|  |
| --- |
| **МЕДИЦИНСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ПЛЕВЕН** |
| **ФАКУЛТЕТ „ФАРМАЦИЯ” – ЦЕНТЪР ЗА ДИСТАНЦИОННО ОБУЧЕНИЕ** |
| **КАТЕДРА “ ФИЗИКА, БИОФИЗИКА, КЛИНИЧНИ И ПРЕДКЛИНИЧНИ НАУКИ ”** |

# КОМУНИКАТИВНИ ТЕХНИКИ И УМЕНИЯ

**СПЕЦИАЛНОСТ „ФАРМАЦИЯ” ТАБЛИЦИ**

**ЗА ПОПЪЛВАНЕ НА ИНФОРМАЦИОННО СЪДЪРЖАНИЕ В СДО**

## Табл. № 1. Информация за структурните единици на дисциплината.

|  |
| --- |
| **1. Информация за учебната дисциплина** |
| Основната цел на обучението по комуникативни техники и умения при студентите-магистри специалност “Фармация” е да се осигурят основни научни познания и развият умения за успешно комуникиране, които обезпечават цялостната им подготовката. Студентите се приучават да използват придобитите знания и умения за адекватно и ефективно използване в личната и професионалната практика; да могат да извършват анализ на комуникативните процеси и явления; да се ориентират в разнообразието от комуникативни техники и умения и да извършват правилния им подбор, съобразно целта и задачите на общуването; да използват адекватно знанията си за работа в група и колектив; да развиват и обогатяват качества като наблюдателност, аналитичност, обективност, целенасоченост, толерантност, принципност и отговорност. |
| **2. Преподавателски екип** |
| Доц. Силвия Цветкова, д.пс |
| **3. Учебна програма** |
| Учебната програма се разработва от хабилитиран преподавател, на който е възложена учебната дисциплина. За тази цел се прилагат и спазват процедурите за този вид учебен документ, заложени в Системата за поддържане на качеството на обучение. Структурата на програмата се обсъжда и утвърждава от колективните органи за управление в университета и отговаря на изискванията от системата за управление на качеството. Програмата се обсъжда в катедрения съвет и се предлага за приемане от съвета на основното звено. В учебната програма са посочени тематичния план на лекциите и упражненията с тяхното съдържание. Учебното съдържание на програмата се актуализира ежегодно. Лекционният курс по учебната програма е осигурен с ясни указания, основни и допълнителни приложения. Програмата влиза в сила след утвърждаване от Декана на факултет Обществено здраве.  Съдържание на учебната програма... *(UP\_ФФ\_Комуникативни техники и умения.pdf)* |
| **4. Лекционен курс.** |
| Дисциплината е свободно избираема и се изучава VII семестър от студенти специалност “Фармация“, магистър, редовна форма на обучение, с хорариум 30 часа - 15 ч. лекции и 15 ч. упражнения, съобразно Учебния план на специалността.  Титулна страница... *(Титулна страница за КТиУ\_ФФ.pdf)* |
| **5. Допълнителни материали и презентации** (*съдържанието в секцията е строго специфично за дисциплините)* |
| За разширяване на познанията, в съответствие с представената учебната програма по дисциплината, са предвидени основни и допълнителни материали.  **Препоръчвана литература**  В тази секцията по-долу се представя литературата, необходима за подготовка по учебната дисциплина  Основна литература... *(Литература - КТиУ\_ФФ.pdf)* |
| **6. Практически упражнения, курсови работи и реферати** |
|  |

***Инвестира във вашето бъдеще!***

|  |
| --- |
| За изпълнение целите на учебната програма, освен лекционния курс са предвидени упражнения. Тези елементи са задължителни за обучаемите.  **Упражнения:**  Упражнения с преподавател се явяват основен вид занятия, чрез които обучаемите получават практическо-приложна информация по основните теми от програмата. |
| **7. Конспект за изпита** |
| За финализиране на подготовката по учебната дисциплина и полагането на семестриален изпит е разработен конспект. Целта на конспекта е да се систематизират получените познания, като се концентрира върху основни въпроси от преминатия лекционен курс. За някои от въпросите в конспекта информацията се съдържат в презентациите към лекциите.  Конспект за семестриален изпит... *(Конспект за изпит - КТиУ\_ФФ.pdf)* |
| **9. Общи бележки и препоръки** |
| Във връзката към тази секция се съдържат указания към студентите за начина на подготовка по учебната дисциплина. Желателно е всеки един от тях да прочете направените от преподавателите бележки и препоръки. Там има поставена информация и относно изискванията при подготовката на курсовите задачи задачи. Подробности, свързани с бележките и препоръките за подготовка са поместени във връзката по-долу:  Общи бележки и препоръки... *(Общи бележки и препоръки\_КТиУ\_ФФ.pdf)* |
| **10. Форум по дисциплината** |
| Форумът по дисциплината е мястото в Системата за дистанционно обучение, където може да се поместят мненията, въпросите и препоръките по начина на поднасяне на учебния материал, неговото съдържание и актуалност. Форумът е достъпен за всички обучаеми, които желаят да го използват. Информацията в него следва да бъде кратка и ясна при стриктно спазване изискванията на академичната етика и добрия тон. Преподавателят ще отчете Вашите мнения и препоръки по учебната дисциплина и подготовката по нея. Благодарим Ви за разбирането. |
| **11. Консултации** |
| Консултациите по учебната дисциплина са присъствени и неприсъствени. Присъствените консултации са препоръчителни и се провеждат в обучаващата катедра на МУ – Плевен по график, оповестен от преподавателите. Предвиждат се и дистанционни консултации, които се провеждат чрез виртуална класна стая или другите средства за връзка. Условията за използване на дистанционни консултации и времето за тяхното провеждане се определя от преподавателя. Те се разясняват по време на лекциите и в другите присъствени учебни форми или чрез електронната поща.  Виртуална класна стая |

***Табл. 2. Информация за съдържанието на лекциите и учебните единици към нея.***



|  |
| --- |
| **Лекция № 1: Общуване. Същност, функции, аспекти на общуването. Видове общуване.** |
| Въвеждащата лекция има за цел да очертае в съдържателен и структурен план общуването като процес. Диференцират се функциите, насоките и видовете общуване. Подчертава се значението на общуването в различните сфери на обществен живот.  Материал към лекция №1.... (1 тема\_Общуване\_видове\_Л.pdf) Материал към лекция №1….(1 и 2 тема\_Общуване\_Л. pdf) |
| **Лекция № 2: Комуникация. Структура на комуникативния процес.** |
| Комуникацията е разгледана като страна на процеса на общуване. Подчертани са спецификите на комуникативната дейност по отношение на интерперсоналните и интраперсоналните характеристики. Анализирани са компонентите, изграждащи структурната схема на комуникативния акт.  Материал към лекция №2.... (2 тема -Структура на комуник. пр-с\_Л.pdf) |
| **Лекция № 3: Видове комуникация. Комуникативни стилове. Комуникативно-поведенчески специфики.** |
| В темата се разглеждат видовете комуникация. Анализирани са силните и слаби страни на отделните комуникативни стилове, като се подчертава необходимостта от гъвкавото им използване в практически аспект. Маркират се някои комуникативно-поведенчески специфики, съобразно комуникативната ситуация и комуникативните цели. Запознаване с теорията на Е. Бърн.  Материал към лекция №3.... (Комуникация\_доп.л-ра.pdf) |
| **Лекция № 4: Вербална комуникация. Комуникиране в група.** |



|  |
| --- |
| Направен е анализ на вербалната комуникация като обменно- информационен процес. Анализирани са силните страни на езиковите компоненти и нормативи.Подчертано е значението на нелингвистичните индикации.Дискутирана е вербалната комуникация в условията на екипна работа.  Условни и безусловни знаци на признателност. Анализ на Его-състоянията в общуването. Транзакции и психологически игри.  Презентация към лекция № 4…..( 4 тема\_Вербална комуникация.pdf) |
| **Лекция № 5: Невербална комуникация.** |
| Определя се същността и елементите на невербалната комуникация. Дискутират се визуалните, пространствените, кинетичните, кинестетичните, екстралингвистичните компоненти в контекста на невербалното общуване.  Материал към лекция № 5.... (5 тема\_Невербална комуникация.pdf) Материал към лекция № 5…..(Неверб. техники.pdf) |
| **Лекция № 6: Комуникативни бариери.** |
| Обстойно се анализират комуникативните бариери, като се свързват с възможно проявимите в професионалната дейност комуникативни стереотипи. Дават се насоки за избягване или преодоляване на негативните ефекти от възникналите комуникативни бариери, като се целепоставя успешното и продуктивно комуникиране.  Общуването като холистичен процес. Комуникативен процес – структура и видове. Психологически аспект на общуването – социална перцепция и интеракция. Конфликти – същност, видове. Личностни причини за възникване на конфликт. Помощ за преодоляване на груповия конфликт.  Презентация към лекция № 6.... (6 тема\_Комуникативни феномени и бариери.pdf) |
| **Лекция 7: Принципи на деловото общуване.** |
| Разгледани са: изисквания за делово общуване; принципи в деловото общуване. Подчертана е ролята на комуникативната компетентност при провеждане на съвещания и екипни срещи. Анализ на принципите в различни комуникативни ситуации.  Принципите са описани в презентационния материал към тема 8. |
| **Лекция 8. Комуникативни техники и умения.** |
| Комуникативният процес е разгледан на поведенческо ниво. Особено място е отделено на самопрезентирането в делова среда, като са дискутирани елементите, свързани с визуалните и езиковите умения. Обсъдени са вербални комуникативни техники и подходи. Делова кореспонденция: водене на телефонен разговор и изготвяне на делово писмо.  Презентация към лекция № 8.... (8 тема\_Делово общуване-принципи,техники и умения.pdf) |
| **Лекция 9. Вербални комуникативни стратегии и подходи.** |
| Актуализация на основни понятия и правила от лингвистиката. Стратегии за поддържане на разговор. Подходи при различни комуникативни ситуации – при решаване на проблеми, при емпатийно поведение, при общуване с клиенти/пациенти и др..  Презентация към лекция № 9.... (9 тема\_Вербални ком. страт. и подходи\_Л.pdf) |
| **Лекция 10. Етика на деловото общуване. Умения за водене на преговори.** |
| Подчертано е мястото на етиката в сферата на деловото общуване – правила и протокол. Анализиран е процесът на водене на преговори. Разговори и преговори – цели, видове, предпоставки за успех, компромиси, подготовка, провеждане, резултати. Фактори определящи умението да се преговаря. Предпоставки за успешни преговори. Основни техники, прилагани при преговаряне.  Презентация към лекция № 10.... (10 тема - Делови преговори.pdf) |
| **Лекция 11. Конфликти. Поведение при конфликт.** |
| Направен е анализ на видовете конфликти, компонентите на конфликта, ефектите и изходните стратегии при решаване на конфликт. Контрол над поведението и комуникативните умения.  Презентация към лекция № 11.... (11 тема\_Конфликт.pdf) |
| **Лекция 12. Убеждаваща комуникация. Техники на убеждаване. Ефективно комуникиране.** |
| Комуникативният процес е разгледан от позицията на въздействие върху околните. Дискутирани са манипулативни техники и стратегии. Подчертани са силните и слаби страни на убеждаващите техники.  Презентация към лекция № 12.... (12 тема - Методи на въздействие.pdf) |

## Табл. 3. Скала за оценяване на тестa по дисциплината

|  |  |
| --- | --- |
| **Ниво на успеваемост** | **Оценка** |
| 90 – 100 % | 6.00 |
| 76 – 89 % | 5.00 |
| 63 – 75 % | 4.00 |
| 50 – 62 % | 3.00 |
| 0 – 49 % | 2.00 |

### ФОРМИРАНЕ НА КРАЙНА ОЦЕНКА:

Резултатите от обучението по дисциплината на базата на учебната програма се оценяват, чрез текущо оценяване в хода на провежданото обучение и oценката от писменият изпит за учебната дисциплина в края на семестъра и се получава от зависимостта:

### И = 0,80. ПИ + 0,20.ТО,

където И е оценката от изпита;

ПИ – оценка от заключителния писмен изпит;

ПО – оценка от текущия контрол (изготвяне на анкета).

### август 2020 Изготвил,

**/Доц. С. Цветкова, д.пс./**