

ТУПНҰСКА

Медицинский колледж при
АО «Южно-Казахстанской медицинской академии»

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ СЛАУЛДЫРЫНЫХ ЗАНЯТИЙ

Лекционный модуль № 6 «Основы психологии в фармации и
коммуникативные навыки»

Лекционный зал № 09460100 - «Фармация»

Ква инфикация № 4899160101 - «Фармация»

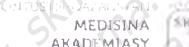
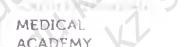
Курс: 2

Семестр: 3

Форма контроля: дифференцированный зачет

Общая трудоемкость часов/кредитов KZ: 120/5.

Симпозиум: 84

 MEDISINA AKADEMIASY Юнтыстық Казақстан мемлекеттік медицина академиясы АҚ Кафедра «Фармацевтических дисциплин» мемлекеттік колледжі при АО «ЮКМА» Методические указания для практического занятия	 MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия» № 77/11-1 26 стр из 24
--	--

Методические указания к практическим занятиям составлены преподавателем

Кабылбекова Т.Ж.

 Кондянова Ч.М.

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

Рассмотрен и рекомендован на заседании кафедры «Фармацевтических дисциплин».

от **22** **08** **25** г. протокол №

Зас. кафедрой «Фармацевтических дисциплин»



Бойабетов Р.Г.

Протокол № 1

22 **08** **25** г. протокол № 1
 Президент кафедры Фармацевтических дисциплин РАИ

Рассмотрено на заседании методического совета

22 **08** **25** г. протокол № 1
 Президент кафедры методического совета


 Махбетая Елена И.

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	Зстр. из 24

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.

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИСЫ «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	4стр. из 24

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:

- Что такое потребность, как универсальное свойство живых организмов?
- Какие виды потребностей вы знаете?
- Откройте для себя значение пирамиды потребностей А. Маслоу.
- Как описать значение понятий мотив и мотивация?
- Раскройте и рассмотрите иерархическую структуру мотивационной сферы человека.
- Назовите виды мотивов.
- Каковы способы и механизмы регуляции эмоций?
- Как диагностировать и развивать эмоциональный интеллект ?
- Что такое воля ?
- Что такое стресс и какие виды стресса вы знаете ?
- 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:

- Свойства нервной системы, как основа темперамента. Типы темперамента.
- История изучения и интерпретации темперамента.
- Модель темперамента И.П. Павлова.
- Модель темперамента В. М. Русалова.
- Модель темперамента Г. Айзенка.
- Томас А. и Чесс С. Модель темперамента.
- Я. Модель стрелкового темперамента.
- Связь темперамента и характера.

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	5стр. из 24

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.

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	бстр. из 24

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.

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	7стр. из 24

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...

- a) 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

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИСЫ «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	8стр. из 24

- б) продуктивная и непродуктивная
в) перспективная 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) верbalному, темпу и ритму речи, визуальному
в) сообщению, перцепции, коррекции.

9) Верbalная 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?

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	9стр. из 24

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

- a) 4
- b) 3
- v) 2

2. Отношения между фармацевтом и пациентом проходят по трем каналам...

- a) перспективный, интерактивный, коммуникабельный;
- b) сообщение, восприятие, исправление

3. Правила «трех плюсов»:

- a) улыбка, имя, комплимент
- b) сближение с больным, общение посредством внешнего вида, взгляда;
- v) точность, непосредственность (действительность), композиция

4. Сближение с пациентом через ведет к позитивным отношениям.

- a) улыбку, имя, похвалу, аплодисменты

- b) внешний вид , акцент речи и ритм движений

- v) верbalное и неверbalное поведение

5. ...создает формирования первого впечатления

- a) поза, акцент речи и ритм движений

- b) внешний вид, невербальное поведение, приближение к больному, улыбка, похвала и аплодисменты

- v) знать метод конгруэнтности, лидерства, самокритики, построения отношений

6. Факторы, влияющие на эффективность коммуникативного процесса:

- a) расшифровки, группировки (стерготивы), «рекомендации», споры и др.

- b) конгруэнтность, ответственность, самокритичность, знание методики создания отношений (ролевого обмена) и др.

- v) кодирование, передача информации, декодирование, генерация мыслей и др.

7. Принципы активного слушания:

- a) замолчать, подавать сигналы внимания, задавать уточняющие вопросы для выяснения деталей, проверять правильность понимания

- b) внешний вид, подход к больному, улыбка, имя, комплимент

- v) отражение позы , акцент речи и отражение ритма движений.

8. Факторы, препятствующие эффективности коммуникативного процесса:

- a) конгруэнтность, ответственность, самокритичность, владение приемами построения отношений (ролевой обмен)

- b) расшифровка, «рекомендация», стереотипы, разные эмоциональные ситуации, споры и др.

- v) кодирование, передача информации, декодирование, генерация идей и др.

9. Методы «эмпатии»...

- a) молчать, улыбаться, сказать комплимент

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	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 верbalной и неверbalной коммуникации;
- донести до учащихся важность оптико-кинетических 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 (%)

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	11стр. из 24

- 6) 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 (стереонозность)
 б) каковы симптомы, каковы меры предостороженности
 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-кинетическая система признаков состоит из ...

- а) комплиманта аплодисментами, именем, методом «эхо»
 б) телодвижения, машины, понтомашины
 в) речи, комплиманта, 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...

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИСЫ «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

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

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	13стр. из 24

- 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...

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	14стр. из 24

- a) «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...

- a) связаны с окладом
 б) в конкретной форме
 в) о космосе

7. Больной, который много говорит...

- a) лаконично приказывает
 б) скандальный
 в) неуровновешенный

8. Сосредоточеное внимание на причинах беспокойства больного приводит...

- a) некоторые личные обстоятельства
 б) некоторые общие условия
 в) усталость

9. Грустный пациент сообщает о себе...

- a) осторожно
 б) как в пространстве, как бы без умысла
 в) активно и оперативно

10. Skeltin poient... выделяется.

- a) с проническим тоном
 б) равнодушным тоном
 в) дружеским тоном

11. Злоумышленный больной показывает...

- a) терпение
 б) агрессивность
 в) дружеские отношения

12. Больной неуверенный в себе говорит....

- a) дружелюбным тоном
 б) с прощающим тоном
 в) с агрессивным тоном

13. Метод "Эхо" - это...

- a) повторять основные слова больного, резюмируя их
 б) определить некоторые слова пациента
 в) дословно повторять основные слова больного

14. Метод "Резюме"...

- a) 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»...

- a) 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...

- a) возрасту
 б) гиперактивности
 в) красноречию

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	15стр. из 24

17. Врачебная тайна...

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

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

- а) педагогики
- б) психологии детских игр
- в) психологии брачных отношений.

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

- а) заболевания, вызванные простудой
- б) гиперактивность и депрессия
- в) старческие психозы

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

- а) юриспруденции
- б) психиатра
- в) 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:

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

5.5. Методы преподавания и обучения:

Практическое занятие, обсуждение.

5.6. Литературы: Приложение 1.

5.7. Контрольные (тесты):

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

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	16стр. из 24

- 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.

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	17стр. из 24

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...
 - a) энергия, характер, образование
 - b) совместимость наследственности при взаимодействии с окружающей средой
 - c) координация энергии при взаимодействии с окружающей средой.
3. Показатели личности:
 - a) направленность, возможности, энергетика, «Я-концепция» и другие.
 - b) эффективность, чувствительность, гибкость.
 - c) направленность, депрессия, энтузиазм, «я-концепция» и т. д.

4. Успешные черты личности:

- a) прием, кодирование, анкеты
- b) цель, искренность, мотив
- c) целеустремленность, чувствительность, гибкость
5. Эффективность...
 - a) навыки пациента и интервью
 - b) умение ставить правильную цель
 - c) возможность продажи лекарственных средств
6. Чувствительность...
 - a) наблюдение за изменениями в окружающей среде
 - b) наблюдение за изменениями в нашем внутреннем мире
 - c) наблюдать за изменениями политической ситуации в стране

7. Гибкость — это...

- a) необратимость без выбора
- b) изменчивость
- c) изменчивость и упрямство
8. Психологическая подготовка фармацевта - это...
 - a) его знание основ фармации, понимание поведенческих особенностей пациента, умение эффективно общаться с пациентом
 - b) его знание основ психологии личности, умение понимать особенности поведения больного, умение эффективно общаться с больным, способность самостоятельно организовывать собственное поведение
 - c) знать перечень своих лекарственных средств, торговое наименование, аналоги, списки КОК.
9. Формула «отдача фармацевта» равна...

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	18стр. из 24

- a) 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»:

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	19стр. из 24

а) улыбка, имя, комплимент и аплодисменты.

б) приближение к пациенту, внешний вид, взгляд.

в) конкретность, непосредственность (темперальность), композиция.

4. Сближение с пациентом через ... приводит к позитивным отношениям.

а) улыбка, имя, комплимент, аплодисменты

б) отражения позы, темпа, речи и ритма движений

в) верbalное и неверbalного поведения

5. Создание первого впечатления создается при помощи...

а) внешнего вида, акцента речи и ритма движений

б) внешнего вида, неверbalного поведения, подхода к больному, улыбка, комплиманта 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 (тарпорта).

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 идеи, 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

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	20стр. из 24

- фривизор-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.

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «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	21стр. из 24

Приложение 1.

Основная:

1. Нұржанбаева Ж.О., Айдарбекова Г.С., Еркинбекова А.С. Н90 «Психология и культурология» Учебно-методическое пособие –«Ақнұр»: Қарағанда, 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 күралы - 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 "Ақнұр", 2014. - 122 с.
3. Куликова, Л. Т. Коммуникация негіздері [Мәтін] : оқу-әдістемелік құрал / Л. Т. Куликова. - Қарағанды : ЖК "Ақнұр", 2012. - 218 бет.

Электронные ресурсы:

1. Иманбекова, Г. С. Медициналық психология : оқу-әдістемелік құрал / Г. С. Иманбекова, А. Т. Абдрахманова, С. М. Усенова. — 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 Aknurpress / <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. Коммуникативные навыки. Communication skills. / под общей редакцией Мациевской Л.Л. / - Алматы, ТОО “Эверо”,118 с.https://www.elib.kz/ru/search/read_book/601/

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA —1979—	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		22стр. из 24

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA —1979—	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		23стр. из 24

ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН 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