

## ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

**Тема 1:** «Теоретико-методологические основы современной психологии межличностных отношений»

**Цель:** получение и закрепление знаний, по теме: «Теоретико-методологические основы современной психологии межличностных отношений»

**Учебная карта занятия:**

1. Собеседование по контрольным вопросам.
2. Заслушивание докладов
3. Обсуждение докладов.
4. Подведение итога занятия.

**Вопросы для собеседования:**

1. Общие понятия межличностных отношений.
2. Основы психологии отношений.
3. Основные виды и этапы отношений.

**Доклад:**

1. Теоретико-методологические основы современной психологии межличностных отношений в современном российском обществе.

**Тема 2:** «Практические основы психологии межличностных отношений».

**Цель:** Получение и закрепление знаний, полученных на занятии по теме: « Практические основы психологии межличностных отношений»

**Учебная карта занятия:**

1. Собеседование по контрольным вопросам.
2. Заслушивание докладов
3. Обсуждение докладов.
4. Подведение итога занятия.

**Вопросы для собеседования:**

1. Практические межличностных отношений;
2. Этапы формирования межличностных отношений;
3. Стили межличностного общения в фармацевтическом коллективе.

**Доклад:**

1. Практические основы психологии межличностных отношений в профессиональной сфере.

**Тема 3:** «Межличностные отношения как социально-психологическое явление.».

**Цель:** получение закрепление знаний, полученных на занятии по теме:«Межличностные отношения как социально-психологическое явление»

**Учебная карта занятия:**

1. Собеседование по контрольным вопросам.
2. Заслушивание докладов
3. Обсуждение докладов.
4. Подведение итога занятия.

**Вопросы для собеседования:**

- 1.Проявление социальных и психологических качеств личности в процессе социальной адаптации;
- 2.Уровни отношений человека с внешним миром;
- 3.Понятие взаимоотношения индивида в социальной среде и взаимоотношения индивида в социальной среде.

**Доклад:**

«Межличностные отношения как социально-психологическое явление, в контексте внутренней политики государства ».

**Тема 4:** «Анализ межличностных отношений. Этапы межличностных отношений в профессиональной деятельности фармацевта».

**Цель:** получение и закрепление материала по теме «Анализ межличностных отношений. Этапы межличностных отношений в профессиональной деятельности фармацевта»

**Учебная карта занятия:**

1. Собеседование по контрольным вопросам.
2. Заслушивание докладов
3. Обсуждение докладов.
4. Подведение итога занятия.

**Вопросы для собеседования:**

1. Формирующий этап становления межличностных отношений в профессиональной деятельности фармацевта
2. Динамика развития межличностных отношений в процессе производственных отношений.
3. Этапы межличностных развития и завершения отношений.

**Доклад:**

1. Этапы становления межличностных отношений в профессиональной деятельности молодого специалиста».

**Тема 5:** « Виды межличностных отношений в управленческой деятельности провизора».

**Цель:** получение и закрепление материала по теме « Виды межличностных отношений в управленческой деятельности провизора».

**Учебная карта занятия:**

1. Собеседование по контрольным вопросам.
2. Заслушивание докладов
3. Обсуждение докладов.
4. Подведение итога занятия.

**Вопросы для собеседования:**

1. Этапы выстраивания деловых межличностных отношений.
2. Особенности межличностных отношений в провизорской деятельности.
3. Стили управленческих межличностных отношений.

**Доклад:**

1. Личный пример, как стимулятор в управленческой деятельности провизора».

**Тема 6:** « Модели межличностных отношений в системе фармацевт-клиент».

**Цель:** образовательная, закрепление материала по теме «Модели межличностных отношений».

**Учебная карта занятия:**

1. Собеседование по контрольным вопросам.
2. Заслушивание докладов
3. Обсуждение докладов.
4. Подведение итога занятия.

**Вопросы для собеседования:**

1. Модель транзактного анализа Э.Берна (Ребенок-взрослый).
2. Эго-состояния клиента и фармацевта по концепции Э.Берна .
3. Различные варианты транзакций фармацевт-клиент, выявляемые в условиях транзакционного анализа.

**Доклад:**

1. Модели межличностных отношений в системе фармацевт-клиент, с точки зрения когнитивной психологии.

**Тема 7:** «Личность клиента и способы успешного взаимодействия».

**Цель:** изучение и закрепление материала по теме: «Личность клиента и способы успешного взаимодействия».

**Учебная карта занятия:**

1. Собеседование по контрольным вопросам.
2. Заслушивание докладов
3. Обсуждение докладов.
4. Подведение итога занятия.

**Вопросы для собеседования:**

1. Понятие личности и личностные особенности
2. Типы личности, с точки зрения темперамента.
3. Источники личностной депривации, вызванные в результате болезни.

**Доклад:**

1. «Личность больного и способы успешного взаимодействия работника аптеки».

**Тема 8:** «Личность работника аптеки и способы успешного взаимодействия».

**Цель:** изучение и закрепление материала по теме «Личность работника аптеки и способы успешного взаимодействия».

**Учебная карта занятия:**

1. Собеседование по контрольным вопросам.
2. Заслушивание докладов
3. Обсуждение докладов.
4. Подведение итога занятия.

**Вопросы для собеседования:**

1. Профессиональная деформация личности при работе с клиентами.
2. Виды и способы выстраивания успешной коммуникации, с учетом личностных особенностей работника аптеки.
3. Различия между общением и коммуникацией.

**Доклад:**

1. Оценка личности работника и способы с точки зрения учения Роттера о локусе контроля.

**Тема 9:** «Классификация проблем, их предупреждение в межличностном взаимодействии в фармацевтическом производстве»

**Цель:** изучение и закрепление материала по теме «Классификация проблем, их предупреждение в межличностном взаимодействии в фармацевтическом производстве»

**Учебная карта занятия:**

1. Собеседование по контрольным вопросам.
2. Заслушивание докладов
3. Обсуждение докладов.
4. Подведение итога занятия.

**Вопросы для собеседования:**

1. Понятие профессиональной идентификации и процесс интегрирования в межличностных деловых взаимоотношениях.
2. Понятие эмпатии в межличностных производственных отношениях, уместность ее проявления в фармацевтическом производстве
3. Социальные факторы, мешающие восприятию.

**Доклад:**

1. Предупреждения конфликтных ситуаций в результате межличностных отношений на фармацевтическом производстве.

**Тема 10:** «Типы и функции вербальной коммуникации фармацевта и провизора Вербальная коммуникация».

**Цель:** изучение и закрепление материала по теме: «Типы и функции вербальной коммуникации фармацевта и провизора Вербальная коммуникация».

**Учебная карта занятия:**

1. Собеседование по контрольным вопросам.
2. Заслушивание докладов
3. Обсуждение докладов.
4. Подведение итога занятия.

**Вопросы для собеседования:**

1. Функции речи.
2. Характеристики речевого высказывания, с использованием профессиональной терминологии
3. Профессиональные нормы вербального общения фармацевта и клиента.

**Доклад:**

1. Скрытые послы вербальных коммуникаций со стороны клиента.

**Тема 11:** «Типы и функции невербальной коммуникации фармацевта и провизора»

**Цель:** изучение и закрепление материала по теме «Основы невербальной коммуникации».

**Учебная карта занятия:**

1. Собеседование по контрольным вопросам.
2. Проведение практической работы.
3. Проверка результатов практической работы.
4. Обсуждение результатов практической работы.

**Вопросы для собеседования:**

1. Понятие невербальной коммуникации.
2. Роль невербальной коммуникации в жизни современного человека.
3. Средства невербального общения.

**Доклад:**

1. Скрытые послы невербальных коммуникаций со стороны клиента.

**Тема 12: Коллоквиум: Предупреждение конфликтных ситуаций в межличностном взаимодействии**

**Цель:** провести контроль усвоения изученного материала по дисциплине.

**Тема:** коллоквиума «Предупреждение конфликтных ситуаций в межличностном взаимодействии»

**Цель:** Ознакомить студентов с основными методами профилактики конфликтов в межличностном взаимодействии

**Задачи:** проверить способность и готовность работать в группе; выявить уровень сформированности умений применять правила разработки критериев оценки педагогической деятельности в области преподавания психологии; определять целесообразные способы психолого-просветительской деятельности; выявить уровень сформированности навыков (опыт владения) навыками проведения эвристической беседы, дискуссии, коллоквиума, деловой игры; опытом проведения психолого-просветительских бесед, форумов

**Знать:** способы разрешения конфликтов с учетом индивидуально-личностных возможностей конфликтующих сторон.

**Уметь:** учитывать индивидуально-личностные возможности в процессе совместной деятельности для организации бесконфликтного пространства;

**Хронометраж практического занятия:**

1. Подготовительный этап: постановка цели и задач занятия, сообщение структуры занятия, мотивирование обучающихся на активную работу. – 3-5 минут
2. Подготовка обучающихся к работе: деление на микрогруппы (не более 5 человек), объяснение группам функций «отвечающих» и «оценивающих», раздача вопросов и заданий для коллоквиума. –5-7 минут
3. Подготовка групп к ответу на полученные вопросы. – 10-12 минут
4. Проведение опроса, текущее оценивание. – 50-60 минут
5. Объявление оценок. Анализ. Подведение итога. – 10 минут

**Методическое и материально-техническое оснащение:**

Учебные столы, скомпонованные парами в форме квадрата, квадраты расставляются по всей учебной аудитории. К каждому «квадрату» расставляются стулья в количестве, соответствующем численности обучающихся в микрогруппе. Вопросы предъявляются на карточке в печатном виде. В каждой карточке – один вопрос практикоориентированного характера.

**Учебная карта занятия:**

1. Подготовительный этап: постановка цели и задач занятия, сообщение структуры занятия, мотивирование обучающихся на активную работу.

Цель занятия: оценка умений, навыков, полученных в ходе изучения дисциплины.

2. Подготовка обучающихся к работе:

- деление на микрогруппы (не более 5 человек) – проводится преподавателем в произвольном порядке.

- объяснение функций «отвечающих» и «оценивающих»:

функция «отвечающих» – ответы на поставленные вопросы, обучающиеся высказывают решение, выявляют особенности, типичные проблемы, ошибки, способы их преодоления;

функция «оценивающих» – наблюдение за ходом ответа, по окончании ответа высказывание о выявленных «точках» затруднений, которые стали явными в группе «отвечающих», предложение своего решения вопроса, аргументация оценки.

3. Подготовка групп к ответу на полученные вопросы. – 10-12 минут

Выдача вопросов на карточках. Информирование об отведенном времени на подготовку.

4. Проведение опроса, текущее оценивание. – 50-60 минут

Каждая группа получает на карточке вопрос. В течение подготовительного времени вырабатывает по нему решение. Далее в порядке, определенном преподавателем, представляет свое решение. Пока первая группа представляет свое решение на поставленный вопрос, в это время одна из групп выполняет функцию «оценивающих» по отношению к группе «отвечающих». Далее отвечает следующая группа и ее оценивает другая группа. Так продолжается до завершения представления всех ответов.

Преподаватель оценивает в каждой группе качество выполнения функций «отвечающих» и «оценивающих». Для каждого обучающегося выводит окончательную оценку.

**Критерии оценивания:**

Оценка «отлично» ставится в том случае, когда вопрос раскрыт полностью, не содержит смысловых ошибок, изложение логичное, последовательное, имеется четко сформулированное заключение или выводы. Соблюдены требования к оформлению, приведенные в настоящем стандарте.

Оценка «хорошо» ставится в том случае, когда вопрос раскрыт полностью, но содержит незначительные смысловые ошибки,. Выводы (заключение) нечеткие, либо не полностью отражают материалы работы.

Оценка «удовлетворительно» ставится в том случае, когда материал раскрыт не полностью, имеются одна – две грубые смысловые ошибки, изложение непоследовательное,.

Оценка «неудовлетворительно» «не зачтено» ставится в том случае, когда в работе отсутствуют значительные разделы материала, имеются многочисленные грубые смысловые ошибки, изложение непоследовательное.

Объявление оценок. Анализ. Подведение итога. – 10 минут

**Вопросы для обсуждения обучающимися:**

1. Особенности прогнозирования и профилактики конфликтов.
2. Факторы, повышающие вероятность конфликтного взаимодействия.
3. Стили общения, провоцирующие конфликт.
4. Социально-психологические условия профилактики конфликтов.
5. Способы и приемы воздействия на поведение оппонента.
6. способы изменения своего отношения к ситуации и поведению в ней.
7. Методы психокоррекции конфликтного поведения

## **САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ ВНЕАУДИТОРНАЯ РАБОТА**

**Тема 1:** Деловая беседа в деятельности провизора

**Вопросы по теме:**

1. Структура и характеристика деловой беседы.
2. Методы и приемы деловой беседы.
3. Эффективные приемы начала деловой беседы.

**Доклад:** «Эффективные приемы начала деловой беседы в деятельности провизора».

**Список литературы.**

Психология общения. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / Под ред. А.А. Бодалева. - М. : Когито-Центр, 2011. -

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785893533354.html>

**Тема 2:** «Основы публичного выступления».

**Вопросы по теме:**

1. Виды, формы публичного выступления.
2. Специфика понятия публичного выступления.
3. Основные этапы подготовки публичного выступления.

**Доклад:** «Основные действия докладчика при подготовке публичного выступления».

**Список литературы.**

Психология общения. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / Под ред. А.А. Бодалева. - М. : Когито-Центр, 2011. -

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785893533354.html>

**Тема 3:** Деловое совещание в фармацевтической организации»

**Вопросы по теме:**

1. Понятие и сущность деловых совещаний.
2. Основные задачи организации деловых совещаний.
3. Стили руководства.

**Доклад:** «Влияние стиля руководства на стиль проведения совещания» руководства.

**Список литературы.**

Психология общения. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / Под ред. А.А. Бодалева. - М. : Когито-Центр, 2011. -

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785893533354.html>

**Тема 4:** «Собеседование в процессе делового общения».

**Вопросы по теме:**

1. Понятие и сущность делового собеседования.
2. Виды собеседования в профессиональном коллективе, их цели.
3. Методы проведения и подготовка делового собеседования

**Доклад:** Виды собеседования работодателя фармацевтической организации при подборе кандидатуры на должность фармацевта.

**Список литературы.**

Психология общения. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / Под ред. А.А. Бодалева. - М. : Когито-Центр, 2011. -

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785893533354.html>

**Тема 5:** «Деловая беседа в деятельности провизора»

**Вопросы по теме:**

1. Организация деловой беседы с заказчиком
2. организация деловой беседы с потребителем
3. Цели проведения деловой беседы, ее тайм-менеджмент

**Доклад:** «Организация и этапы проведения деловой беседы в контексте заказчик-потребитель».

**Список литературы.**

Психология общения. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / Под ред. А.А. Бодалева. - М. : Когито-Центр, 2011. -

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785893533354.html>

**Тема 6:** Эмоциональное выгорание фармацевта в процессе межличностного взаимодействия с клиентами.

**Вопросы по теме:**

1. Типы общения с «Трудными людьми».
2. Типы «Трудных людей»

**Доклад:** «Предупреждение эмоционального выгорания»

Психология общения. Энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / Под ред. А.А. Бодалева. - М. : Когито-Центр, 2011. -

<http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785893533354.html>

## ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Теоретико-методологические основы современной психологии межличностных отношений.
2. Теоретические основы психологии межличностных отношений
3. Межличностные отношения как социально-психологическое явление в профессиональной фармацевтической среде.
4. Анализ межличностных отношений. Этапы межличностных отношений.
5. Виды межличностных отношений с различными представителями этнических групп
6. Модели межличностных отношений в системе фармацевт-потребитель.
7. Личность управленца и стили взаимодействия в коллективе.
8. Основы межличностного взаимодействия при создании бесконфликтного пространства
9. Межличностные отношения и деловая коммуникация.
10. Вербальная коммуникация в процессе межличностных отношений клиент-фармацевт
11. Основы невербальной коммуникации межличностных отношений клиент-фармацевт

- 12.Невербальная коммуникация.
- 13.Проблема кодирования невербальной информации
- 14.Социально-перцептивная сторона межличностных отношений.
- 15.Перцептивная сторона межличностного взаимодействия
- 16.Интерактивная сторона коммуникации
- 17.Интерактивная сторона межличностных отношений
- 18.Структура невербальной интеракции
- 19.Практические аспекты межличностных отношений. Затрудненное взаимодействие.
- 20.Основы делового взаимодействия
- 21.Затрудненные межличностные отношения между членами производственного коллектива.
- 22.Затрудненное межличностное взаимодействие
- 23.Характеристики и результаты затрудненного взаимодействия
- 24.Внутриличностный конфликт, как одна из причин затрудненного общения
- 25.Разработате информационной беседы фармацевта с клиентами
- 26.Публичное выступление руководителя.
- 27.Деловое совещание, этапы организации, проведения.
- 28.Использование информационных ресурсов с целью обмена информацией на производстве.
- 29.Реклама как средство коммуникации, информационные цели рекламы в аптеке.
- 30.Взаимодействие фармацевта с «трудными клиентами».

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.**

Оценка качества освоения дисциплины обучающимися включает текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию обучающихся.

Текущий контроль сформированности компетенций осуществляется на семинарах, во время практических занятий (опросы, доклады), в рамках самостоятельной работы в формах, предусмотренных программой. Результаты текущего контроля успеваемости фиксируются преподавателями в журналах посещаемости и успеваемости. Текущий контроль осуществляется кафедрой, реализующей программу.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Психология межличностных отношений» проводится в форме собеседования по экзаменационным билетам, включая в себя два вопроса из теоретического раздела дисциплины.

В качестве методических материалов, определяющих процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в университете используются положения: СМК П 30-2015 «Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации».