (часы)	Промежуточная аттестация (часы)
Третий семестр	72	2	22	4	2	16	50	Зачет
Всего	72	2	22	4	2	16	50	

Разработчик(и)

Кафедра социально-гуманитарных дисциплин, кандидат философских наук, доцент Соболюкова Е. Н.