

МИНЗДРАВ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Министерства здравоохранения Российской Федерации
(ФГБОУ ВО ДВГМУ Минздрава России)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УВР и МП
_____ К.В.Жмеренецкий
20.07. 2026 г.

Психология общения
рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой **Педагогика и психология**

Учебный план **33.02.01 ФАРМАЦИЯ**

Квалификация **Фармацевт**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **0 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 32
в том числе:
аудиторные занятия 30
самостоятельная работа 2

Виды контроля в семестрах:
зачеты 1

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	1 (1.1)		Итого	
Неделя	16			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	14	14	14	14
Практические	16	16	16	16
Итого ауд.	30	30	30	30
Контактная работа	30	30	30	30
Сам. работа	2	2	2	2
Итого	32	32	32	32

Программу составил(и):

к.соц.н., доцент кафедры педагогики и психологии, Е.А. Смирнова-Забелина

Рецензент(ы):

к.ист.н., доцент кафедры философии, Е.А. Берестенникова ;к.ф.н., директор медико-фармацевтического колледжа , С.Ю. Мешалкина

Рабочая программа дисциплины

Психология общения

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 33.02.01 ФАРМАЦИЯ (приказ Минобрнауки России от 13.07.2021 г. № 449)

составлена на основании учебного плана:

ФАРМАЦИЯ

утвержденного учёным советом вуза от 28.04.2026 протокол № 12.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Педагогика и психология

Протокол от 05.06. 2026 г. № 6

Зав. кафедрой Перевезенцева Н.Л.

Рабочая программа одобрена на заседании методического совета

Медико-фармацевтического колледжа

Протокол от 09.06. 2026 г. № 4

Председатель методического совета колледжа С.Ю.Мешалкина

1. ЦЕЛИ и ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	Сформировать потребность и способность эффективно общаться в профессиональной деятельности, психологически грамотно строить свое общение. Продуктивно в процессе общения применять вербальные и невербальные средства общения в профессиональной деятельности, а так же управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия, минимизировать конфликтные ситуации в процессе взаимодействия.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	
Цикл (раздел) ООП:	ОГСЭ
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Знания полученные в процессе обучения полного среднего образования
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Учебная практика по фармакогнозии
2.2.2	Фармацевтическое консультирование
2.2.3	Государственная итоговая аттестация
2.2.4	Практика по фармацевтическому консультированию
2.2.5	Производственная практика по профилю специальности: организация деятельности аптеки и ее структурных подразделений

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
ОК 01.: Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам;	
Знать:	
Уровень 1	способы управления эмоциями и чувствами
Уметь:	
Уровень 1	выявлять факторы эффективного общения
Владеть:	
Уровень 1	способами решения задач профессиональной деятельности

ОК 05.: Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	
Знать:	
Уровень 1	специфику построения процесса коммуникации, модели коммуникации, психологические основы межличностного понимания
Уметь:	
Уровень 1	модели коммуникации в профессиональной деятельности
Владеть:	
Уровень 1	психологически грамотно строить свое общение

ПК 1.3.: Оказывать информационно-консультативную помощь потребителям, медицинским работникам по выбору лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента;	
Знать:	
Уровень 1	психологические основы формирования первого впечатления
Уметь:	
Уровень 1	эффективно вести переговоры в процессе реализации товара
Владеть:	
Уровень 1	техниками слушания, ведения беседы и убеждения

ПК 1.5.: Осуществлять розничную торговлю медицинскими изделиями и другими товарами аптечного ассортимента;	
Знать:	
Уровень 1	особенности, этические нормы и принципы делового общения
Уметь:	
Уровень 1	использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности
Владеть:	
Уровень 1	техниками, приемами, правилами общения и механизмами межличностного взаимодействия

ОК 02.: Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;	
Знать:	
Уровень 1	правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации
Уметь:	
Уровень 1	использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности
Владеть:	
Уровень 1	механизмами поиска, анализа и интерпретации информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 04.: Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;	
Знать:	
Уровень 1	особенности ролевого взаимодействия; цели, функции, виды общения; средства общения
Уметь:	
Уровень 1	эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов, общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности
Владеть:	
Уровень 1	способами управления эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия

ОК 06.: Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения;	
Знать:	
Уровень 1	особенности межличностной аттракции, особенности, этические нормы и принципы делового общения
Уметь:	
Уровень 1	найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта
Владеть:	
Уровень 1	способами применения и отражения в поведении основные традиционные общечеловеческие ценности, демонстрируемые в процессе общения

ПК 1.4. : Осуществлять розничную торговлю и отпуск лекарственных препаратов населению, в том числе по льготным рецептам и требованиям медицинских организаций;	
Знать:	
Уровень 1	пути формирования эмпатии в общении
Уметь:	
Уровень 1	осуществлять розничную торговлю и отпуск лекарственных препаратов населению с учетом коммуникативных навыков
Владеть:	
Уровень 1	способами построения процесса коммуникации в процессе осуществления розничной торговли и отпуска лекарственных препаратов населению

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	- цели, функции, виды общения;
3.1.2	- средства общения;
3.1.3	- психологические основы межличностного понимания;
3.1.4	- особенности, этические нормы и принципы делового общения;
3.1.5	- техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия;
3.1.6	- техники слушания, ведения беседы и убеждения;
3.1.7	- правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации;
3.1.8	- особенности ролевого взаимодействия;
3.1.9	- пути формирования эмпатии в общении;
3.1.10	- особенности межличностной аттракции;
3.1.11	- способы управления эмоциями и чувствами;
3.1.12	- психологические основы формирования первого впечатления
3.2	Уметь:
3.2.1	- использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности;

3.2.2	- использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности;
3.2.3	- общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности;
3.2.4	- психологически грамотно строить свое общение;
3.2.5	- эффективно вести переговоры в процессе реализации товара;
3.2.6	- управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия;
3.2.7	- найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта;
3.2.8	- эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов;
3.2.9	- выявлять факторы эффективного общения
3.3 Владеть:	
3.3.1	- владеть вербальными и невербальными средствами общения в профессиональной деятельности;
3.3.2	- владеть техниками и приемами эффективного общения в профессиональной деятельности;
3.3.3	- владеть приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте пакт.	Примечание
	Раздел 1. Теоретико-методологические основы психологии общения						
1.1	Межличностное общение в деловой сфере /Лек/	1	2	ОК 01.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	0	конспект
1.2	Общение как социально-психологический феномен /Ср/	1	2	ОК 02. ОК 05.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	0	ментальная карта
1.3	Межличностное общение в деловой сфере /Пр/	1	2	ОК 01.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	0	доклад, презентация, практические
	Раздел 2. Общение и коммуникация						
2.1	Межличностная коммуникация /Лек/	1	2	ОК 01.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	0	конспект
2.2	Межличностная коммуникация (Эффективное использование средств коммуникации. Использование средств коммуникации для формирования доверия в общении)	1	2	ПК 1.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	0	доклад, презентация, практические задания
2.3	Межличностное взаимодействие /Лек/	1	2	ОК 01. ОК 04.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	0	конспект
2.4	Межличностное взаимодействие. Сценарии и механизмы межличностного взаимодействия /Пр/	1	2	ОК 06.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	доклад, презентация, практические
2.5	Восприятие и понимание людьми друг друга в процессе общения /Лек/	1	2	ПК 1.4.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	конспект
2.6	Восприятие и понимание людьми друг друга в процессе общения. Приемы формирования первого впечатления. Факторы формирования аттракции. /Пр/	1	2	ПК 1.4.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	доклад, презентация, практические задания, реферат
2.7	Слушание. Значение слушания в профессиональной деятельности. Сущность слушания. Виды слушания /Лек/	1	2	ОК 06.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	конспект
2.8	Организация эффективного слушания в общении. Техники слушания. Вопросы и ответы в межличностном общении. /Пр/	1	2	ОК 01.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	доклад, презентация, практические задания
2.9	Психологические аспекты ведения	1	2	ПК 1.3.	Л1.1 Л1.2Л2.1	0	конспект

	беседы /Лек/				Э1 Э2		
2.10	Психологические аспекты ведения беседы. Организация деловой беседы. /Пр/	1	2	ПК 1.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	0	доклад, презентация, практические
2.11	Правила эффективного общения /Лек/	1	2	ОК 05. ПК 1.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	0	конспект
2.12	Правила эффективного общения. Эффективное ведение диалога. /Пр/	1	2	ОК 05. ПК 1.5.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2	0	доклад, презентация, практические
2.13	Конфликты при взаимодействии /Пр/	1	2	ОК 06. ПК 1.4.	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1	0	доклад, презентация, практические

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

5.1. Контрольные (экзаменационные) вопросы и задания

1. Понятие общения в психологии. Цели общения. Структура общения. Функции, виды и уровни общения.
2. Общение как обмен информацией. Общение межличностное взаимодействие. Общение как понимание людьми друг друга.
3. Общение как взаимодействие. Механизмы взаимодействия.
4. Понятие роль, ролевое ожидание.
5. Основные типы ролей, обеспечивающие решение поставленной задачи.
6. Ролевое взаимодействие.
7. Основные стили общения их характеристики.
8. Характеристика фаз контакта партнёров в коммуникации. Конвенциональные взаимоотношение в деловом общении.
9. Прimitивный стиль общения. Личностная и социальная незрелость как причина выбора данного стиля общения
10. Манипулятивный стиль общения Особенности личностной структуры человека – манипулятора. Актуализированное и духовное общение.
11. Понятие « межличностная перцепция».
12. Механизмы взаимопонимания: идентификация, рефлексия, каузальная атрибуция, эмпатия. Стереотипизация.
13. Эффект первичности. ,Эффект новизны, Межличностная аттракция. Приемы перцептивного общения.
14. Составляющие процесса слушания. Пассивное слушание. Активное слушание. Парафраз. Редакция. Вербализация.
15. Способы подстройки к собеседнику. Приемы и техники слушания. Профессиональные навыки слушания и понимания партнёра.
16. Характеристики беседы. Типы и структуры беседы.
17. Структура делового обсуждения проблем.
18. Правила беседы.
19. Принципы сотрудничества.
20. Техники влияния и противодействия. Этика поведения во время беседы.
21. Механизмы воздействие: заражение внушение, подражание, принуждение, убеждение. Методы аргументации.
22. Метод положительных ответов. Метод перелицовки Метод расчленения.
23. Конфликт. Типы конфликтов. Классификация конфликтогенов.
24. Структура конфликта. Стадии протекания конфликта.
25. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях.
26. Технология разрешения конфликтов.
27. Этика общения и культура общения.
28. Характеристика способов овладения культурой общения

5.2. Темы письменных работ (рефераты, контрольные)

1. Особенности коммуникации, ее роль и функции в зависимости от психологиче-ских теорий, в которых она рассматривается.
2. Межличностные ритуалы как механизм социализации.
3. Паттерны общения в семье и развитие ребенка.
4. Факторы, влияющие на восприятие и понимание людей.
5. Механизмы общения и факторы, способствующие развитию эффективной ком-муникации.
6. Влияние индивидуально-психологических особенностей личности на социально-психологические отношения.
7. Преимущества и негативные последствия смешения межличностного и ролевого общения.
8. Потребности в общении и основные способы их достижения (удовлетворения)
9. Причины возникновения манипуляций в межличностном общении.
10. Сценарии взаимодействия и их роль в межличностном общении.
11. Традиции и нормы и способы их преодоления в деловом общении.
12. Переговоры в разных культурах.
13. Роль негативных эмоций в общении человека.
14. Возможности влияния на изменение социальных установок людей в общении.

15. Роль восприятия в развитии межличностных отношений.				
5.3. Фонд оценочных средств				
Вопросы к зачету - 28 Тематика контрольных работ - 15 Тест - 60 Ситуационные задачи - 8				
5.4. Примеры оценочных средств (5 тестов, 2 задачи)				
1. Понимание эмоционального состояния другого человека относится к умениям: а) межличностной коммуникации; б) восприятия и понимания друг друга; в) межличностного взаимодействия; г) группового взаимодействия. 2. По Г. М. Андреевой, выделяют следующие составляющие общения: а) информационную, интерактивную и перцептивную; б) информационную, невербальную и перцептивную; в) информационную, вербальную и перцептивную; г) информационную и интерактивную. 3. Жесты, мимика и пантомимика – это средства общения: а) оптико-кинетические; б) паралингвистические; в) экстралингвистические; г) пространственно-временные. 4. Произношение, тембр, высота и громкость голоса относятся к средствам общения: а) оптико-кинетическим; б) паралингвистическим; в) экстралингвистическим; г) пространственно-временным. 5. К социально-психологическим причинам конфликтов относятся... а) искажение и неполная передача информации участниками взаимодействия; б) поведение руководителя как подчиненного; в) учет всеми участниками дискуссии реально существующих между ними расхождений во взглядах на обсуждаемую проблему; г) делегирование руководителем полномочий. Задачи: Найдите неправильные ответы. Основными особенностями такой группы как коллектив являются: 1. Избирательное реагирование на воздействие группы, принятие мнений соответствующих групповым целям. 2. Значительное различие функционально-ролевых ожиданий. 3. Адекватность возложения и принятия ответственности за успехи и неудачи. 4. Значительные различия мнений, оценок, позиций членов группы. 5. Ценностно-ориентационное единство. 6. Действенная групповая эмоциональная идентификация. 7. Радость и огорчение одного участника группы активно разделяются с другими. 8. Отсутствие информационного и делового контакта с другими группами. Укажите правильные ответы. Отрицательное воздействие группы на личность содержится в следующих утверждениях: 1. Группа является носителем эталонов, образцов для подражания. 2. Группа является фактором деиндивидуализации. 3. Группа является источником духовных ценностей. 4. Группа является источником конформизма. 5. В группе проявляется феномен огруппления мышления. 6. Группа способствует возникновению и развитию социальной рефлексии. 7. Группа является объединением, где индивидуальная ответственность снимается и передается социуму, лидеру. 8. Группа является источником информации о самой личности, фактором развития самосознания.				

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)				
6.1. Рекомендуемая литература				
6.1.1. Основная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Столяренко Л.Д	Основы психологии. Практикум: 11-е изд.	<Феникс>, 2009	260

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.2	Столяренко Л.Д., Самыгин С.И.	Психология общения. Учебник для колледжей: 4-е изд.	Феникс, 2019	50
6.1.2. Дополнительная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Маслова Т.А., Маслов С.И.	Психология общения. Учебное пособие	, 2019	1
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"				
Э1	Кузнецова М. А. Психология общения: Учебное пособие для СПО. — М.: РГУП, 2019 — 167 с. https://docs.yandex.ru/docs/view? tm=1660627959&tld=ru&lang=ru&name=kuznecova_19.pdf&text=психология%20общения%20учебник%20для%20СПО&url=https%3A%2F%2Fwww.op.raaj.ru%2Fpdf%2Fkuznecova_19.pdf&lr=76&mime=pdf&l10n=ru&sign=83bece29c90faeeb6cf7a94820f6a5b2&keyno=0&serpParams=tm%3D1660627959%26tld%3Dru%26lang%3Dru%26name%3Dkuznecova_19.pdf%26text%3D%25D0%25BF%25D1%2581%25D0%25B8%25D1%2585%25D0%25BE%25D0%25BB%25D0%25BE%25D0%25B3%25D0%25B8%25D1%258F%2B%25D0%25BE%25D0%25B1%25D1%2589%25D0%25B5%25D0%25BD%25D0%25B8%25D1%258F%2B%25D1%2583%25D1%2587%25D0%25B5%25D0%25B1%25D0%25BD%25D0%25B8%25D0%25BA%2B%25D0%25B4%25D0%25BB%25D1%258F%2B%25D0%25A1%25D0%259F%25D0%259E%26url%3Dhttps%253A%2F%2Fwww.op.raaj.ru%2Fpdf%2Fkuznecova_19.pdf%26lr%3D76%26mime%3Dpdf%26l10n%3Dru%26sign%3D83bece29c90faeeb6cf7a94820f6a5b2%26keyno%3D0			
Э2	Психология общения : учебник и практикум для СПО / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — М. : Издательство Юрайт, 2016 — 437 с. — Серия : Профессиональное образование. https://docs.yandex.ru/docs/view? tm=1660627959&tld=ru&lang=ru&name=12052278.pdf&text=психология%20общения%20учебник%20для%20СПО&url=https%3A%2F%2Fwww.litres.ru%2Fget_pdf_trial% 2F12052278.pdf&lr=76&mime=pdf&l10n=ru&sign=db945659365cad1fb97315f6317f8af2&keyno=0&nosw=1&serpPara ms=tm%3D1660627959%26tld%3Dru%26lang%3Dru%26name%3D12052278.pdf%26text%3D%25D0%25BF%25D1%2581%25D0%25B8%25D1%2585%25D0%25BE%25D0%25BB%25D0%25BE%25D0%25B3%25D0%25B8%25D1%258F%2B%25D0%25BE%25D0%25B1%25D1%2589%25D0%25B5%25D0%25BD%25D0%25B8%25D1%258F%2B%25D1%2583%25D1%2587%25D0%25B5%25D0%25B1%25D0%25BD%25D0%25B8%25D0%25BA%2B%25D0%25B4%25D0%25BB%25D1%258F%2B%25D0%25A1%25D0%259F%25D0%259E%26url%3Dhttps%253A%2F%2Fwww.litres.ru%2Fget_pdf_trial%2F12052278.pdf%26lr%3D76%26mime%3Dpdf%26l10n%3Dru%26sign%3Ddb945659365cad1fb97315f6317f8af2%26keyno%3D0%26nosw%3D1			
6.3.1 Перечень программного обеспечения				
6.3.1.1	Операционная система Windows (537 лицензий), лицензии 40745181, 41710912, 42042490, 42095524, 42579648, 42579652, 42865595, 43187054, 43618927, 44260390, 44260392, 44291939, 44643777, 44834966, 44937940, 45026378, 45621576, 45869271, 46157047, 46289102, 46822960, 47357958, 47558099, 48609670, 48907948, 49340641, 49472543, 60222812, 60791826, 60948081, 61046678, 61887281, 62002931, 62354902, 62728014, 62818148			
6.3.1.2	Программа Abbyy Fine Reader 8 сетевая версия (25 лицензий), идентификационный номер пользователя: 15806			
6.3.1.3	Антивирус Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Стандартный (537 лицензий), 1D24-141222-075052			
6.3.1.4	Программное обеспечение Microsoft Office (537 лицензий), лицензии 40745181, 41710912, 42042490, 42095524, 42579648, 42579652, 42865595, 43187054, 43618927, 44260390, 44260392, 44291939, 44643777, 44834966, 44937940, 45026378, 45621576, 45869271, 46157047, 46289102, 46822960, 47357958, 47558099, 48609670, 48907948, 49340641, 49472543, 60222812, 60791826, 60948081, 61046678, 61887281, 62002931, 62354902, 62728014, 62818148			
6.3.1.5	Программа Abbyy Fine Reader 10 сетевая версия (25 лицензий), идентификационный номер пользователя:30419			
6.3.2 Перечень информационных справочных систем				
6.3.2.1	Электронная библиотека IPR Books			
6.3.2.2	IPRbooks			
6.3.2.3	Электронная библиотека ДВГМУ			
6.3.2.4	Федеральная электронная медицинская библиотека Министерства здравоохранения Российской Федерации			

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
Аудитория	Назначение	Оснащение и ПО	Вид работ
УК-1-515	Практические занятия, лекции	Ноутбук (1), телевизор (1), доска (1)	Аудиторная