



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, заложен 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 КТУУ_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 - КТУУ_ФФ.pdf) |
| 6. Практически упражнения, курсови работи и реферати |


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 преминалия лекционен курс. За някои от въпросите в конспекта информацията се съдържат в презентациите към лекциите.

 [Конспект за семестриален изпит...](#) (Конспект за изпит - КТуУ_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_КТuУ_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 присъствени. 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. Условието 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 проявите в професионалната дейност комуникативни стереотипи. Дават се насоки за избягване или преодоляване на негативните ефекти от възникналите комуникативни бариери, като се целеставя 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. Анализирани са 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 теста 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 оценката 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./