



TYUNYSCA
MEDICINA
AKADEMIJASY

SKMA

MEDICAL
ACADEMY

«Юнтістік Қазақстан медицина академиясы» АҚ

АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»

Надлежащий фармацевтический дисциплин медицинский колледж при АО «ЮКМА»

Методические указания для практического занятия

Істр. ил 24

Медицинский колледж при
АО «Южно-Казахстанской медицинской академии»

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЛЕЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

Дисциплины: «Основы психологии в фармации и
коммуникационных навыков»

Специальность: 09060100 – «Фармация»

Квалификация: 4S09160101 – «Фармацевт»

Курс: 2

Семестр: 3

Форма контроля: дифференцированный зачет

Общая трудоемкость часов/кредитов КЗ: 120/5

Страницы: 84

Шымкент, 2025

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ МЕДИЦИНА АКАДЕМИЯСЫ «ҚОҒАМДЫҚ САҒАНАУ» АҚ		MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» Медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		27 П.1
Методические указания для практического занятия		2-стр. из 24

Методические указания к практическим занятиям составлены преподавателем:

 Кабальдыбекова Т.Ж.
 Кошанова Т.М.

На основании и рекомендации учебного плана по специальности 09160100 - «Фармация»

Рассмотрен и рекомендован на заседании кафедры «Фармацевтических дисциплин»

от 22 08 2025 г. протокол № 3 на кафедре «Фармацевтических дисциплин»  Ботабаева Р.П.

Президент АО «ЮКМА»

от 22 08 2025 г. протокол № 1  Ботабаева Р.П.

Рассмотрен на заседании методического совета

от 22 08 2025 г. протокол № 1  Мамбеталиев М.А.

<p>ÖNTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА» Методические указания для практического занятия</p>		<p>77/11-1 3стр. из 24</p>

Занятие № 1

5.1. Тема: Современная сфера психологии

5.2. Цель: формирование у учащихся направлений современной психологии и ее общих взглядов, как науки о человеке.

5.3. Задачи обучения:

- выявление значения психологии и психологических учений в формировании современной личности и модернизации общественного сознания;
- рассмотрение места и задач психологии в системе наук о человеке;
- описание методы психологии;
- описание современных направлений психологии.

5.4. Вопросы по теме:

1. Психология как наука. Место и задачи психологии в системе наук о человеке.
2. Значение психологии и психологических учений в формировании современной личности и модернизации общественного сознания.
3. Методы психологии.
4. Психология как наука и практика, влияющая на эффективную жизнедеятельность (психология в бизнесе, спорте, здравоохранении, рекламе).
5. Области современной психологии.

5.5. Методы преподавания и обучения: Семинар (онлайн-режим и/или индивидуальная работа по выполнению заданий, данных в модуле «Задание» и обсуждению в чате модуля «Задание» или других информационных площадках)

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7. Контрольные вопросы:

1. Что изучает психология, как наука?
2. Каковы место и задачи психологии в системе наук о человеке?
3. Назовите методы психологии.
4. Какие разделы психологии вы знаете?
5. Что означает слово «психология»?

Занятие №2

5.1. Тема: Сфера личных мотивационных потребностей. Эмоции.

5.2. Цель : сформировать общее представление о сфере мотивационных потребностей и эмоций и их роли в межличностных отношениях.

5.3. Задачи обучения:

- нахождение места потребности, как основы мотивационных процессов;
- рассмотрение общей организации мотивационного поля;
- описание внутренних и внешних мотивов в отношениях;
- рассмотрение понятия эмоции, механизмов и методов регуляции эмоций;
- объяснить понятие эмоционального интеллекта;
- описать понятие воли;
- виды стресса и описание понятия стрессоустойчивости.

5.4 Контрольные вопросы:

1. Мотивы и потребности. Виды мотивов.
2. Мотивационный профиль личности. Снижение работоспособности из-за нарушения мотивационной сферы человека.
3. Роль эмоций в жизни человека.

<p>ÖNTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА» Методические указания для практического занятия</p>		<p>77/11-1 4стр. из 24</p>

4. Эмоциональный интеллект, как познавательная способность человека и характеристика индивидуальности. Методы и механизмы регуляции эмоций: переосмысление эмоций и подавление эмоций.

5. Диагностика и развитие эмоционального интеллекта.

6. Понятие воли в психологии. Воля и личность.

7. Психология саморегуляции личности (стресс-менеджмент).

8. Концепция доверия. Виды стрессов.

9. Концепция стрессоустойчивости.

5.5. Методы преподавания и обучения: Практикум (онлайн-режим и/или индивидуальная работа по выполнению заданий, заданных в модуле «Задание» и обсуждению в чате модуля «Задание» или других информационных площадках)

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7. Контрольные вопросы:

1. Что такое потребность, как универсальное свойство живых организмов?

2. Какие виды потребностей вы знаете?

3. Откройте для себя значение пирамиды потребностей А. Маслоу.

4. Как описать значение понятий мотив и мотивация?

5. Раскройте и рассмотрите иерархическую структуру мотивационной сферы человека.

6. Назовите виды мотивов.

7. Каковы способы и механизмы регуляции эмоций?

8. Как диагностировать и развивать эмоциональный интеллект?

9. Что такое воля?

10. Что такое стресс и какие виды стресса вы знаете?

11. Что можно сказать о стрессоустойчивости?

Занятие №3

5.1. Тема: Личностные ресурсы как фактор развития и сохранения национального сознания.

5.2. Цель: формирование представлений о личностных ресурсах, как факторе сохранения и развития национального самосознания.

5.3. Задачи обучения:

- открытие специфических физиологических основ темперамента (И. П. Павлов);
- описать основные типы темперамента;
- рассмотрение современных критериев темперамента;
- оценка взаимосвязи между темпераментом и характером;
- рассмотрение взаимосвязи характера и воспитания;
- охарактеризовать понятие «национальный характер»;
- описание способностей и характеристик человека.

5.4. Вопросы по теме:

1. Свойства нервной системы, как основа темперамента. Типы темперамента.

2. История изучения и интерпретации темперамента.

3. Модель темперамента И.П. Павлова.

4. Модель темперамента В. М. Русалова.

5. Модель темперамента Г. Айзенка.

6. Томас А. и Чесс С. Модель темперамента.

7. Я. Модель стрелкового темперамента.

8. Связь темперамента и характера.

<p>ONȚUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА» Методические указания для практического занятия</p>		<p>77/11-1 5стр. из 24</p>

9. Определение характера. Взаимосвязь характера и воспитания.

10. Понятие «национальный характер».

11. Символы и способности человека.

5.5. Методы преподавания и обучения: ТБЛ, обучающий кейс (онлайн и/или офлайн коммуникационная групповая работа по выполнению заданий, представленных в модуле «задача» и в режиме он-лайн или в чате Модуль "задача" или другая информация обсуждение на платформах

5.6 . Литературы: Приложение 1.

5.7 . Контрольные вопросы:

1. Какова художественная характеристика темперамента у Х. Бидструпа?
2. Как охарактеризовал темперамент А. Чехов?
3. Как Гиппократ и Гален описывали темперамент?
4. Как Э. Кречмер объяснял и классифицировал темперамент?
5. Как Уильям Герберт Шелдон объяснял и классифицировал темперамент?
6. Как описал И. П. Павлов специфические физиологические основы темперамента?
7. Назовите и объясните текущие критерии темперамента.
8. Что можно сказать о модели темперамента Томаса и Чесса?
9. Как вы можете описать подход Ганса Юргена Айзенка к темпераменту?
10. Объясните модель темперамента Я. Стрелева.
- 11 . Как бы вы объяснили свою точку зрения на взаимосвязь между темпераментом и характером?
12. Что такое характер?
13. Как связать связь между характером и воспитанием?
13. Как объяснить понятие «национальный характер»?
14. Как сравнивать личностные качества и способности?

Занятие №4

5.1. Тема: Ценности, интересы, нормы как духовная основа человека.

5.2. Цель: сформировать у учащихся представление о духовной основе личности, понятиях ценностей, интересов, норм.

5.3. Задачи обучения:

- рассмотреть понятия ценностей и интересов ;
- описание смысла жизни;
- изучение убеждений и ориентаций профессионального человека в современный период Республики Казахстан;
- учет личных ценностей и нравственных устоев человека;
- выявление взаимосвязи и взаимовлияния психики и тела;
- определить психологические факторы возникновения заболеваний и укрепления здоровья.

5.4. Вопросы по теме:

1. Я в социальном мире. Я-концепция. Представься.
2. Ценность, как важный психологический ресурс человека.
- 3 Личные ценности. Нравственные основы личности.
4. Смысл жизни, жизненные цели и программы. Убеждения и ориентации профессионального человека в современный период.
5. Препятствия профессиональному росту, пути их выявления и преодоления.
6. Кризис профессиональной идентичности и синдром эмоционального выгорания.

<p>ÖNTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА» Методические указания для практического занятия</p>		<p>77/11-1 6стр. из 24</p>

7. Взаимосвязь и взаимовлияние психики и тела.
8. Возникновение болезней и психологические факторы укрепления здоровья.
9. Здоровый образ жизни, как основа личного успеха.

5.5. Методы преподавания и обучения: Семинар (онлайн-режим и/или выполнение заданий, заданных в модуле «Задание» и обсуждение в чате модуля «Задание» или других информационных площадках

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7 . Контрольные вопросы:

1. Определите ценностные ориентации и позиции человека.
2. В чем смысл психологии жизни?
3. Раскрыть содержание убеждений и ориентаций профессионального человека в современный период Республики Казахстан .
4. Как описать барьеры профессионального роста, как их выявить и преодолеть?
5. Как насчет кризиса профессиональной идентичности и синдрома эмоционального выгорания?
6. Какая связь и взаимовлияние между психикой и телом?
7. Как сочетать психологические факторы возникновения заболеваний и укрепления здоровья?
8. Почему здоровый образ жизни может быть основой успеха человека?

Занятие №5

5.1. Тема: Психология межличностного общения

5.2. Цель: сформировать представление о понятии общения, его видах и функциях.

5. 3. Задачи обучения:

- рассмотреть понятие общения, его виды, функции;
- описание межличностных отношений;
- объяснить понятия межличностного общения, взаимодействия, межличностного восприятия;
- описание особенностей межличностных, межгрупповых и межэтнических отношений;
- объяснение стилей общения;
- сравнение лидерства и лидерских качеств.

5. 4. Вопросы по теме:

1. Концепция общения.
2. Отношения - виды, формы и функции отношений.
3. Межличностное общение, как предмет научного познания. Особенности межличностных отношений.
4. Понятия межличностного общения, взаимодействия межличностного восприятия.
5. Особенности межличностных, межгрупповых и межэтнических отношений.
6. Стили общения.
7. Лидерство и управление.

5. 5 . Методы преподавания и обучения: Семинар (онлайн-режим и/или выполнение заданий, заданных в модуле "задача" и обсуждение в чате модуля "задача" или на других информационных площадках

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7 . Контрольные вопросы:

1. Определить отношения.
2. Назовите виды и формы общения.

<p>ÖNTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»</p>		
<p>Методические указания для практического занятия</p>		
<p>77/11-1</p>		
<p>7стр. из 24</p>		

3. Открытые коммуникационные функции.
4. Каковы характеристики межличностных отношений?
5. Что можно сказать о понятиях межличностного общения, взаимодействия межличностного восприятия?
6. Как охарактеризовать особенности межличностных, межгрупповых и межэтнических отношений?
7. Как сочетать стили общения?
8. Какие выводы можно сделать о лидере и лидерстве?

Занятие №6

5.1. Тема: Понятие о коммуникации, коммуникативном процессе. Коммуникативной компетентности. Роль участников коммуникативного процесса.

5.2. Цель: Дать учащимся представление о коммуникации и процессах, коммуникативной компетентности. Объясните роль участников общения в коммуникативном процессе.

5.3. Задачи обучения:

- дать учащимся понимание общения и коммуникативного процесса;
- формирование понятия коммуникативной компетенции;
- донесение до учащихся роли участников коммуникативного процесса.

5.4. Контрольные вопросы:

- Что такое общение?
- 3 стороны отношений?
- Виды общения: продуктивные и непродуктивные?
- Объясните понятие коммуникативного процесса.
- Каковы основные семь типов структурных компонентов коммуникативного процесса?
- Что такое коммуникативная компетентность?
- Какие способности фармацевта формируют коммуникативную компетентность?
- Каков коммуникативный потенциал фармацевтов?

5.5. Методы преподавания и обучения:

Практическое занятие, обсуждение.

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7. Контрольные (тесты):

1) Коммуникация- это...

- а) сообщение, перцепция, коррекция.
- б) кодировка и выбор канала для предоставления информации;
- в) общение, при помощи которого «Я» обнаруживает себя в другом.

2) Три стороны общения...

- а) перцептивная, интерактивная и коммуникативная стороны;
- б) продуктивная и непродуктивная стороны;
- в) вербальная, невербальная, интерактивная аспекты

3. Коммуникативный процесс - это...

- а) действующий канал связи.
- б) источник информации
- в) канал связи.

4) Виды коммуникации:

- а) вербальная и невербальная

<p>ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА» Методические указания для практического занятия</p>		<p>77/11-1 8стр. из 24</p>

- б) продуктивная и непродуктивная
- в) перцептивная и интерактивная.
- 5) Коммуникативная компетентность - это...**
 - а) система внешних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации
 - б) система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации
 - в) коммуникации.
- 6) Агентами коммуникационного процесса являются...**
 - а) коммуникатор и коммуникант
 - б) фармацевт и врач
 - в) фармацевтический персонал и нефармацевтический персонал.
- 7) Коммуникационный потенциал личности фармацевта...**
 - а) образовательная характеристика фармацевта
 - б) характеристика умений фармацевта
 - в) характеристика знаний фармацевта
- 8) Общение между фармацевтом и пациентом происходит по трем каналам:**
 - а) перцептивному, интерактивному и коммуникативному
 - б) вербальному, темпу и ритму речи, визуальному
 - в) сообщению, перцепции, коррекции.
- 9) Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы...**
 - а) речь
 - б) телодвижения.
 - в) тон голоса
- 10) Процесс коммуникации состоит из семи основных компонентов:**
 - а) коммуникатор, сообщение, рецензия, восприятие, коррекция;
 - б) конгруэнтность, ответственность, самоанализ, коммуникация, расшифровка, шум;
 - в) кодирование, спор, конгруэнтность, коммуникатор, шум.

Занятие №7

- 5.1. Тема: Особенности отношений «Фармацевт и потребитель фармацевтической деятельности». Права фармацевта и потребителя фармацевтических услуг. Факторы, влияющие на эффективность коммуникативного процесса.**
- 5.2. Цель:** формировать и развивать необходимые для учащихся отношения между языком «фармацевт и пациент».
- 5.3. Задачи обучения:**
 - определение особенностей взаимоотношений «фармацевт и пациент»;
 - обучение учащихся манере коммуникативных отношений «фармацевт-пациент»;
 - знание факторов, влияющих на эффективность коммуникативного процесса;
 - знание факторов, препятствующих эффективности коммуникативного процесса;
- 5.4. Контрольные вопросы:**
 1. Сколько уровней коммуникации существует в команде аптеки?
 2. Какова процедура общения фармацевта с пациентом?
 3. В чем смысл индивидуально-психологических характеристик, основанных на отношениях «фармацевт-пациент»?
 4. Как произвести первое впечатление?
 5. Каковы три стороны взаимоотношений фармацевта и пациента?

<p>ÖNTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА» Методические указания для практического занятия</p>		<p>77/11-1 9стр. из 24</p>

6. Каков порядок «трех дополнений»?
7. Назовите факторы, влияющие на эффективность коммуникативного процесса.
8. Назовите способ создания отношений.
9. Принципы активного слушания .

5.5. Методы преподавания и обучения:

Практическое занятие, обсуждение.

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7. Контрольные (тесты):

1. ... уровней коммуникации существует в команде аптеки
 - а) 4
 - б) 3
 - в) 2
2. Отношения между фармацевтом и пациентом проходят по трем каналам...
 - а) перспективный, интерактивный, коммуникабельный;
 - б) сообщение, восприятие, исправление
3. Правила «трех плюсов»:
 - а) улыбка, имя, комплимент
 - б) сближение с больным, общение посредством внешнего вида, взгляда;
 - в) точность, непосредственность (действительность), композиция
4. Сближение с пациентом через ведет к позитивным отношениям.
 - а) улыбку, имя, похвалу, аплодисменты
 - б) внешний вид , акцент речи и ритм движений
 - в) вербальное и невербальное поведение
5. ...создает формирования первого впечатления
 - а) поза, акцент речи и ритм движений
 - б) внешний вид, невербальное поведение, приближение к больному, улыбка, похвала и аплодисменты
 - в) знать метод конгруэнтности, лидерства, самокритики, построения отношений
6. Факторы, влияющие на эффективность коммуникативного процесса:
 - а) расшифровки, группировки (стерготивы), «рекомендации», споры и др.
 - б) конгруэнтность, ответственность, самокритичность, знание методики создания отношений (ролевого обмена) и др.
 - в) кодирование, передача информации, декодирование, генерация мыслей и др.
7. Принципы активного слушания:
 - а) замолчать, подавать сигналы внимания, задавать уточняющие вопросы для выяснения деталей, проверять правильность понимания
 - б) внешний вид, подход к больному, улыбка, имя, комплимент
 - в) отражение позы , акцент речи и отражение ритма движений.
8. Факторы, препятствующие эффективности коммуникативного процесса:
 - а) конгруэнтность, ответственность, самокритичность, владение приемами построения отношений (ролевой обмен)
 - б) расшифровка, «рекомендация», стереотипы, разные эмоциональные ситуации, споры и др.
 - в) кодирование, передача информации, декодирование, генерация идей и др.
9. Методы «эмпатии»...
 - а) молчать, улыбаться, сказать комплимент

<div>ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</div>	<div> SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</div>
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Методические указания для практического занятия	10стр. из 24

- б) повторить услышанное, обобщение информации, вернуть основную идею, поделиться собственными переживаниями.
 - в) выражение позы, речевой акцент, ритм движения.
10. Первое впечатление складывается при общении с незнакомым человеком...
- а) через 50 секунд
 - б) через 3-5 секунд
 - в) через 1 секунду.

Занятие №8

5.1. Тема: Общие принципы эффективного общения с потребителями фармацевтической деятельности, их родственниками

5.2. Цель: формировать и развивать необходимые отношения фармацевта с родственниками больного.

5.3. Задачи обучения:

- дать учащимся понимание вербальной и невербальной коммуникации;
- донести до учащихся важность оптикокинетических знаков в общении;
- акцент и внешний вид «фармацевт-пациент» дают понять учащимся, что речь фармацевта играет большую роль во взаимодействии.

5.4 . Контрольные вопросы:

1. Что такое вербальное общение?
2. Речь, как средство взаимоотношений «фармацевт-пациент».
3. Способы установления отношений «фармацевт-пациент» - имя, комплимент, аплодисменты, умение задавать вопросы, «метод эха», метод «резюме», метод «знания в деталях», умение возражать.
4. Что такое невербальное поведение?
5. Что такое оптико-клиническая система признаков?
6. Способы создания отношений «фармацевт-пациент» - «зрительный контакт», умение улыбаться, внимательность, внешний вид фармацевта.
7. привлекательность лица, особенности его изобразительного образа.

5.5 . Методы преподавания и обучения:

Практическое занятие, обсуждение.

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7. Контрольные (тесты)

1. Используется как система знаков в речевой коммуникации...
 - а) движение тела
 - б) роль
 - с) акцент голоса
10. В качестве системы знаков в вербальном общении используется ...
 - а) разговор
 - б) тон голоса, движения тела
 - с) код
3. Осуществляется с помощью речи...
 - а) акцентированное и безакцентное общение
 - б) кодирование и декодирование информации
 - в) вербальное и невербальное поведение
4. Относительный вес каждого из эффектов слов, голоса и телодвижений...
 - а) 40; 20; 40 (%)

<p>ONTUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»</p>		<p>77/11-1</p>
<p>Методические указания для практического занятия</p>		<p>11 стр. из 24</p>

- б) 7; 38; 55 (%)
- в) 50; 10; 40 (%)
- 5. Привлекательность внешности...
 - а) теплый, спокойный, уместный, открытый, добрый
 - б) недобрый, подавленный, пренебрежительный, беспокойный
 - в) безжалостный, спокойный, пренебрежительный, открытый
- 6. Фармацевт во время выяснения определяет состояние больного ...
 - а) конгруэнтность, ответственность, самокритичность, полнота (стереонтозность)
 - б) каковы симптомы, каковы меры предосторожности
 - в) описание поступления больного, какие препараты он принимал, его знания, квалификацию, возможности.
- 7. Эффективные методы коммуникации...
 - а) кодирование, противоречивость, шум, коррекция
 - б) прием, расшифровка, коррекция
 - в) комплимент, аплодисменты, прием «эхо», умение задавать вопросы.
- 8. Оптико-кинестическая система признаков состоит из ...
 - а) комплимента аплодисментами, именем, методом «эхо»
 - б) телодвижения, машины, понтомашины
 - в) речи, комплимента, аплодисмента, телодвижения.

Занятие №9

5.1. Тема: Общие принципы эффективного общения фармацевтов с коллегами, врачами и другими медицинскими работниками. Работа в составе команды

5.2. Цель: научить учащихся эффективному общению с коллегами, врачами и другими медицинскими работниками. Формирование навыков работы в команде.

5.3. Задачи обучения:

- Дать учащимся представление о 2-3 условиях общения в аптечной организации;
- Формирование понимания неформальных отношений в аптечной организации;
- Дать учащимся представление о работе в команде, показать отличие команды от фармацевтической бригады

5.4. Контрольные вопросы:

1. Охарактеризуйте 11 степень связи в аптечной организации
2. Охарактеризуйте III степень общения в аптечном коллективе
3. Концепция неформальных отношений в коллективе аптеки.
4. Написать текст на тему «Характеристика женской психологии, как показатель того, что в фармацевтической организации работают преимущественно женщины»
5. Команда – это особый тип работы.
6. 2 основные функции в команде
7. Отличие команды от обычной фармацевтической команды
8. Какими навыками должны обладать члены фармацевтической команды?
9. В чем сейчас сложность работы в команде?

5.5. Методы преподавания и обучения:

Практическое занятие, обсуждение.

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7. Контрольные (тесты):

1. Первый уровень общения в аптечном коллективе - это...

ONTUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		77/11-1
Методические указания для практического занятия		12стр. из 24

- а) фармацевт-врач
 - б) фармацевт-пациент
 - в) фармацевт-фармацевт
2. II- уровень общения в аптечном коллективе - это...
- а) фармацевт-врач
 - б) фармацевт-пациент
 - в) фармацевт-фармацевт
3. III уровень общения в аптечном коллективе.....
- а) фармацевт-врач
 - б) фармацевт-пациент
 - в) фармацевт-фармацевт
4. Врач ЛПУ общается с фармацевтом-...
- а) технологом
 - б) информатором
 - в) аналитиком
5. Неформальные отношения...
- а) официальная структура, утвержденная руководством аптеки
 - б) дружеские (партнерские) связи, формирующиеся на основе личных отношений
 - в) взаимоотношения фармацевтов с администрацией аптеки
6. Команда...
- а) просто фармацевтическая команда
 - б) нефармацевтические работники
 - в) группа высококвалифицированных специалистов
7. В фармацевтической организации коллектив выполняет 2 основные функции:
- а) отношения, разделение услуг
 - б) командно-административную, юридическую
 - в) решение проблем, поддержка творчества
8. Профессиональная культура взаимоотношений повышает продуктивность...
- а) 20%
 - б) 60%
 - в) 10%
9. Трудность работы коллектива в аптечной организации основывается на:
- а) отсутствие культуры коммуникативного обучения, отсутствие системы вознаграждения для поощрения индивидуальной работы
 - б) отсутствие культуры коммуникативного образования, отсутствие высокого уровня профессионального фармацевтического образования
 - в) отсутствие культуры общения, обучения, повышения мотивации и эффективности

Занятие №10

5.1. Тема: Формирование отношения фармацевта с потребителями фармацевтической деятельности, в зависимости от его личных качеств, возраста и типа заболевания

5.2. Цель: освоить приемы, используемые фармацевтом во взаимоотношениях «фармацевт-пациент» в зависимости от возраста, характера заболевания и личностных особенностей.

5.3. Задачи обучения:

- дать учащимся понимание 1 уровня взаимоотношений «фармацевт-пациент»;
- формирование понимания менталитета фармацевта и пациента;

<p>ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»</p>		<p>77/11-1</p>
<p>Методические указания для практического занятия</p>		<p>13стр. из 24</p>

- обучение учащихся построению отношений с пациентами с учетом возрастных особенностей;
- научить учащихся выстраивать взаимоотношения с больными в зависимости от характера заболевания.

5.4. Контрольные вопросы:

1. Три уровня взаимоотношений в аптечном коллективе. Опишите уровень 1.
2. Опишите 6 этапов профессиональной фармацевтической помощи аптечному пациенту.
3. Что такое менталитет?
4. Охарактеризуйте следующие менталитеты аптечных пациентов: «среднестатистический», «потребитель фармацевтических услуг», рациональный пациент, разговорчивый пациент.
5. Опишите следующие менталитеты пациентов аптеки: тревожный пациент, обиженный пациент, негативно настроенный пациент, уверенный в себе пациент.
6. Что такое «подход»?
7. Взаимодействие фармацевта с родственниками больного.
8. Что такое врачебная тайна?
9. Лечение пациента в соответствии с возрастными особенностями.
10. Способы построения взаимоотношений фармацевта с беременными женщинами.
11. Действия фармацевта при работе с больными с психическими расстройствами.

5.5. Методы преподавания и обучения:

Практическое занятие, обсуждение.

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7. Контрольные (тесты):

1. Первый уровень взаимоотношений в медицинском коллективе - это...
 - а) фармацевт-врач.
 - б) фармацевт- пациент
 - в) фармацевт- фармацевт.
2. 6 этапов профессионального + фармацевтического лечения для аптечного пациента...
 - а) знание о лекарствах пациента, установление связи, сбор и анализ информации о потребностях пациента; Доказательства наркотиков и массовый парад, правильные ответы, завершают отношения.
 - б) знакомство с портретом пациента, начало отношений, дружеское общение, официальное устройство, отношения пациента с администрацией аптеки, окончание отношений.
 - в) знание портрета пациента, начало отношений, реклама препаратов, сегментирование рынка, создание коммуникационной колонки (канала), завершение отношений.
3. Ментальность...
 - а) уважение, вежливость, уверенность в собственных знаниях, традициях.
 - б) различие в качестве продукции, дающей информацию о самом человеке и его окружении.
 - в) различия в интеллектуальной обработке информации об окружающей среде.
4. Психика «среднестатистического» пациента может быть описана словами...
 - а) человек «не от мира сего»,
 - б) человек находится на «конвейере»,
 - в) человек "отличается от других *****"
5. Менталитет «потребителя фармацевтических услуг» можно определить словом...

<p>ONȚŪSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Онџустик Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»</p>		<p>77/11-1</p>
<p>Методические указания для практического занятия</p>		<p>14стр. из 24</p>

- а) «Мои деньги, и я могу получить то, что хочу»
- б) «Я не знаю, куда идти и что брать»
- в) «Я не хочу брать то, что предлагают мне мои деньги»
6. Рациональный пациент задает вопросы...
 - а) связаны с окладом
 - б) в конкретной форме
 - в) о космосе
7. Больной, который много говорит...
 - а) лаконично приказывает
 - б) скандальный
 - в) неуравновешенный
8. Сосредоточенное внимание на причинах беспокойства больного приводит...
 - а) некоторые личные обстоятельства
 - б) некоторые общие условия
 - в) усталость
9. Грустный пациент сообщает о себе...
 - а) осторожно
 - б) как в пространстве, как бы без умысла
 - в) активно и оперативно
10. Skeltin point... выделяется.
 - а) с проницательным тоном
 - б) равнодушным тоном
 - в) дружеским тоном
11. Злоумышленный больной показывает...
 - а) терпение
 - б) агрессивность
 - в) дружеские отношения
12. Больной неуверенный в себе говорит...
 - а) дружелюбным тоном
 - б) с прощающим тоном
 - в) с агрессивным тоном
13. Метод "Эхо" - это...
 - а) повторять основные слова больного, резюмируя их
 - б) определить некоторые слова пациента
 - в) дословно повторять основные слова больного
14. Метод "Резюме"...
 - а) актуализировать значение слова «пациент» в сжатой и обобщенной форме
 - б) актуализация основных слов больного в переваренном виде
 - в) актуализировать основные слова больного дословно.
15. Метод «деталь за деталью»...
 - а) воспроизведение значения слова больной в комбинированно-обобщенной форме
 - б) подробно определить некоторые части слова «пациент»
 - в) дословно повторить основные слова больного
16. Когда фармацевт имеет дело с больным, ему придается большое значение...
 - а) возрасту
 - б) гиперактивности
 - в) красноречию

<div>ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</div>	<div></div> <div>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</div>
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Методические указания для практического занятия	15стр. из 24

17. Врачебная тайна...

- информация о ЛПУ и его врачах
- информация о лекарствах, имеющихся в аптеке
- сведения о больном, не подлежащие разглашению.

18. В отношении «фармацевт-ребенок» необходимо иметь определенные знания в области...

- педагогике
- психологии детских игр
- психологии брачных отношений.

19. В общении «фармацевт-пожилой человек» необходимо учитывать заболевания, как при истории «аптекарь-старик»...

- заболевания, вызванные простудой
- гиперактивность и депрессия
- старческие психозы

20. В отношениях «фармацевт-неприемлемое лицо» фармацевту приходится решать вопросы, относящиеся к его/ее компетенции...

- юриспруденции
- психиатра
- ЛОР-врача.

Занятие №11

5.1. Тема: "Профессиональное образование и квалификация фармацевта. Умение задавать вопросы открытого и закрытого типа"

5.2. Цель: раскрыть роль профессиональных знаний и квалификации фармацевта в фармацевтической службе. Научить учащихся задавать открытые и закрытые вопросы пациентам аптеки.

5.3. Задачи обучения:

- учащимся представляют кем является фармацевт в своем профессиональном качестве;
- первичная квалификация фармацевта заключается в раскрытии сущности его искусственного психологического взаимодействия с больными, врачами и коллегами;
- научить учащихся задавать открытые и закрытые вопросы.

5.4. Контрольные вопросы:

- Фармацевт, как личность установления взаимоотношений;
- фармацевт, как поставщик лекарственных средств аптечного качества, и как «Студент» и «Преподаватель»;
- фармацевт, как сотрудник и как пропагандист здоровья;
- что такое «основной навык фармацевта»?
- возможность задавать вопросы. Как задавать открытые вопросы?
- как задавать закрытые вопросы?

5.5. Методы преподавания и обучения:

Практическое занятие, обсуждение.

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7. Контрольные (тесты):

- Как средство установления взаимопонимания...
 - фармацевт должен обеспечить надлежащее хранение лекарственных средств
 - фармацевт должен предоставлять правдивую информацию о лекарствах

<p>ONȚUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА» Методические указания для практического занятия</p>		<p>77/11-1 16стр. из 24</p>

- в) фармацевт должен участвовать в программах оценки здоровья жителей.
2. Как поставщик качественных лекарств.....
- а) фармацевт должен поощрять беседу с пациентом
- б) фармацевт должен обеспечить надлежащее хранение лекарственных средств
- в) фармацевт должен постоянно повышать свою квалификацию
3. Как "Ученик" и "Учитель".....
- а) фармацевт должен постоянно повышать свою квалификацию
- б) фармацевт должен поощрять беседу с пациентом
- в) фармацевт должен обеспечить надлежащее хранение лекарств
4. Как сотрудничающий человек...
- а) фармацевт должен постоянно повышать свою квалификацию
- б) фармацевт должен поощрять беседу с пациентом
- в) фармацевт должен работать с медицинскими и другими работниками
5. Как защитник здоровья...
- а) фармацевт должен обеспечить надлежащее хранение лекарственных средств
- б) фармацевт должен участвовать в программах оценки здоровья жителей
- в) фармацевт должен работать с медицинскими и другими работниками
6. Необходимые элементы профессиональных знаний и навыков фармацевта:
- а) знать перечень, торговое наименование, аналоги, перечень лекарственных средств;
- б) отсутствие культуры коммуникативного обучения, адаптация системы вознаграждения к поощрению индивидуальных результатов;
- в) сарказм, чувствительность, депрессия, грусть.
7. Основная квалификация фармацевта - это...
- а) умение повторять смысл сказанного больным
- б) его психологическое взаимодействие с пациентами, врачами и коллегами
- в) его психологическое взаимодействие с администрацией аптеки.
8. Открытые вопросы - это...
- а) вопросы без ответов
- б) вопросы, на которые можно ответить однозначно: «Да» или «Нет».
- в) вопросы, на которые трудно ответить в одном смысле
9. Закрытые вопросы...
- а) вопрос, на который можно однозначно ответить «Да» или «Нет».
- б) вопросы без ответов
- в) вопросы, на которые трудно ответить в одном смысле.

Занятие № 12

5.1. Тема: Личность фармацевта. Психологические требования к личности фармацевта

5.2. Цель: сформировать представление учащихся о личности фармацевта.

5.3. Задачи обучения:

- Дать учащимся представление о личности и ее показателях;
- Научить учащихся использовать успешные черты личности
- Раскрытие сущности психологических потребностей личности фармацевта.

5.4. Контрольные вопросы:

1. Что такое личность?
2. Что такое индивидуальность?
3. Каковы показатели личности? Опиши их?
4. Каковы успешные черты личности? Выделить.

<p>ONTUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА» Методические указания для практического занятия</p>		<p>77/11-1 17стр. из 24</p>

5. Что эффективно?
6. Что такое надежность, гибкость?
7. Каковы важные профессиональные качества фармацевта?
8. Какова психологическая подготовка фармацевта?
9. Возвращение аптекаря. Формула «аптечный возврат»
10. 7 признаков цели: ПАК ПРРЕ.

5.5. Методы преподавания и обучения:

Практическое занятие, обсуждение.

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7. Контрольные (тесты):

1. Личность - это...
 2. результат, цель
 3. все социальные качества человека
 4. ориентация, мотивация.
2. Индивидуальность личности...
 - а) энергия, характер, образование
 - б) совместимость наследственности при взаимодействии с окружающей средой
 - в) координация энергии при взаимодействии с окружающей средой.
3. Показатели личности:
 - а) направленность, возможности, энергетика, «Я-концепция» и другие.
 - б) эффективность, чувствительность, гибкость.
 - в) направленность, депрессия, энтузиазм, «я-концепция» и т. д.
4. Успешные черты личности:
 - а) прием, кодирование, анкеты
 - б) цель, искренность, мотив
 - в) целеустремленность, чувствительность, гибкость
5. Эффективность...
 - а) навыки пациента и интервью
 - б) умение ставить правильную цель
 - в) возможность продажи лекарственных средств
6. Чувствительность...
 - а) наблюдение за изменениями в окружающей среде
 - б) наблюдение за изменениями в нашем внутреннем мире
 - в) наблюдать за изменениями политической ситуации в стране
7. Гибкость — это...
 - а) необратимость без выбора
 - б) изменчивость
 - в) изменчивость и упрямство
8. Психологическая подготовка фармацевта - это...
 - а) его знание основ фармации, понимание поведенческих особенностей пациента, умение эффективно общаться с пациентом
 - б) его знание основ психологии личности, умение понимать особенности поведения больного, умение эффективно общаться с больным, способность самостоятельно организовывать собственное поведение
 - в) знать перечень своих лекарственных средств, торговое наименование, аналоги, списки КОК.
9. Формула «отдача фармацевта» равна...

<p>ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»</p>		<p>77/11-1</p>
<p>Методические указания для практического занятия</p>		<p>18стр. из 24</p>

- а) важные профессиональные качества + профессиональные знания и квалификация
 - б) важные профессиональные качества + профессиональные знания и квалификация + психологическая подготовка
 - в) важные профессиональные качества + психологическая подготовка
10. Роль фармацевта требует особых личностных качеств.
- а) подготовленность к построению отношений, работоспособность, темперамент, терпение и внимание на основе высокой психологической подготовки
 - б) мотивация к эффективной работе, адаптация к вознаграждению по результатам работы
 - в) подготовка к построению отношений, трудоспособность, терпение, терпеливость и внимание при высокой психологической подготовке.

Занятие №1 3

5.1. Тема: Взаимоотношения между фармацевтом и потребителем фармацевтической деятельности в зависимости от их личностных качеств

5.2. Цель: формирование и развитие у учащихся необходимых отношений «фармацевт-пациент».

5.3. Задачи обучения :

- определение особенностей взаимоотношений «фармацевт и пациент»;
- обучение студентов манере коммуникативных отношений «фармацевт-пациент»;
- знать факторы, влияющие на эффективность коммуникативного процесса;
- знать факторы, препятствующие эффективности коммуникативного процесса.

5.4. Контрольные вопросы:

1. Сколько уровней коммуникации существует в команде аптеки?
2. Какова процедура общения фармацевта с пациентом?
11. В чем смысл индивидуально-психологических характеристик, основанных на отношениях «фармацевт-пациент»?
12. Как произвести первое впечатление?
13. Каковы 3 канала связи между фармацевтом и пациентом?
14. Каков порядок «трех дополнений»?
15. Назовите факторы, влияющие на эффективность коммуникативного процесса?
16. Рассказ - Назовите метод создания отношений.
17. Назовите принципы активного слушания.
18. Назовите факторы, препятствующие эффективности коммуникативного процесса.

5.5. Методы преподавания и обучения:

Практическое занятие, обсуждение.

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7. Контрольные (тесты):

В аптечном коллективе существует ... уровней общения.

- а) 4
 - б) 3
 - в) 2
2. Отношения между фармацевтом и пациентом проходят по трем каналам, т. е....
- а) перспективные, интерактивные, коммуникативные каналы.
 - б) сообщение, восприятие, исправление.
3. Правила «трех плюсов»:

<p>ONȚUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА» Методические указания для практического занятия</p>		<p>77/11-1 19стр. из 24</p>

- а) улыбка, имя, комплимент и аплодисменты.
- б) приближение к пациенту, внешний вид, взгляд.
- в) конкретность, непосредственность (темпоральность), композиция.
4. Сближение с пациентом через ... приводит к позитивным отношениям.
- а) улыбка, имя, комплимент, аплодисменты
- б) отражения позы, темпа, речи и ритма движений
- в) вербальное и невербального поведения
5. Создание первого впечатления создается при помощи...
- а) внешнего вида, акцента речи и ритма движений
- б) внешнего вида, невербального поведения, подхода к больному, улыбка, комплимента и аплодисменты
- в) конгруэнтность, ответственность, самокритичность, знание метода построения отношений
6. Факторы, влияющие на эффективность коммуникативного процесса:
- а) расшифровки, стереотипы, «рекомендации», споры и др.
- б) конгруэнтность, ответственность, самокритичность, знание методики создания отношений (раппорта) и другие.
- в) кодирование, передача информации, декодирование, генерация мыслей и другие.
7. Принципы активного слушания:
- а) хранить молчание, оказывать знаки внимания, задавать вопросы для выяснения деталей, проверки правильности объяснения.
- б) внешний вид, подход к больному, улыбка, имя, комплименты и аплодисменты.
- в) внешний вид, акцент речи и ритм движения.
8. Факторы, препятствующие эффективности коммуникативного процесса:
- а) конгруэнтность, ответственность, самокритичность, знание методов построения отношений (rapporta).
- б) расшифровка, «рекомендация», стереотипы, разные ощущения, эмоциональное состояние, споры и др.
- в) кодирование, передача информации, декодирование, генерация мыслей и другие.
9. Методы «эмпатии»...
- а) молчать, улыбаться, хвалить.
- б) пересказывать услышанное, обобщать информацию, возвращаться к исходной идее, делиться собственной жалобой.
- в) выражение позы, акцент речи и ритм движений
10. Первое впечатление при общении с незнакомым человеком формируется...
- а) через 50 секунд
- б) через 3-5 секунд
- в) через 1 секунду

Занятие №14

5.1. Тема: Роль и ответственность фармацевта в обществе

5.2. Цель: формировать у учащихся роль и ответственность фармацевта-специалиста в обществе.

5.3. Задачи обучения:

- фармацевт– глава команды.
- фармацевт - менеджер
- фармацевт-постоянный студент

<p>ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА» Методические указания для практического занятия</p>		<p>77/11-1 20стр. из 24</p>

– фровизор-преподаватель

5.4. Контрольные вопросы:

1. Как рассмотреть фармацевтические услуги, как профессиональные услуги.
2. Какова роль фармацевта в системе здравоохранения?
3. Каковы важные профессиональные качества фармацевта?
4. Порядок общения фармацевта с больным.

5.5. Методы преподавания и обучения:

Практическое задание, обсуждение.

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7. Контрольные вопросы:

1. Какова роль фармацевта в системе здравоохранения?
2. Рассматривать фармацевтические услуги, как профессиональную деятельность.
3. Назовите правила фармацевтической деонтологии.

<p>ÖNTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>		<p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
<p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»</p>		<p>77/11-1</p>
<p>Методические указания для практического занятия</p>		<p>21 стр. из 24</p>

Приложение 1.

Основная:

1. Нұржанбаева Ж.О., Айдарбекова Г.С., Еркинбекова А.С. Н90 «Психология и культурология» Учебно-методическое пособие –«Акнұр»: Караганда, 2019-222с
2. Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет.
3. Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с
4. Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет
5. Куклина, Н. М. Биомедицинская этика : учеб. пособие / Н. М. Куклина. - 2-е изд., перераб. и доп. - Алматы : Эверо, 2012. - 380 с.
6. Шертаева К. Д., Фармацевтическое консультирование [Текст] : учеб. пособие / К. Д. Шертаева Г. Ж. Умурзакова, К. Ж. Мамытбаева ; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент: Жасұлан, 2013

Дополнительная:

1. Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мациевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.
2. Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Акнұр", 2014. - 122 с.
3. Кулимова, Л. Т. Коммуникация негіздері [Мәтін] : оқу-әдістемелік құрал / Л. Т. Кулимова. - Қарағанды : ЖК "Акнұр", 2012. - 218 бет.

Электронные ресурсы:

1. Иманбекова, Г. С. Медициналық психология : оқу-әдістемелік құрал / Г. С. Иманбекова, А. Т. Абдрахманова, С. М. Үсенова. — Тараз : Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, 2022. — 81 с. <https://www.iprbookshop.ru/127435.html>
2. Арыстанов Ж.М.Введение в специальность «Фармация»: Учебное пособие/Ж.М. Арыстанов. – Алматы: Эверо, 2020. – 144 с. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/182/
3. Биоэтика: учебник Асимова Т.А., Сагадиев А.С. , 2017 ЦБ Акнурпресс / <https://aknurpress.kz/login>
4. Молотов-Лучанский В.Б., Мациевская Л.Л., Цаюкова Н.А. Коммуникативные навыки. - Учебное пособие. Алматы: Эверо. 2020-138 с.https://www.elib.kz/ru/search/read_book/615/
5. Куклина Н.М.Биомедицинская этика. Учебное пособие. – 2-е изд., пере-раб. и доп. – Алматы: «Эверо», 2020 г., 380 с.https://www.elib.kz/ru/search/read_book/250/
6. Коммуникативтік дағдылар. Комммуникативные навыки. Communication skills. / под общей редакцией Мациевской Л.Л. / - Алматы, ТОО “Эверо”,118 с.https://www.elib.kz/ru/search/read_book/601/

<div>ОНТУСТИК-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</div> <div><div>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</div></div>	
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Методические указания для практического занятия	22стр. из 24

<div>ОНТУСТИК-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</div> <div><div>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</div></div>	
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Методические указания для практического занятия	23стр. из 24

ÖNTÜSTİK-QAZAQSTAN

MEDISINA

AKADEMIASY

«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ



SOUTH KAZAKHSTAN

MEDICAL

ACADEMY

АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»

Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»

77/11-1

Методические указания для практического занятия

24стр. из 24