

ОНТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакхстанская медицинская академия»	ТУПНҰСКА 2021
«ОКМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		24беттің. 16еті
Силлабус		

**«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ
жанындағы медициналық колледжі**

СИЛЛАБУС

**Пәнінің/модульдің атауы: «Фармациядағы психология негіздері және
коммуникативтік дағдылар»**

Мамандығы: 09160100 «Фармация»

Біліктілігі: 4S09160101 Фармацевт

Курс	2
Семестр	3
Бақылау түрі: дифференциалды сынақ	
Барлық сағаттардың/кредиттердің жалпы сағат саны 120/5	
Аудиториялық	36
Симуляция	84

Шымкент, 2025

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОКМА» АҚ жанындағы медицина колледжін «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы	77/11-1 24бетін, 2беті
Силлабус	

«Фармациядағы психология негіздері және коммуникативтік дағдылар» пәні бойынша
силлабус құрастырған оқытушылар:

Ботабаева Р.Е.

Кошанова Н.М.

«Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы отырысында қаралды және ұсынылды.

Хаттама № 7 «27» 08 2023 ж.

«Фармацевтикалық пәндер» кафедрасының меңгерушісі



Ботабаева Р.Е.

ПЦК отырысында қаралды.

Хаттама № 7 «27» 08 2023 ж.

ПЦК төрайымы



Ботабаева Р.Е.

Әдістемелік кеңестің отырысында қаралды.

Хаттама № 1 «22» 08 2023 ж.

Әдістемелік кеңестің төрайымы



Мамбеталиева Г.О.

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	77/11-1 24 беттің. 3беті
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		
Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		

№1 Сабақ

5.1. Сабақтың тақырыбы: Заманауи психологияның салалары

5.2. Сабақтың мақсаты: заманауи психология салалары мен оның ғылым ретіндегі жалпы көзқарастарын қалыптастыру.

5.3. Оқыту міндеттері:

- заманауи тұлғаның қалыптасуы мен қоғамдық сананың модернизациялануындағы психологияның және психологиялық ілімдердің маңызын ашу;
- адам туралы ғылымдар жүйесіндегі психологияның орны мен міндеттерін қарастыру;
- психологияның әдістеріне сипаттама беру;
- қазіргі психология салаларын сипаттау.

5.4. Тақырыптың негізгі сұрақтары:

1. Психология ғылым ретінде. Адам туралы ғылымдар жүйесіндегі психологияның орны мен міндеттері.
2. Заманауи тұлғаның қалыптасуы мен қоғамдық сананың модернизациялануындағы психологияның және психологиялық ілімдердің маңызы.
3. Психология әдістері.
4. Психология тиімді өмір әрекеттеріне ықпал етуші ғылым және тәжірибе ретінде (психология бизнесте, спортта, денсаулық сақтау саласында, жарнамада).
- 5.Заманауи психология салалары.

5.5. Оқыту және оқыту әдістері: Семинар (on-line режимінде және / немесе «тапсырма» модулінде берілген тапсырмаларды орындау және «тапсырма» модулінің чатында немесе басқа ақпараттық платформаларда талқылау үшін жеке жұмыс)

5.6. Әдебиеттер: Қосымша 1.

5.7. Бақылау сұрақтары:

1. Психология ғылым ретінде нені зерттейді?
2. Адам туралы ғылымдар жүйесіндегі психологияның орны мен міндеттері қандай?
3. Психологияның әдістерін атаңыз.
4. Психологияның қандай салаларын білесіз?
5. «Психология» сөзінің мағынасы нені білдіреді?

№2 Сабақ

5.1. Сабақтың тақырыбы: Тұлғаның мотивациялық-қажеттіліктер саласы. Эмоциялар.

5.2. Сабақтың мақсаты: Тұлғаның мотивациялық-қажеттіліктер саласы және эмоциялар туралы және олардың тұлғааралық қарым-қатынастардағы рөлі туралы жалпы түсініктерін қалыптастыру.

5.3.Оқыту міндеттері:

- мотивация үдерістерінің негізі ретінде қажеттіліктердің орнын ашу;
- мотивациялық саланың жалпы ұйымдастырылуын қарастыру;
- қарым-қатынастағы ішкі және сыртқы мотивтерге сипаттама беру;
- эмоция ұғымын, эмоцияны реттеу тетіктері мен әдістерін қарастыру;
- эмоционалдық интеллект ұғымын түсіндіру;
- ерік ұғымын сипаттау;
- стресс түрлері және стреске тұрақтылық ұғымына сипаттама беру.

5.4.Тақырыптың негізгі сұрақтары:

1. Мотивтер және қажеттіліктер. Мотив түрлері.

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	77/11-1 24 беттің. 46еті
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		
Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		

2. Тұлғаның мотивациялық профилі. Тұлғаның мотивациялық саласының бұзылуына байланысты еңбек тиімділігінің төмендеуі.
3. Адам өміріндегі эмоцияның рөлі.
4. Эмоционалдық интеллект тұлғаның когнитивті қабілеттілігі және жеке даралық сипаттамасы ретінде. Эмоцияның реттеу әдістері мен тетіктері: эмоцияларды қайта ой елегінен өткізу және эмоцияны басу.
5. Эмоционалдық интеллектіні диагностикалау және дамыту.
6. Психологиядағы ерік ұғымы. Ерік және тұлға.
- 7.Тұлғаның өзін реттеу психологиясы (стресс-менеджмент).
- 8 Стресс ұғымы. Стресс түрлері.
9. Стреске тұрақтылық ұғымы.
- 5.5.Оқыту және оқыту әдістері:** Семинар (on-line режимінде және / немесе «тапсырма» модулінде берілген тапсырмаларды орындау және «тапсырма» модулінің чатында немесе басқа акпараттық платформаларда талқылау үшін жеке жұмыс)

5.6. Әдебиеттер: Қосымша 1.

5.7. Бақылау сұрақтары:

1. Тірі ағзалардың әмбебап қасиеті ретіндегі қажеттілік дегеніміз не?
2. Сіз қажеттіліктердің қандай түрлерін білесіз?
3. А.Маслоудың қажеттіліктер пирамидасының мәнін ашыңыз.
4. Мотив, мотивация ұғымдарының мәнін қалай сипаттауға болады?
5. Тұлғаның мотивациялық саласының иерархиялық құрылымын ашып қарастырыңыз.
6. Мотив түрлерін атаңыз.
7. Эмоцияны реттеудің қандай әдістері мен тетіктері қандай?
8. Эмоционалдық интеллектіні қалай диагностикалау және дамытуға болады?
9. Ерік дегеніміз не?
10. Стресс дегеніміз не және стрестің қандай түрлері Сізге белгілі?
11. Стреске тұрақтылық туралы не айтуға болады?

№3 Сабақ

5.1. Сабақтың тақырыбы: Тұлғалық ресурстар ұлттық сананы сақтау мен дамытудың факторы ретінде.

5.2. Сабақтың мақсаты: ұлттық сананы сақтау және дамыту факторы ретіндегі тұлғалық ресурстар туралы түсініктерін қалыптастыру.

5.3.Оқыту міндеттері:

- темпераменттің спецификалық физиологиялық негіздерін ашу (И.П.Павлов);
- темпераменттің негізгі типтеріне сипаттама беру;
- темпераменттің заманауи критерийлерін қарастыру;
- темперамент және мінездің арақатынасын бағалау;
- мінез және тәрбие арақатынасын қарастыру;
- «ұлттық мінез» ұғымына сипаттама беру;
- тұлғаның қабілеттіліктері мен нышандарын сипаттау.

5.4.Тақырыптың негізгі сұрақтары:

- 1.Жүйке жүйесінің қасиеті темпераменттің негізі ретінде. Темперамент типтері.
2. Темпераментті зерттеу және түсіндіру тарихы.
3. И.П.Павловтың темпераментінің моделі.
4. В.М.Русаловтың темпераментінің моделі.

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		77/11-1
Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		24 беттің. 56еті

5. Г.Айзенк темпераментінің моделі.
6. А.Томас және С.Чесс темпераментінің моделі.
7. Я.Стреляу темпераментінің моделі.
8. Темперамент және мінез арақатынасы.
9. Мінездің анықтамасы. Мінез және тәрбие арақатынасы.
10. «Ұлттық мінез» ұғымы.
11. Тұлғаның нышандары және қабілеттері.

5.5. Оқыту және оқыту әдістері: TBL, оқу кейсі ("тапсырма" модулінде ұсынылған тапсырмаларды орындау бойынша байланыстың оп-line режиміндегі және/немесе of-line режиміндегі топтық жұмыс және оп-line режимде немесе "тапсырма" Модулінің чатында немесе басқа ақпараттық платформаларда талқылау

5.6. Әдебиеттер: Қосымша 1.

5.7. Бақылау сұрақтары:

1. Х.Бидstrupтың темпераментті көркемдеп сипаттауы қандай?
2. А.Чеховтемпераментті көркемдеп қалай сипаттады?
3. Гиппократ және Гален темпераментті қалай сипаттады?
4. Эрнст Кречмер темпераментті қалай түсіндірді және жіктеді?
5. Уильям Герберт Шелдон темпераментті қалай түсіндірді және жіктеді?
6. И.П.Павлов темпераменттің спецификалық физиологиялық негіздерін қалай сипаттады?
- 7.Қазіргі темперамент критерийлерін атаңыз және түсіндіріңіз.
8. Томас және Чесстіңтемпераментінің моделі туралы не айтуға болады?
9. Ганс Юрген Айзенктің темпераментке көзқарасын қалай сипаттауға болады?
10. Я.Стреляу темпераментінің моделі туралы түсіндіріңіз.
11. Темперамент және мінез арақатынасы туралы өз көзқарасыңызды қалай түсіндіре аласыз?
12. Мінез дегеніміз не?
13. Мінез және тәрбие арақатынасын қалай байланыстыруға болады?
13. «Ұлттық мінез» ұғымын қалай түсіндіруге болады?
14. Тұлғаның нышандары және қабілеттерін қалай салыстыруға болады?

№4 Сабақ

5.1. Сабақтың тақырыбы: Құндылықтар, қызығушылықтар, нормалар тұлғаның рухани негізі ретінде.

5.2. Сабақтың мақсаты:құндылықтар, қызығушылықтар, нормалар ұғымдары тұлғаның рухани негізі туралы түсініктерін қалыптастыру.

5.3.Оқыту міндеттері:

- құндылықтар, қызығушылықтар ұғымдарын қарастыру;
- өмір сүру мәніне сипаттама беру;
- ҚР қазіргі кезеңінде кәсіби тұлғаның сенімдері мен бағдарларын зерттеу;
- тұлғалық құндылықтар және тұлғаның адамгершілік негіздерін қарастыру;
- психика және тән арасындағы өзара байланыс және өзара ықпалын ашу;
- аурудың пайда болуы және денсаулықты нығайтудың психологиялық факторларын анықтау.

5.4.Тақырыптың негізгі сұрақтары:

1. Әлеуметтік әлемдегі Мен. Мен-концепциясы. Өзін ұсыну.
2. Құндылық тұлғаның маңызды психологиялық ресурсы ретінде.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Тәжірибелік сабаққа арналған ӨӨ		77/11-1 24 беттің. 6беті

- 3 Тұлғалық құндылықтар. Тұлғаның адамгершілік негіздері.
4. Өмірдің мәні, өмірлік мақсаттар және бағдарламалар. Қазіргі кезеңдегі кәсіби тұлғаның сенімдері мен бағдарлары.
5. Кәсіптік өсудегі кедергілер, оларды анықтау және жеңу жолдары.
6. Кәсіптік бірегейлену дағдарысы және эмоционалдық күйіп кету синдромы.
7. Психика және тән арасындағы өзара байланыс және өзара ықпалы.
8. Аурудың пайда болуы және денсаулықты нығайтудың психологиялық факторлары.
9. Салауатты өмір сүру салты тұлғаның жеңіске жету негізі ретінде.

5.5.Оқыту және оқыту әдістері: Семинар(on-line режимінде және / немесе «тапсырма» модулінде берілген тапсырмаларды орындау және «тапсырма» модулінің чатында немесе басқа ақпараттық платформаларда талқылау

5.6. Әдебиеттер: Қосымша 1.

5.7. Бақылау сұрақтары:

1. Тұлғаның құндылық бағдарлары және ұстанымдарына анықтама беріңіз.
2. Өмірдің мәні психологиясы немен түйінделеді?
3. ҚР қазіргі кезеңінде кәсіби тұлғаның сенімдері мен бағдарларының мазмұнын ашыңыздар.
4. Кәсіптік өсудегі кедергілер, оларды анықтау және жеңу жолдарын қалай сипаттауға болады?
5. Кәсіптік бірегейлену дағдарысы және эмоционалдық күйіп кету синдромы туралы не айтуға болады?
6. Психика және тән арасындағы өзара байланыс және өзара әсері қандай?
7. Аурудың пайда болуы және денсаулықты нығайтудың психологиялық факторларын қалай біріктіруге болады?
8. Неліктен салауатты өмір сүру салты тұлғаның жеңіске жету негізі бола алады?

№5.Сабақ

5.1. Сабақтың тақырыбы: Тұлғааралық қарым-қатынас психологиясы.

5.2. Сабақтың мақсаты: қарым-қатынас ұғымы, оның түрлері, функциялары туралы түсініктерін қалыптастыру.

5.3.Оқыту міндеттері:

- қарым-қатынас ұғымы, оның түрлері, функцияларын қарастыру;
- тұлғааралық қарым-қатынасқа сипаттама беру;
- тұлғааралық коммуникация, өзара әрекеттестік, тұлғааралық қабылдау ұғымдарын түсіндіру;
- тұлғааралық, топаралық және ұлтаралық қарым-қатынас ерекшеліктерін сипаттау;
- қарым-қатынас стильдеріне түсінік беру;
- көшбасшылық және жетекшілік ерекшеліктерін салыстыру.

5.4.Тақырыптың негізгі сұрақтары:

1. Қарым-қатынас түсінігі.
- 2.Қарым – қатынас түрлері, формалары және функциялары.
- 3.Тұлғааралық қарым-қатынас ғылыми таным пәні ретінде. Тұлғааралық қарым-қатынас сипаттамасы.
4. Тұлғааралық коммуникация, өзара әрекеттестік, тұлғааралық қабылдау ұғымдары.
5. Тұлғааралық, топаралық және ұлтаралық қарым-қатынас ерекшеліктері.
6. Қарым-қатынас стильдері.
7. Көшбасшылық және жетекшілік.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	77/11-1 24 беттің. 76еті
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		

5.5. Оқыту және оқыту әдістері: Семинар(on-line режимінде және / немесе «тапсырма» модулінде берілген тапсырмаларды орындау және «тапсырма» модулінің чатында немесе басқа ақпараттық платформаларда талқылау

5.6. Әдебиеттер: Қосымша 1.

5.7. Бақылау сұрақтары:

1. Қарым-қатынасқа анықтама беріңіз.
2. Қарым-қатынас түрлерін және формаларын атаңыздар.
3. Қарым-қатынас функцияларын ашыңыз.
4. Тұлғааралық қарым-қатынас сипаттамасы қандай?
5. Тұлғааралық коммуникация, өзара әрекеттестік, тұлғааралық қабылдау ұғымдары туралы не айтуға болады?
6. Тұлғааралық, топаралық және ұлтаралық қарым-қатынас ерекшеліктерін қалай сипаттауға болады?
7. Қарым-қатынас стильдерін қалай біріктіруге болады?
8. Көшбасшылық және жетекшілік туралы қандай қорытынды жасауға болады?

№6 Сабақ

5.1. Сабақтың тақырыбы: «Коммуникация, коммуникативтік процесс туралы түсініктер. Коммуникативтік компетенттілік туралы түсінік. Коммуникативтік процеске қатысушылардың рөлі.»

5.2. Сабақтың мақсаты: Студенттерге коммуникация және процестері, коммуникативтік компетенттілік туралы түсінік беру. Коммуникативтік процестегі коммуникацияларға қатысушылардың рөлін түсіндіру.

5.3. Оқыту міндеттері:

- Студенттерге коммуникация және коммуникативтік процесс туралы түсінік беру;
- Коммуникативтік компетенттілік түсінігін қалыптастыру;
- Коммуникативтік процеске қатысушылардың рөлін студенттерге жеткізу.

5.4. Тақырып бойынша негізгі сұрақтар:

- Коммуникация дегеніміз не?
- Қатынастың 3 жағы?
- Коммуникацияның түрлері: өнімді және өнімсіз?
- Коммуникативтік процесс түсінігін түсіндіріңіз?
- Коммуникация процессінің құрылымдық компоненттерінің негізгі жеті түрі?
- Коммуникативтік компоненттілік дегеніміз не?
- Фармацевтін қандай қабілеттерінен коммуникативтік компоненттілік қалыптасады?
- Фармацевт тұлғаларының коммуникативтік потенциялы дегеніміз не?

5.5. Оқыту және сабақ беру әдістері:

Тәжірибелік сабақ, пікір-талас.

5.6. Әдебиеттер: Қосымша 1.

5.7. Бақылау (тесттер):

1. Коммуникация дегеніміз не?
2. Қатынастың 3 жағы?
3. Коммуникацияның түрлері: өнімді және өнімсіз?

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		77/11-1 24 беттің. 8беті

4. Коммуникативтік процесс түсінігін түсіндіріңіз?
5. Коммуникация процессінің құрылымдық компоненттерінің негізгі жеті түрі?
6. Коммуникативтік компоненттілік дегеніміз не?
7. Фармацевтің қандай қабілеттерінен коммуникативтік компоненттілік қалыптасады?
8. Фармацевт тұлғаларының коммуникативтік потенциялы дегеніміз не?

Тест

1) Коммуникация бұл:

- а) байланыстық әрекеттегі бағанасы;
- б) ақпаратты беру негізгі бағананы тамғалау және тандау;
- в) «Мен» ұғымы өзін басқада табу көмегімен қатынас жасау.

2) Қатынастың 3-жағы-бұл.....

- а) перспективтік интерактивтік коммуникативтік жақтар;
- б) өнімді және өнімсіз жақтар;
- в) вербалды, вербалды емес, интерактивті жақтар

3. Коммуникативтік процесс-бұл.....

- а) байланыс бағанасы
- б) ақпарат қайнар көзі
- в) байланыстың әрекеттегі бағанасы

4) Коммуникация түрлері:

- а) вербалды және вербалды емес
- б) өнімді және өнімсіз
- в) перспективті және интерактивті

5) Коммуникативті компетенция-бұл....

- а) тиімді коммуникация құру үшін қажетті сыртқы ресурстардың жүйесі
- б) тиімді коммуникация құру үшін қажетті ішкі ресурстардың жүйесі
- в) ақпаратты беру арқылы жүргізілетін құралдар

6) Коммуникативтік процесстің «Агенттері» болып.....

- а) коммуникатор және коммуникантты саналады
- б) фармацевті және дәрігер саналады
- в) фармацевтикалық және фармацевтикалық емес қызметкерлер

7) Фармацевт тұлғаларының коммуникативтік күш жігері-ол....

- а) фармацевтің білім мінездемесі
- б) фармацевтің біліктілік мінездемесі
- в) фармацевтің мүмкіндіктер мінездемесі

8) Коммуникациялық үш әсер ету көмегімен жүргізіледі:

- а) перспективті, интерактивті және коммуникативті
- б) денесімен, дауыс танымен және сөзбен
- в) коммуникатормен, резидентпен және *****

9) Бөгеттер-бұл....

- а) дене, дауыс тәні, сөз және тағы басқа
- б) байланыс бағанасы, тамғасы, перцепция, түзету және тағы басқалар
- в) ?

10) Коммуникация процесі жеті негізгі компоненттерден тұрады:

- а) коммуникатор, хабарлама, рециденті, коммуникация бағанасы шу, перцепция, түзету;
- б) конгруэнттілік, жауапкершілік, өзін өзі сынау, юайланыс түзу, кодты шешу, *****шу;
- в) кодтау, дауласу, конгруэнттілік, коммуникатор, шу, *****

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	77/11-1 24 беттің. 9беті
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Тәжірибелік сабаққа арналған ӨӨ		

№7 Сабақ

5.1. Сабақтың тақырыбы: «Фармацевт және фармацевтикалық қызметті тұтынушы» қатынастарының ерекшеліктері. Фармацевттің және фармацевтикалық қызметті тұтынушының құқықтары. Коммуникативтік процестің тиімділігіне әсер ететін факторлар.

5.2. Сабақтың мақсаты: Студенттерге қажетті «фармацевт және пациент» тілінде қатынасын қалыптастыру және дамыту

5.3. Оқыту міндеттері

- «фармацевт және пациент» қатынасының ерекшеліктерін анықтау;
- «фармацевт және пациент» коммуникативтік қатынас тәртібімен студенттерді үйрету;
- Коммуникативтік процестің тиімділігіне әсер ететін факторларды білу;
- Коммуникативтік процестің тиімділігіне қарсы келетін факторларды білу;

5.4. Тақырып бойынша негізгі сұрақтар.

1. Дәріханалық ұжымда қатынастың қанша деңгейі бар?
2. Фармацевттің поциентпен коммуникативтік қатынасқа түсудің қандай тәртібі бар?
3. «Фармацевт-поциент» қатынасы негізіндегі тұлғалық жеке дара психологиялық қасиетінің мәні қандай?
4. Бірінші әсерді (впечатление) құру қалай жүргізіледі?
5. Фармацевтпен пациент арасындағы қатнас қандай 3 бағанадан тұрады?
6. «Үш қосудың» тәртібі қандай?
7. Коммуникативтік процестің тиімділігіне әсер ететін факторларды атаңыз?
8. Боянат-қатынасты құрудың әдіс-тәсілін атаңыз?
9. Белсенді тындаудың принциптерін атаңыз?

Коммуникативтік процестің тиімділігіне Тәжірибелік сабақ, пікір-талас.

5.5. Оқыту және сабақ беру әдістері:

Тәжірибелік сабақ, пікір-талас.

5.6. Әдебиеттер: Қосымша 1.

5.7. Бақылау (тесттер):

1. Дәріханалық ұжымда қатынастың қанша деңгейі бар
 - а) 4
 - б) 3
 - в) 2
2. Фармацевт пен поциент арасындағы қатнас үш бағана арқылы өтеді:
 - а) перспективті, интерактивті, коммуникативті;
 - б) хабарлама, перцепция, түзету
3. «Үш қосу» тәртібі:
 - а) күлімдеу, аты-жөні, ***
 - б) поциентпен жақындаса түсу, сырт әлпеті, көру арқылы қатынас;
 - в) нақтылық, дер кезінен (нақтылық), құрамылық
- 4.....арқылы поциентке жақындай түсу жағымды қатынасқа алыа келеді.
 - а) күлімдеу, аты-жөні, мақтау қошемет
 - б) тұрған тұрысынан, сөз сөйлеу екпінінің және қимыл ырғағының көрінісі
 - в) вербалды және вербалды емес мінез-құлық
5. Бірінші әсерді қалыптастыру арқылы құрылады.
 - а) тұрған тұрысына, сөз сөйлеу екпінінің және қимыл ырғағының көрінісі

QONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		77/11-1 24 беттің. 10беті

б) сыртқы әлпеті, вербалды емес мінез-құлық, пациентпен жақындасас түсу, күлімдеу, аты-жөні, мақтау қошемет

в) конгруэнттілік, ауапкершілік, өзін-өзі сынау, қатнасты құру әдіс тәсілін білу

6. Коммуникативтік процестің тиімділігіне әсер ететін факторлар:

а) кодты ашу, топтаулындар (стерготивті), «ұсыну», даулар және тағы басқалар

б) конгруэнттілік, жауапкершілік, өзін-өзі сынау, қатынасты (роллорта) құру әдіс тәсілін білу және тағы басқалар

в) кодтау, ақпаратты беру, кодты шешу, ойдың пайда болуы және тағы басқалар

7. Белсенді тындау принциптері:

а) үнемді қолу, көгіл аудару белгілерін ұсыну, егжелі-тегжелі білу үшін сұрақ қою, түсіндірудің дұрыстығын тексеру

б) сырт әлпеті, пациентке жақындасас түсу, күлімдеу, аты-жөні, мақтау қошемет

в) тұрған тұрағының, сөз сөйлеу екпінінің және қимыл ырғағының көрінісі

8. Коммуникативтік процестің тиімділігіне кедергі келтіретін факторлар:

а) конгрэнттік, жауапкершілік, өз-өзін сынау, қатынас құру әдіс-тәсілін білу (роллорта)

б) кодты шешу, «ұсыну», тап таулындар (стереотилы), әртүрлі сезінушілік

(эмоциональный) жағдай, даулар және тағы басқалар

в) кодтау, ақпаратты беру, кодты шешу, ойдың пайда болуы және тағы басқалар

9. «Эмпатия» тәсілдері-бұл.....

а) үндемей қалу, күлімдеу, мақтау көшемет көрсету

б) естігенді қайта айту, ақпаратты қорыту, бастапқы айға қайта ****өзіне тиесілі күйінішпен бөлісу

в) тұрған тұрысының, сөз сөйлеу екпінінің қимыл ырғағының көрінісі

10. Бейтаныс адаммен қатынас жасау кезіндегі алғашқы әсер қалыптасады

а) 50 секундта

б) 3-5 секундта

в) 1 секундта

№8Сабақ

5.1. Сабақтың тақырыбы: Фармацевтикалық қызметті тұтынушылармен, олардың туыстарымен тиімді қатынас жасаудың жалпы принциптері

5.2. Сабақтың мақсаты:

5.3. Оқыту міндеттері

– Студенттерге вербалды және вербалды емес коммуникациялар туралы түсінікті беру;

– Студенттерге коммуникациядағы оптико-кинетикалық белгілердің маңыздылығын жеткізу;

– Студенттерге екпіні мен сырт әлпеті «Фармацевт-пациент» өз ара қатынасы кезінде фармацевтін сөз сөйлеу үлкен роль ойнайтын жайында түсінікті қалыптастыр.

5.4. Тақырып бойынша негізгі сұрақтар:

1. Вербалды коммуникация дегеніміз не?

2. Сөйлеу «фармацевт-пациент» қатынасының құралы ретінде.

3. «Фармацевт-пациент» байланысы құру тәсілдері-аты-жөні, мақтау қошемет, сұрақты қоя білу, «Эхо тәсілі», «резюме» тәсілі, «Егжей-тегжей білу» тәсілі, қарсы сөз айта білу.

4. Вербалды емес мінез-құлық дегеніміз не?

5. Белгілердің оптико-клиникалық жүйесі дегеніміз не?

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		77/11-1
Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		24 беттің. 11беті

6. «Фармацевт-пациент» байланысын құру тәсілдері-«көзбен көру байланысы», күле білу, ілтипаттылық, фармацевтің сырт әлпеті.

7. түр әлпетінің тартымдылығы, оның суретті бейнесінің мінездемесі

5.5. Оқыту және сабақ беру әдістері:

Тәжірибелік сабақ, пікір-талас.

5.6. Әдебиеттер:

5.7. Бақылау (тесттер)

1. Вербалды коммуникацияда белгілер жүйесі ретінде...қолданылады

- a) Дене қимылы
- b) Роль
- c) Дауыс екпіні

10. Вербалды коммуникацияда белгілер жүйесі ретінде..... қолданылады.

- a) Сөйлеу
- b) дауыс екпіні, дене қимыл
- c) код

3. Сөйлеу.....көмегімен жүзеге асырады.

- a) екпінді және екпінсіз коммуникация
- b) ақпаратты кодтау және кодты шешу
- b) вербалды және вербалды емес мінез-құлық

4. Сөзбен дауыспен, дене қимылымен әсер етудің әрқайсысының үлесті салмағы:

- a) 40; 20; 40 (%)
- b) 7; 38; 55 (%)
- b) 50; 10; 40 (%)

5. Түр әлпетінің тартымдылығы:

- a) жылы шырай, сабырлы, орынды, ашық жүзді, мейірімді
- b) мейірімсіз, тұнжыраған, менсінбейтін, мазасыз
- b) мейірімсіз, сабырлы, менсінбейтін, ашық жүзді

6. Фармацевт сөйлеу кезінде поциенттіңанықтайды.

- a) конгруэнттілігін, жауапкершілігін, өз-өзін сынауын, тол тауырынын (стереонтасы)
- b) қандай симптомдары бар екендігін, қандай шаралар
- b) пациент қабылданғанын, қандай препараттар қабылдағанын, білімін, біліктілігін, мүмкіндіктерінің мінездемесін

7. Байланыс құрудың тиімді тәсілдері:

- a) кодтау, крнгруэнттілік, шу, түзету
- b) прецепция, кодты шешу, түзету
- b) мақтау қошемет, аты-жөні, «эхо» тәсілі, сұрақ қоя білу

8. Белгілердің оптико-клиникалық жүйесі.....тұрады

- a) мақтау қошемет, аты-жөні, «эхо» тәсілі
- b) дене қимылдары, машиналар, понтомашиналар
- b) сөз, мақтау қошемет, дене қимылдары

№9 Сабақ:

5.1. Сабақтың тақырыбы: Фармацевтердің әріптестерімен, дәрігерлермен және басқада медициналық мамандармен тиімді қатынас жасауларының жалпы принциптері. Команда құрамында жұмыс жасау.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		77/11-1 24 беттің. 12беті

5.2. Сабақтың мақсаты: Студенттерді әріптестерімен, дәрігерлермен және басқа медициналық мамандармен тиімді қатынас жасауды үйрету. Командада жұмыс істеу тағлымдарын қалыптастыру.

5.3. Оқыту міндеттері:

- Студенттерге дәріханалық ұйымдағы қатынас жасаудың 2-3 жәрежесі туралы түсінік беру;
- Фармацевтикалық ұйымдағы ресми емес қатынастар туралы түсінік қалыптастыру;
- Студенттерге командадағы жұмыс істеу туралы түсінікті беру, команданың ****фармацевтикалық ұжымның айырмашылығын көрсету

5.4. Тақырып бойынша негізгі сұрақтар:

1. Дәріханалық ұйымдағы қатынас жасаудың II дәрежесін мінедеп беріңіз?
2. Дәріханалық ұжымдағы қатынас жасаудың III дәрежесін мінездеп беріңіз?
3. Дәріханалық ұжымдағы ресми емес қатынастар түсінігі
4. Фармацевтикалық ұйымдағы негізінен әйелдер жұмыс істейтіндігінің көрсеткіші ретінде әйел психологиясының ерекшелігі
5. Командада – ұжымның ерекше түрі
6. Командадағы 2 негізгі қызметі
7. Команданың кәдімгі фармацевтикалық ұжымнан айырмашылығы
8. Фармацевтикалық команда мүшелері қандай қабілеттерге бөлу керек?
9. Қазіргі таңда командада жұмыс істеудің қиындығы неде?

5.5. Оқыту және сабақ беру әдістері:

Тәжірибелік сабақ, пікір-талас.

5.6. Әдебиеттер: 5.5. Қосымша 1.

5.7. Бақылау (тесттер):

1. Дәріханалық ұжымдағы қатынастың I дәрежесі-бұл.....
 - а) фармацевт-дәрігер
 - б) фармацевт-поциент
 - в) фармацевт-фармацевт
2. Дәріханалық ұжымдағы қатынастың II дәрежесі-бұл....
 - а) фармацевт-дәрігер
 - б) фармацевт-поциент
 - в) фармацевт-фармацевт
3. Дәріханалық ұжымдағы қатынастың III дәрежесі-бұл.....
 - а) фармацевт-дәрігер
 - б) фармацевт-поциент
 - в) фармацевт-фармацевт
4. Фармацевтің ЕСМ дәрігерлерімен байланыс құру мен қатынас жасау қалай жүзеге асады?
 - а) фармацевт-технологпен
 - б) фармацевт-ақпаратшымен
 - в) фармацевт-анилитикпен
5. Ресми емес қатынас-ол....
 - а) Дәріхана басшылығымен бекітілген ресми құрылым
 - б) Тұлғалық қарым-қатынас негізінде қалыптасатын жолдастық (серіптестік) байланыстар
 - в) Фармацевтердің дәріхана әкімшілігімен қатынасы
6. Команда- бұл....

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		77/11-1 24 беттің. 13беті

- а) Жай фармацевтикалық ұжым
- б) фармацевтикалық емес қызметшілер
- в) жоғары компетентіленген тұратын тұлғалар тобы
7. Фармацевтикалық ұйымда команда 2 негізгі қызметті атқарады:
 - а) қатынас, қызметті бөлу
 - б)команданы-әкімшілік, құқықтық
 - в) мәселені шешу, шығармашылықты қолдау
8. Қатынастық кәсіби мәдениеті өнімділікті....көбейтеді
 - а) 20 %
 - б) 60%
 - в) 10 %
9. Фармацевтикалық ұйымдағы команданың жұмыстық қиындығы.....негізделеді:
 - а) коммуникативтік тағылымдар мәдениетінің жоқтығы, жеке дара нәтижелерді ынталандыруға сыйақы беру жүйесінің жоқтығы
 - б) коммуникативтік тағылымдар мәдениетінің жоқтығы, кәсіби фармацевтикалық білімдерінің жоғары дәрежесінің жоқтығы
 - в) коммуникативтік тағылымдар мәдениетінің, ынталандыру мен тиімділігін жоғарлатудың жоқтығы

№10 Сабақ

5.1. Сабақтың тақырыбы: Фармацевтін фармацевтикалық қызметті тұтынушыға, оның жеке қасиеттеріне, жасына және ауру түріне байланысты қатынасын қалыптастыруы.

5.2. Сабақтың мақсаты:Жас ерекшеліктеріне, ауру сипатын және жеке қасиеттеріне байланысты «фармацевт-поциент» қатынасы кезінде фармацевтін қолданатын амалдарын игеру.

5.3. Оқыту міндеттері:

- Студенттерге «фармацевт-пациент» қатынасының 1 деңгейі туралы түсінік беру;
- Фармацевт пен поциенттің менталитеті туралы түсінікті қалыптастыру;
- Жас ерекшеліктеріне қарай поциенттермен қатынас құруды студенттерге үйрету;
- Студенттерге аурудың сипатына қарай поциенттермен қатынас құруды үйрету.

5.4. Тақырып бойынша негізгі сұрақтар:

1. Дәріханалық ұжымдағы қатынастың үш деігейі. 1 деңгейін мінездеп беріңіз.
2. дәріхана поциентке деген кәсіби фармацевтикалық самалдын 6 кезеңін мінездеп беріңіз.
3. Менталитет дегеніміз не?
4. Дәріхана поциенттерінің келесі менталитеттеріне мінездеме беріңіз: «орташа статистикалық», «фармацевтикалық қызметті тұтынушы», рационалды поциент, көп сөйлейтін поциент.
5. Дәріхана поциенттерінің келесі менталитеттеріне мінездеме беріңіз: Мазасыз поциент, қайсыпшы поциент, жағымсыз бағытталған поциент, өз-өзіне сенімсіз поциент.
6. «Тәсіл» дегеніміз не?
7. Аурудың туыстарымен фармацевттің өзара қарым-қатынасы.
8. Дәрігерлік құпия дегеніміз не?
9. Жас ерекшеліктеріне қарай поциентке деген амалдар.
10. Жүкті әйелдермен фармацевттің қатынас құру амалдары.

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	77/11-1 24 беттің. 14беті
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		

11. Психикалық ауытқулары бар аурулармен қатынас құру кезіндегі фармацевтін амалдары.

5.5. Оқыту және сабақ беру әдістері:

Тәжірибелік сабақ, пікір-талас.

5.6.Әдебиеттер: Қосымша 1.

5.7. Бақылау (тесттер):

1. Дәріхалалық ұжымдағы қатынастың І деігейі-бұл....

- а) Фармацевт-дәрігер.
- б) Фармацевт-поциент.
- в) Фармацевт-фармацевт.

2. Дәріхана поциентіне кәсіби+фармацевтикалық амалдырдың 6 кезеңдері-бұл...

- а) Поциенттің дәрі-дәрмегін білу, байланыс құру, поциенттің қажеттелігі туралы ақпаратты жинау және талдау; дәрілік заттарды дәлелдемелеу және бұқаралық шеру, дұрыс жауаптар, қатынасаты аяқтау.
- б) Поциенттің портретін білу, қатынасты бастау, достық байланыс, ресми құрылым, дәріхана әкімшілігімен поциенттің ара қатынасы, қатынасты аяқтау.
- в) Поциенттің портретін білу, қатынасты бастау, дәрілік заттардың жарнамасы, нарықты сегменттеу, байланыс бағанасын (қоналын) құру, қатынасты аяқтау.

3. Ментолитет-бұл....

- а) Ілтипат, әдептілік, өз біліміне сенімділігіне, салт-дәстүр.
- б) Адамның өзі және қоршаған болмысы туралы ақпаратты парасатты өнімдердің сапасы өзгешілігі.
- в) Адамның қоршаған болмыс туралы ақпаратты парасатты өндеудің өзгешелігі.

4. «Орташа статистикалық» поциенттің менталитетін.....деген сөздермен бейнелеуге болады.

- а) адам «бұл дүниеден өзгеше»,
- б) адам «конвейерде»,
- в) адам «басқалардан өзгеше *****»

5. «Фармацевтикалық қызметті тұтынушы» менталитетін....деген сөзбен айқындауға болады.

- а) «Өз ақша мен не қаласам соны аламын»
- б) «Мен қайда барарымды және не аларымды білмеймін»
- в) «Мен өз ақша маған ұсынғанды алғым келмейді»

6. Рационалды поциент..... сұрақ қояды.

- а) жан жалдықпен
- б) нақты түрде
- в) кеңістіктегідей

7. Көп сөйлейтін поциент..... тапсырыс береді.

- а) локоничный түрде
- б) жанжалдықпен
- в) кеңістіктегідей

8. Мазасыз поциент.... себептері бойынша бағытталған назар. Аудартқызады.

- а) қандай бір жеке жағдайлардың
- б) қандай бір жалпы жағдайлардың
- в) кешқандай

9. Қай сорлы поциент өзі туралы... хабардар етеді.

- а) абайлап

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		77/11-1 24 беттің. 15беті

- б) кеңістіктегідей, ниетсіздей
в) белсенді және жедел
10. Скелтин поциент...ерекшеленеді.
а) прониялы тонмен
б) немкұрайлы тонмен
в) тілектестік тонмен
11. Жағымсыз ниеттенген поциент....көрсетеді.
а) сабырлық
б) агрессивтік
в) тіліктестік
12. Өз-өзіне сенімсіз поциент.....сөйлейді.
а) тілектестік тонымен
б) кешірімді тонымен
в) агрессивті тонымен
13. «Эхо» тәсілі-бұл....
а) поциенттің негізгі сөздерін қорыту арқылы қайталау
б) поциенттің кейбір сөздерін анықтау
в) поциенттің негізгі сөздерін сөзбе сөз қайталау
14. «Резюме» тәсілі-бұл....
а) қысылған және жинақталып қорытылған түрде поциент сөзінің мәнін қайта жаңғарту
б) поциент негізгі сөздерін қорытылған түрде қайта жаңғарту
в) поциенттің негізгі сөздерін сөзбе-сөз қайта жаңғарту.
15. «Егжей-тегжей анықтау»тәсілі-бұл...
а) қосылған және жинақталып қорытылған түрде поциент сөзінің мәнін қайта жаңғырту
б) поциент сөзінің кейбір бөліктерін егжей-тьегжей анықтау
в) поциенттің негізгі сөздерін сөзбе-сөз қайталау
16. Фармацевт аурумен қатынас жасаған кезде үлкен мән...беріледі.
а) жасына
б) мысқылдауына
в) сөзгіштігіне
17. Дәрігерлік құпия-бұл...
а) ЕСМ және оның дәрігерлері туралы мәлімет
б) Дәріханада бар дәрілік заттар туралы мәлімет
в) Жариялауға болмайтын ауру туралы мәлімет
18. «Фармацевт-бала» қатынасы кезінде....салалары бойынша қажетті белгілі бір білімдер болу керек.
а) физика, хаймия, мамтематика
б) балалар ойындарының психологиясы
в) неке қатынастыларының психологиясы
19. «Фармацевт-кексе адам» қатыгасында.....ескеру қажет.
а) салқын дигеннен болатын аурулары
б) гипер белсенділік пен депрессияны
в) қарттық психоздары
20. «Фарамцевт-қабыл алмайтын мінез-құлықты тұлға» қатынасы кезінде фармацевтке.... күзіретке жататын сұрақтармен түйсуге тура келеді.
а) заң танушылық
б) психиатор

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	77/11-1 24 бетің. 16беті
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		
Тәжірибелік сабаққа арналған ӨӨ		

в) ЛОР дәрігері

№11 Сабақ

5.1. Сабақтың тақырыбы: «Фармацевттің кәсіби білімі мен біліктілігі. Ашық және жабық түрде сұрақтарды қоя білу»

5.2. Сабақтың мақсаты: Фармацевтикалық қызметтегі фармацевттің кәсіби білімі мен біліктілігінің рөлін ашу. Студенттерді дәріхана поциенттеріне ашық және жабық түрде сұрақтарды қоя білуді үйрету.

5.3. Оқыту міндеттері:

- Студенттерге фармацевт өзінің кәсіби қызметінде кім ретінде ұсынылады;
- Фармацевттің баста біліктілігінің егжи оның пайиенттермен, дәрігермен және әріптестермен жасанды психологиялық өз ара қарым-қатынасының мәнін ашу;
- Студенттерге ашық және жабық түрде сұрақтар қоюды үйрету.

5.4. Тақырып бойынша негізгі сұрақтар:

1. Фармацевт-қатынас құрудың құралы ретінде;
2. Фармацевт-сапалы дәрі-дәрмектермен жабдықтаушы ретінде, «Оқушы» және «Оқытушы» ретінде,;
3. Фармацевт-ықтимақтасушы тұлға ретінде, денсаулықты насихаттаушы ретінде;
4. «Фармацевттің басты шеберлігі» дегеніміз не?
5. Сұрақ қоя білу шеберлігі. Ашық түрде сұрақтар қалай қойылады?
6. Жабық түрде сұрақтар қалай қойылады?

5.5. Оқыту және сабақ беру әдістері:

Тәжірибелік сабақ, пікір-талас.

5.6. Әдебиеттер: Қосымша 1.

5.7. Бақылау (тесттер):

1. Қатынас құрудың құралы ретінде....
 - а) фармацевт дәрі-дәрмектерді дұрыс сақталуын қамтамасыз ету керек
 - б) фармацевт дәрілік заттар туралы шынайы ақпаратты ұсыну керек
 - в) фармацевт тұрғындардың денсаулығын бағалау бойынша бағдарламаларға қатысу керек.
2. Сапалы дәрі-дәрмектерді жабдықтаушы ретінде.....
 - а) фармацевт пациентпен сұхбаттасуды ынталандыру керек
 - б) фармацевт дәрі-дәрмектердің дұрыс сақталуын қамтамасыз ету керек
 - в) фармацевт өзінің біліктілігін үнемі жоғарлату керек
3. «Оқушы» және «Оқытушы» ретінде....
 - а) фармацевт өзінің біліктілігін үнемі жоғарлату керек
 - б) фармацевт поциентпен сұхбаттасуды ынталандыру керек
 - в) фармацевт дәрі-дәрмектердің дұрыс сақталуын қамтамасыз ету керек
4. Ынтымақтасушы тұлға ретінде...
 - а) фармацевт өзінің біліктілігін үнемі жоғарлату керек
 - б) фармацевт поциентпен сұхбаттасуды ынталандыру керек
 - в) фармацевт денсаулық сақтаудың және т.б қызметкерлермен қызмет істеу керек
5. Денсаулықты насихаттасушы ретінде...
 - а) фармацевт дәрі-дәрмектердің дұрс сақталуын қамтамасыз ету керек
 - б) фармацевт тұрғындырдың денсаулығын бағалау бойынша бағдарламаларға қатысу керек
 - в) фармацевт денсаулық сақтаудың және т.б қызметкерлермен қызмет істеу керек

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		77/11-1 24 беттің. 17беті

6. Фармацевттің кәсіби білімі мен шеберлігінің қажетті элементтері:
 - а) дәрілік заттардың, тізімдемесін, сауда атауын, аналогтарын, ӨКДЗ-ң тізімін білу;
 - б) коммуникативтік тағылымдар мәдениетінің жоқтығы, жеке дара нәтижелерін ынталандыру үшін сыйақы беру жүйесін бейімдеу;
 - в) мысқылдау, сезгіштік, депрессия, тіліктестік
7. фармацевттің басты біліктілігі-бұл...
 - а) оның поциен айтқан сөзінің мәнін қайталау біліктілігі
 - б) оның поциенттермен, дәрігерлермен және әріптестермен жасанды психологиялық өзара іс-әрекеттесуі
 - в) оның дәріхана әкімшілігімен жасанды психологиялық өзара іс-әрекеттесуі.
8. Ашық сұрақтар-бұл...
 - а) жауабы жоқ сұрақтар
 - б) «Ия» немесе «Жок» деп бір мағынада жауап беретін сұрақтар
 - в) бір мағынада жауап беруге қиын сұрақтар
9. Жабық сұрақтар-бұл...
 - а) «Ия» немесе «Жок» деп бір мағынада жауап беретін сұрақ
 - б) жауабы жоқ сұрақтар
 - в) бір мағынада жауап беруге қиын сұрақтар.

№12 Сабақ

5.1. Сабақтың тақырыбы: «Фармацевттің тұлғалығы». Фармацевттің тұлғалығына қойылатын психологиялық талаптар.

5.2. Сабақтың мақсаты: Студенттерге фармацевттің тұлғалығы туралы түсінікті қалыптастыру

5.3. Оқыту міндеттері:

- Студенттерге тұлғалық және оның көрсеткіштері туралы түсінік беру;
- Студенттерді тұлғалықтың табысты қасиеттерін пайдалануға үйрету
- Фармацевт тұлғалығының психологиялық талаптарының мәнін ашу.

5.4. Тақырып бойынша негізгі сұрақтар:

1. Тұлғалық дегеніміз не?
2. Жеке дара тұлғалық дегеніміз не?
3. Тұлғалықтың көрсеткіштері қандай? Оларға мінездеме беріңіз?
4. Тұлғалықтың табысты қасиеттері қандай? Атап шығыңыз?
5. Нәтижелік дегеніміз не?
6. Сенімталдылық, икемділік дегеніміз не?
7. Фармацевттің кәсіби маңызды қасиеттері дегеніміз не?
8. Фармацевттің психологиялық дайындығы дегеніміз не?
9. Фармацевттің қайтарылымы. «Фармацевттің қайтарылымы» формуласы
10. Мақсаттың 7 белгілері: ПАК ПРРЭ.

5.5. Оқыту және сабақ беру әдістері:

Тәжірибелік сабақ, пікір-талас.

5.6. Әдебиеттер: Қосымша 1.

5.7. Бақылау (тесттер):

1. Тұлғалық-бұл...
2. Нәтиже, мақсат
3. адамдағы қоғам қасиеттің барлығы

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		77/11-1 24 беттің. 18беті

4. Бағыттылығы, уәж
- 2.Тұлғалықтың жеке даралығы-бұл..
 - а) жігерлік, мінез, тәлім
 - б) қоршаған ортамен өзара әрекеттесу кезіндегі тұқым қуалаушылықтың үйлестігі
 - в) қоршаған ортамен өзара әрекеттесу кезіндегі жігерліктің үйлестігі.
3. тұлғалықтың көрсеткіштері:
 - а) бағыттылығы, мүмкіншіліктері, жігерліңгі, «Мен-тұжырымдама» және т.б.
 - б) нәтижелік, сезгіштік, икемділік.
 - в) бағыттылығы, депрессия, жігерілік, «Мен-тұжырымдама» жәнге т.б.
4. Тұлғалықтың табысты қасиеттері:
 - а) рецепция, кодтау, сауалнамалар
 - б) мақсаты, шынайылық, уәж
 - в) мақсат, сезгіштік, икемділік
5. Нәтижелік-бұл...
 - а) поциент пен сұхбат жүргізудің біліктілігі
 - б) дұрыс мақсат қоя білу біліктілігі
 - в) дәрілік заттарды сата білу біліктілігі
6. Сезгіштік – бұл....
 - а) бізді қоршаған ортадағы өзгерістерді байқау
 - б) біздің ішкі дүниеміздегі өзгерістерді байқау
 - в) еліміздің саяси жағдайындағы өзгерістерді байқау
7. Икемділік – бұл...
 - а) вариантсыз өз дегеінен қайтпаушылық
 - б) варианттылық
 - в) варианттылық пен өз дегенінен қайтпаушылық
8. Фармацевттің психологиялық дайындығы-бұл..
 - а) оның фармация негіздерін білу, поциенттің мінез-құлық ерекшеліктерін түсіну, поциентпен тиімді сұхбаттасу біліктілігі
 - б) оның тұлғалық психология негіздерін білу, поциент мінез-құлығының ерекшеліктерін тсіну, поциентпен тиімді сұхбаттасу біліктілігі, өзіндік мінез-құлықын өздігінше ұйымдастыру қабілеттілігі
 - в) оның дәрілік заттар тізімдемесін, сауда атауын, анологтарын, ОҚДЗ тізімдерін білу.
9. «Фармацевттің қайтарым» формуласы... тен.
 - а) кәсіби маңызды қасиеттер+кәсіби білім біліктілік
 - б) кәсіби маңызды қасиеттер+ кәсіби білімі мен біліктілік+психолгиялық дайындық
 - в) кәсіби маңызды қасиеттер+психологиялық дайындық
10. Фармацевттің қызметінде тұлғалықтан ерекше қасиеттерді қажет етеді.
 - а) қатынас құруға дайындыған, жұмысқа қабілттілікті, ашуланғыштықты, жоғарғы психолгиялық дайындық негізіндегі шыдамдылық пен ілтипатты
 - б) тиімді жұмысқа уәжді, еңбек нәтижелері бойынша сыйақыға бейімделуін
 - в) қатынас құруға дайындық, жұмысқа қабілттілікті, сабырлықты,жоғары психологиялық дайындық кезіндегі шыдамдылық пен ілтипатты.

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		77/11-1
Тәжірибелік сабаққа арналған ӨӨ		24 беттің. 19беті

№13 Сабақ

5.1. Сабақтың тақырыбы: Фармацевт пен фармацевтикалық қызметті тұтынушының арасындағы өзара қатынастарды, олардың жеке қасиеттеріне байланысты жүргізу

5.2. Сабақтың мақсаты: Студенттерге қажетті «фармацевт және пациент» тиімді қатынасын қалыптастыру және дамыту.

5.3. Оқыту міндеттері:

- «фармацевт және пациент» қатынасының ерекшеліктерін анықтау;
- «фармацевт және пациент» коммуникативтік қатынас тәртібімен студенттерді үйрету;
- коммуникативтік процесстің тиімділігіне әсер ететін факторларды білу;
- коммуникативтік процесстің тиімділігіне қарсы келетін факторларды білу.

5.4. Тақырып бойынша негізгі сұрақтар.

1. Дәріханалық ұжымда қатынастың қанша деңгейі бар?
2. Фармацевттің пациентпен коммуникативтік қатынасқа түсуінің қандай тәртібі бар?
11. «Фармацевт-пациент» қатынасы негізіндегі тұлғалық жеке дара психологиялық қасиетінің мәні қандай?
12. Бірінші әсерді (впечатление) құру қалай жүргізіледі?
13. Фармацевтпен пациент арасындағы қатынас қандай 3 каналдан тұрады?
14. «Үш қосудың» тәртібі қандай?
15. Коммуникативтік процесстің тиімділігіне әсер ететін факторларды атаңыз?
16. Баянат - қатынасты құрудың әдіс-тәсілін атаңыз?
17. Белсенді тыңдаудың принциптерін атаңыз?
18. Коммуникативтік процесстің тиімділігіне қарсы келетін факторларды атаңыз?

5.5. Оқыту және сабақ беру әдістері:

PBL әдісі, Тәжірибелік сабақ, пікір-талас.

5.6. Әдебиеттер: Қосымша 1.

5.7.Бақылау (тесттер):

1. Дәріханалық ұжымда қатынастың ... деңгейі бар.
 - а) 4
 - б) 3
 - в) 2
2. Фармацевт пен пациент арасындағы қатынас үш канал, яғни ... арқылы өтеді.
 - а) перспективті, интеративті, коммуникативті каналдар.
 - б) хабарлама, перцепция, түзету.
3. «Үш қосу» тәртібі:
 - а) күлімдеу, аты-жөні, мақтау қошеметтеу.
 - б) пациентпен жақындаса түсу, сырт әлпеті, көру арқылы қатынас.
 - в) нақтылық, дер кезілік (уақыттылық), құрамалық .
- 4 ... арқылы пациентке жақындай түсу жағымды қатынасқа алып келеді.
 - а) күлімдеу, аты-жөні, мақтау қошемет
 - б) Тұрған тұрысынан, сөз сөйлеу екіпіні мен қимыл ырғағының көрінісі
 - в) Вербалды және вербалды емес мінез-құлық
5. Бірінші әсерді қалыптастыру ... арқылы құрылады.
 - а) тұрған тұрысы, сөз сөйлеу екіпіні мен қимыл ырғағының көрінісі
 - б) сыртқы әлпеті, вербалды емес мінез-құлық, пациентпен жақындаса түсу, күлімдеу, аты-жөні, мақтау қошемет
 - в) конгруэнттілік, жауапкершілік, өзін-өзі сынау, қатынасты құру әдіс тәсілін білу

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		77/11-1 24 беттің. 20беті

6. Коммуникативтік процестің тиімділігіне әсер ететін факторлар:

- кодты ашу, стереотиптер, «ұсыну», даулар және тағы басқалар
- конгруэнттілік, жауапкершілік, өзін-өзі сынау, қатынасты (раппорта) құру әдіс - тәсілін білу және тағы басқалар.
- кодтау, ақпаратты беру, кодты шешу, ойдың пайда болуы және тағы басқалар.

7. Белсенді тыңдау принциптері:

- үндемей қалу, көңіл аудару белгілерін ұсыну, егжей-тегжей білу үшін сұрақ қою, түсіндірудің дұрыстығын тексеру.
- сырт әлпеті, пациентке жақындаса түсу, күлімдеу, аты-жөні, мақтау қошемет.
- тұрған тұрағының, сөз сөйлеу екіпінінің және қимыл ырғағының көрінісі.

8. Коммуникативтік процестің тиімділігіне кедергі келтіретін факторлар:

- конгрэнттік, жауапкершілік, өз-өзін сынау, қатынас құру әдіс-тәсілін білу (раппорта).
- кодты шешу, «ұсыну», стереотиптер, әртүрлі сезінушілік, эмоционалды жағдай, даулар және тағы басқалар.
- кодтау, ақпаратты беру, кодты шешу, ойдың пайда болуы және тағы басқалар.

9. «Эмпатия» тәсілдері – бұл ...

- үндемей қалу, күлімдеу, мақтау көшемет көрсету.
- естігенді қайта айту, ақпаратты қорыту, бастапқы ойға қайта келу, өзіне тиесілі күйінішпен бөлісу.
- тұрған тұрысының, сөз сөйлеу екіпінінің және қимыл ырғағының көрінісі

10. Бейтаныс адаммен қатынас жасау кезіндегі алғашқы әсер ... қалыптасады.

- 50 секундта
- 3-5 секундта
- 1 секундта

№14 Сабақ

5.1. Сабақтың тақырыбы: Фармацевт маманның қоғамдағы рөлі және жауапкершілігі

5.2. Сабақтың мақсаты: Студенттерге фармацевт маманның қоғамдағы рөлі және жауапкершілігін қалыптастыру

5.3. Оқыту міндеттерге:

- «фармацевт -басшы
- «фармацевт -менеджер
- Фармацевт-тұрақты білім алушы
- Фармацевт-оқытушы

5.4. Тақырып бойынша негізгі сұрақтар.

- Фармацевтикалық қызмет көрсетуді кәсіби қызмет көрсету ретінде қараңыз.
- Денсаулық сақтау жүйесіндегі фармацевтің рөлі қандай?
- Фармацевтің кәсіби маңызды қасиеттері дегеніміз не?
- Фармацевтің пациентпен коммуникативтік қанынасының тәртібі.

5.5. Оқыту және сабақ беру әдістері:

Тәжірибелік сабақ, пікір-талас.

5.6. Әдебиеттер: Қосымша 1.

5.7. Бақылау сұрақтары:

- Денсаулық сақтау жүйесіндегі фармацевтің рөлі қандай?
- Фармацевтикалық қызмет көрсетуді кәсіби қызмет ретінде қараңыз.
- Фармацевтикалық деонтология ережелерін атап шығыңыз.

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	77/11-1 24 беттің. 216еті
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ		

Қосымша 1.

Негізгі әдебиеттер:

1. Нұржанбаева Ж.О., Айдарбекова Г.С., Еркінбекова А.С. Н90 «Психология және мәдениеттану» Оқу-әдістемелік құралы —«Ақнұр»: Қарағанды, 2019-222б
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. Кукулина, Н. М. Биомедицинская этика : учеб. пособие / Н. М. Кукулина. - 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

Қосымша әдебиеттер:

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. Кулимова, Л. Т. Коммуникация негіздері [Мәтін] : оқу-әдістемелік құрал / Л. Т. Кулимова. - Қарағанды : ЖК "Ақнұр", 2012. - 218 бет.

Электронды басылымдар

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. Кукулина 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/

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы	77/11-1
Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ	24 беттің. 22беті

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы	77/11-1
Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ	24 беттің. 23беті

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы	77/11-1
Тәжірибелік сабаққа арналған ӘӨ	24 беттің. 24беті