

МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Учреждение образования
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

**Контрольный
экземпляр**



УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, профессор

И.Н.Мороз

16.11.2022

Рег. № УД-Г. 08-18/2023/уч.

ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности:

1-79 01 08 «Фармация»

Учебная программа разработана в соответствии с образовательным стандартом высшего образования по специальности 1-79 01 08 «Фармация», утвержденного и введенного в действие постановлением Министерства образования Республики Беларусь от 26.01.2022 № № 14; учебного плана по специальности 1-79 01 08 «Фармация», утвержденного 18.05.2022, регистрационный № L 79-1-8/2223.

СОСТАВИТЕЛИ:

О.А.Скугаревский, заведующий кафедрой психиатрии и медицинской психологии учреждения образования «Белорусский государственный медицинский университет», доктор медицинских наук, профессор;

С.Н.Шубина, доцент кафедры психиатрии и медицинской психологии учреждения образования «Белорусский государственный медицинский университет», кандидат медицинских наук;

О.В.Ягловская, ассистент кафедры психиатрии и медицинской психологии учреждения образования «Белорусский государственный медицинский университет»;

О.С.Белугина, ассистент кафедры психиатрии и медицинской психологии учреждения образования «Белорусский государственный медицинский университет».

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Кафедра психиатрии и наркологии государственного учреждения «Белорусская медицинская академия последипломного образования»;

О.В.Шилова, заместитель директора по медицинской части государственного учреждения «Республиканский научно-практический центр психического здоровья», кандидат медицинских наук, доцент

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой психиатрии и медицинской психологии учреждения образования «Белорусский государственный медицинский университет» (протокол № 6 от 4.11.2022);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный медицинский университет» (протокол № 9 от 16.11.2022).

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

«Психология межличностных отношений» – учебная дисциплина, содержащая систематизированные научные знания и методики в области организации, структуры и основных закономерностей развития межличностных отношений.

Цель учебной дисциплины «Психология межличностных отношений» модуля «Введение в специальность» – формирование базовых профессиональных компетенций эффективного взаимодействия в группе в процессе общения и профессиональной деятельности, а также в развитии коммуникабельности, перцептивных способностей, личностных качеств и коммуникативных компетенций.

Задачи учебной дисциплины «Психология межличностного общения» состоят в формировании у студентов научных знаний о психологической составляющей процесса общения и межличностных отношений; психологии организационного поведения; методах эмоциональной саморегуляции и активного воздействия на социально-психологический климат в коллективе, умений и навыков, необходимых для анализа различных ситуаций межличностных отношений; понимании специфики межличностных отношений; развитии и коррекции общения в профессиональной деятельности; готовности к взрослой жизни, к выполнению профессиональных обязанностей; развитию индивидуальных особенностей и к дальнейшему формированию личности.

Знания, умения, навыки, полученные при изучении учебной дисциплины «Психология межличностных отношений», необходимы для успешного изучения следующих учебных дисциплин или модулей: «Организация и экономика фармации», «Менеджмент в фармации», «Фармацевтическая помощь».

Студент, освоивший содержание учебного материала учебной дисциплины, должен обладать следующими универсальными компетенциями:

УК-4. Работать в команде, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные, культурные и иные различия.

УК-5. Быть способным к саморазвитию и совершенствованию в профессиональной деятельности.

УК-6. Проявлять инициативу и адаптироваться к изменениям в профессиональной деятельности.

УК-17. Использовать психологические закономерности и технологии в различных формах межличностного взаимодействия при осуществлении профессиональной деятельности.

В результате изучения учебной дисциплины «Психология межличностного общения» студент должен

знать:

основные отечественные и зарубежные теории межличностных отношений;

феномены межличностных отношений, особенности межличностного восприятия коммуникации и взаимодействия в общении;

основные стратегии, тактики, виды коммуникаций, закономерности процесса межличностных отношений;

методы управления межличностными отношениями.

уметь:

оценивать, отбирать и пополнять профессиональные знания в сфере психологии межличностных отношений и управления коммуникацией из различных областей общей и психологической культуры;

выбирать теорию, концепцию, подход, технологию, стратегию и тактику межличностных отношений наиболее адекватные конкретной ситуации социального взаимодействия, на основе их осмысления, критического анализа;

осуществлять психологически грамотное межличностное взаимодействие в разных сферах профессиональной деятельности.

владеть:

навыками анализа и прогнозирования конкретных ситуаций межличностных отношений;

навыками применения технологий конструктивного межличностного взаимодействия в системе общественных отношений;

технологиями консультативной практики для обеспечения конструктивного социального, профессионального, поликультурного, полиэтнического, поликонфессионального взаимодействия.

В рамках образовательного процесса по данной учебной дисциплине студент должен приобрести не только теоретические знания, практические умения и навыки по специальности, но и развить свой ценностно-личностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в экономической, производственной, социально-культурной и общественной жизни страны.

Всего на изучение учебной дисциплины отводится 90 академических часов. Распределение аудиторных часов по видам занятий: $20^{1/4^2}$ часов (в том числе 7^1 часов управляемой самостоятельной работы (УСР)) лекций, $20^{1/5^2}$ часов семинарских занятий, $50^{1/81^2}$ часов самостоятельной работы студента.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с учебным планом в форме зачета ($4^{1/3^2}$ семестр).

Форма получения образования – очная дневная/заочная.

¹ Для очной формы получения образования.

² Для заочной формы получения образования.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БЮДЖЕТА УЧЕБНОГО ВРЕМЕНИ

(ОЧНАЯ ДНЕВНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ)

Код, название специальности	семестр	Количество часов учебных занятий						Форма промежуточной аттестации
		всего	аудиторных	из них			самостоятельных внеаудиторных	
				лекций (в т.ч. УСП)	УСП	семинаров		
1-79 01 08 «Фармация»	4	90	40	20	7	20	50	зачет

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БЮДЖЕТА УЧЕБНОГО ВРЕМЕНИ

(ЗАОЧНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ)

Код, название специальности	семестр	Количество часов учебных занятий						Форма промежуточной аттестации
		всего	аудиторных	из них			самостоятельных внеаудиторных	
				лекций (в т.ч. УСП)	УСП	семинаров		
1-79 01 08 «Фармация»	2	30	4	4	-	-	26	зачет
	3	60	5	-	-	5	55	

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

(ОЧНАЯ ДНЕВНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ)

Наименование раздела (темы)	Количество часов аудиторных занятий	
	лекций	семинаров
1. Теоретические основы психологии межличностных отношений	8	-
1.1. Теоретико-методологические основы современной психологии межличностных отношений	2	-
1.2. Межличностные отношения как социально-психологическое явление	2	-
1.3. Анализ межличностных отношений «провизор-покупатель». Этапы межличностных отношений	2	-
1.4. Виды и модели межличностных отношений в профессиональной деятельности провизора	2	-
2. Структура межличностных отношений	4	10
2.1. Личность и межличностное взаимодействие	1	1
2.2. Межличностные отношения и коммуникация	1	1
2.3. Основы межличностного взаимодействия	2	2
2.4. Вербальная коммуникация	-	2
2.5. Невербальная коммуникация	-	2
2.6. Проблема кодирования невербальной коммуникации в профессиональной деятельности провизора	-	2
3. Проблемы в межличностных отношениях и их разрешение	8	10
3.1. Перцептивная и социально-перцептивная сторона межличностных отношений	2	-
3.2. Интерактивная сторона коммуникации и межличностных отношений	2	-
3.3. Структура невербальной интеракции	2	2
3.4. Механизмы понимания в межличностных отношениях «провизор-покупатель»	-	2
3.5. Основы делового взаимодействия в профессиональной деятельности провизора	2	2
3.6. Затрудненное межличностное взаимодействие при наличии у покупателя аптеки психических расстройств	-	2
3.7. Характеристики и результаты затрудненного взаимодействия. Принципы выхода из ситуаций затрудненного взаимодействия при оказании консультативной помощи населению	-	2
Всего часов	20	20

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
(ЗАОЧНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ)**

Наименование раздела (темы)	Количество часов аудиторных занятий		Самостоятельная работа
	лекций	семинаров	
1. Теоретические основы психологии межличностных отношений	2	1	14
1.1. Теоретико-методологические основы современной психологии межличностных отношений	2	-	
1.2. Межличностные отношения как социально-психологическое явление	-	1	
1.3. Анализ межличностных отношений «провизор-покупатель». Этапы межличностных отношений	-	-	7
1.4. Виды и модели межличностных отношений в профессиональной деятельности провизора	-	-	7
2. Структура межличностных отношений	2	2	27
2.1. Личность и межличностное взаимодействие	-	2	
2.2. Межличностные отношения и коммуникация	2	-	
2.3. Основы межличностного взаимодействия	-	-	7
2.4. Вербальная коммуникация	-	-	7
2.5. Невербальная коммуникация	-	-	7
2.6. Проблема кодирования невербальной коммуникации в профессиональной деятельности провизора	-	-	6
3. Проблемы в межличностных отношениях и их разрешение	-	2	40
3.1. Перцептивная и социально-перцептивная сторона межличностных отношений	-	2	
3.2. Интерактивная сторона коммуникации и межличностных отношений	-	-	7
3.3. Структура невербальной интеракции	-	-	7
3.4. Механизмы понимания в межличностных отношениях «провизор-покупатель»	-	-	7
3.5. Основы делового взаимодействия в профессиональной деятельности провизора	-	-	6
3.6. Затрудненное межличностное взаимодействие при наличии у покупателя аптеки психических расстройств	-	-	7
3.7. Характеристики и результаты затрудненного взаимодействия. Принципы выхода из ситуаций затрудненного взаимодействия при оказании консультативной помощи населению	-	-	6
Всего часов:	4	5	81

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

1. Теоретические основы психологии межличностных отношений

1.1. Теоретико-методологические основы современной психологии межличностных отношений

Становление психологической теории межличностных отношений в отечественной психологии. Идеи В.Бехтерева об общении как механизме совместной деятельности и формирования ее коллективного субъекта. Идеи Л.С.Выготского о межличностных отношениях как воплощенном в системе знаков межсубъектном взаимодействии. Идеи Б.Г.Ананьева о многоуровневой и иерархической организации межличностных отношений. Представления В.Н.Мясищева о межличностных отношениях как трехстороннем процессе: отражения, отношения, обращения. Субъект-объектная и субъект-субъектная парадигмы в психологии межличностных отношений.

Межличностные отношения в контексте основных направлений современной психологии: психодинамической (З.Фрейд, Э.Эриксон, О.Кернберг, Х.Кохут), когнитивно-поведенческой (Б.Скиннер, А.Бандура), гуманистической (К.Роджерс, А.Маслоу).

1.2. Межличностные отношения как социально-психологическое явление.

Представление о межличностных отношениях как многогранном и многокачественном явлении. Соотношение понятий: общение и коммуникация; общение и взаимопонимание; общение и отношения; общение и взаимовлияние; общение и взаимодействие. Соотношение понятий общение и личность. Влияние общения на личность и личности на результаты общения. Личность как субъект общения. Феномен «неподтвержденной» личности. Социально-психологические функции межличностных отношений: взаимосвязь, взаимопроявление, взаимопонимание, согласование, преобразование личности.

1.3. Анализ межличностных отношений «провизор-покупатель». Этапы межличностных отношений.

Уровни анализа межличностных отношений. Специфика макро-мезомикроуровней анализа межличностных отношений «провизор-покупатель». Прерывность, периоды подъёма и спада общения, динамика тем - основные единицы анализа на макроуровне. Исследования контактов людей на мезоуровне. Фазы и этапы межличностных отношений провизор-покупатель. Зависимость их определения от исследовательской позиции в понимании взаимодействия. Стадии межличностных отношений как психологической деятельности: выбор партнера; предъявление себя партнеру; проявление встречной заинтересованности; обмен представлениями, мыслями, чувствами, отношениями; установление взаимоотношений. Микроуровень анализа межличностных отношений. Основные характеристики контакта «провизор-покупатель»: направленность партнеров; вовлеченность в процесс; модальность самовыражения; дистантность общения. Цикличность процессов. Межперсональность результатов. «Прирост» смысловых полей партнеров,

обратная связь как условия перехода с одного этапа межличностных отношений на другой.

1.4. Виды и модели межличностных отношений в профессиональной деятельности провизора.

Дихотомический подход к определению видов межличностных отношений. Формальные характеристики описания вида межличностных отношений в профессиональной деятельности провизора: ориентированность, психологическая динамика, семиотическая специализация, степень опосредованности, результат. Критерии сравнения диалога и монолога в профессиональной деятельности провизора. Содержательные критерии определения вида межличностных отношений: отношение к другому; тема; тип «пристройки» партнеров; образ, понятие о партнере и самом себе; способы, средства вхождения и выхода из контакта. Содержательные показатели примитивного, манипулятивного, ролевого и духовного (личностно-развивающего) взаимодействия.

2. Структура межличностных отношений.

2.1. Личность и межличностное взаимодействие.

Потребности, мотивы и направленность личности во взаимодействии. Фрустрация социальных потребностей личности и ее последствия. Мотивация межличностных отношений. Понятие о мотивационном кризисе. Потребности в доверии, милосердии и поддержке. Исследование коммуникативной компетентности. Социальные способности личности (социальная наблюдательность, социальный интеллект, социальное воображение, эмпатия). Феномен «обмена значимыми личностными качествами». Стили межличностных отношений. Роль индивидуально-личностных характеристик. Феномен личного влияния. Понятие о личном влиянии. Власть и лидерство. Коммуникативно-личностный потенциал влияния. Типы личного влияния.

2.2. Межличностные отношения и коммуникация.

Использование знаковых систем в коммуникативном процессе. Значение данных семиотики для социально-психологического анализа общения. Речевая коммуникация: организация и развитие. Основные характеристики речевой коммуникации в общении. Принципы и нормы вербальной коммуникации в межличностном общении. Представление о «парадоксальной коммуникации». Речевая коммуникация и воздействие в общении. Диалог и диалогические отношения в межличностной коммуникации. Правила организации обратной связи. Приемы активного слушания в процессе коммуникации.

2.3. Основы межличностного взаимодействия.

Межличностное взаимодействие и коммуникация. Использование знаковых систем в коммуникативном процессе. Значение данных семиотики для социально-психологического анализа общения. Речевая коммуникация: организация и развитие. Основные характеристики речевой коммуникации в общении. Принципы и нормы вербальной коммуникации в межличностном общении. Представление о «парадоксальной коммуникации».

2.4. Вербальная коммуникация.

Речевая коммуникация. Три парадигмы воздействия в межличностных

отношениях: объектная или реактивная, субъектная или акциональная, гуманистическая - опора на представление о человеке как о творческом созидающем существе. Диалог и диалогические отношения. Виды псевдодиалогов. Правила организации обратной связи. Приёмы активного слушания в процессе коммуникации. Способы речевого выражения отношений в коммуникации. Восприятие и речевая коммуникация. Проблемы утраты информации в речевой коммуникации. Зависимость речевой коммуникации от уровня интеллектуального и социального развития.

2.5. Невербальная коммуникация.

Проблемы определения «невербального общения». Круг явлений, объединенных понятием «невербальное». Структурная схема невербального поведения: просодика, кинесика, такесика и их основные характеристики. Отличия невербального языка от вербального. Качественная специфика терминов невербальная коммуникация, невербальное поведение, паралингвистические средства, экспрессивные движения. Отождествление невербального языка и невербальной коммуникации. Основные характеристики невербального, экспрессивного языка. Экспрессия как способ маскировки личностных особенностей. Социокультурная детерминация развития функций экспрессивной маскировки личности.

2.6. Проблема кодирования невербальной информации в профессиональной деятельности провизора.

История методов фиксации невербальных, экспрессивных кодов (наблюдение, графические зарисовки, фото- и киносъёмки, вербальные портреты). Классификация невербальных, экспрессивных кодов в профессиональной деятельности провизора. Критерии определения невербальных, экспрессивных кодов: динамические и статические (физиогномика) коды; коды состояний, отношений, свойств личности. Понятие об универсальных экспрессивных кодах эмоциональных состояний (П.Экман, Р.Шерер). Основы обучения кодированию экспрессии. Зависимость процедур кодирования от степени подготовки и способностей кодирующего. Роль коммуникативной установки в актах кодирования невербальной информации в профессиональной деятельности провизора.

3. Проблемы в межличностных отношениях и их разрешение.

3.1 Перцептивная и социально-перцептивная сторона межличностных отношений.

Понятие о социально-перцептивной стороне межличностных отношений. Виды социальной перцепции. Основные характеристики социально-перцептивных образов, понятий, представлений, установок, стереотипов. Уровни восприятия другого человека. Эталоны и стереотипы как результат и основа понимания в общении. Механизмы межличностного познания: эмпатия, идентификация и рефлексия. Компоненты экспрессивного Я личности: устойчивые, среднеустойчивые и динамические параметры выражения. Факторы адекватности межличностного познания. Понимание и интерпретация в межличностном общении. Особенности влияния личностных черт на интерпретацию поведения человека. Понятие о взаимопонимании в

межличностном общении. Стратегии взаимопонимания. «Первое впечатление» как уровень понимания. Факторы, влияющие на содержание первого впечатления. Характеристики процесса понимания. Атрибутивные компоненты понимания. Оценка и самооценка в структуре социально-перцептивной деятельности личности. Критерии анализа оценок и самооценок (содержание, структура, уровень, сложность и т.д.). Проблема соотношения образа и смысловых, оценочных интерпретаций другого человека.

3.2. Интерактивная сторона коммуникации и межличностных отношений.

Понятие о взаимодействии, контакте как основной единице анализа межличностных отношений. Стратегии поведения участников взаимодействия. Функции невербальных интеракций в организации взаимодействия. Кросскультурное направление изучения паттернов невербального взаимодействия. Подход к невербальной интеракции с позиции структурного анализа (Р.Бердвистелл). Ситуативный подход к изучению невербальных интеракций (Р.Бул).

3.3. Структура невербальной интеракции.

Кинесико-проксемические компоненты невербальной интеракции. Понятие о пространственно-временных параметрах интеракции: вид ориентации партнеров по отношению друг к другу в общении; дистанция между ними; место расположения партнеров, персональное пространство каждого из них. Факторы, определяющие установление проксемической дистанции (культура, возраст, пол, гендерная ориентация, личностные особенности). Понятие о персональном пространстве (Р.Саммер) и пространстве взаимодействия группы. Временные характеристики невербальной интеракции (частота смены движений, длина взгляда, паузы, темп) (А.Шефлен). Проблема культурной специфичности невербальных интеракций и выражения отношений. Понятие о невербальных коммуникативных табу в межличностных отношениях.

3.4. Механизмы понимания в межличностных отношениях провизор-покупатель.

Функционально-экспрессивные характеристики внешности покупателя как пусковой механизм интерпретации личности. Понимание и интерпретация в межличностных отношениях провизор-покупатель. Особенности интерпретации «пристрастность», субъективность, редукция содержания понятий к личному опыту, незавершенность формирования знания о человеке. Особенности влияния личностных черт на интерпретацию поведения человека. Понятие о социально-перцептивных способностях личности и их роли в межличностных отношениях провизор-покупатель.

3.5. Основы делового взаимодействия в профессиональной деятельности провизора.

Основные принципы эффективного делового взаимодействия. Деловой этикет и культура в профессиональной деятельности провизора. Деловая беседа в профессиональной деятельности провизора. Этапы деловой беседы. Деловые переговоры. Структуры и правила деловых переговоров. Совещание - как

форма общения. Публичное выступление - этапы подготовки ораторской речи и проведение выступления, учет аудитории. Взаимодействие с сотрудниками и руководством в организации. Общение с работниками контролирующих органов. Рекомендации по повышению эффективности общения в профессиональной деятельности провизора. Создание положительных взаимоотношений между работником и клиентом. Конфликты в деловом взаимодействии.

3.6. Затрудненное межличностное взаимодействие при наличии у покупателя аптеки психических расстройств.

Понятие о затрудненном общении. Соотношение моделей затрудненного и незатрудненного общения с эффективным и оптимальным межличностным общением. Объективный и субъективный характер затрудненного общения. Понятие о психологическом барьере в межличностном общении. Классификация причин затрудненного общения при наличии у покупателя аптеки психических расстройств. Вербальные и невербальные факторы затрудненного общения при наличии у покупателя аптеки психических расстройств. Социально-психологические и психологические критерии описания субъектов затрудненного и незатрудненного взаимодействия: направленность, установки, ценностные ориентации, отношения; мотивационно-потребностная сфера; эмоционально-волевые характеристики; социальные способности; социально-психологические свойства личности; способы, умения, навыки и стратегии взаимодействия; роль и статус.

3.7. Характеристики и результаты затрудненного взаимодействия. Принципы выхода из ситуаций затрудненного взаимодействия при оказании консультативной помощи населению.

Результаты затрудненного взаимодействия при оказании консультативной помощи населению: фрустрация социальных потребностей; разрыв эмоционально-значимых связей; создание внутриличностного когнитивно-эмоционального напряжения, искажение понимания себя и другого, смещение отношений, установок, ценностных ориентаций в направлении обесценивания себя и другого, демонстрация неадекватных эмоциональных реакций, низкого уровня эмпатии. Объективные последствия затрудненного взаимодействия при оказании консультативной помощи населению: трения, сбои, конфликты, сопровождающиеся недостижением цели, неполучением желаемого результата, нарушение развития личности. Характеристики наиболее распространенных ситуаций затрудненного взаимодействия: ситуации ограничения, отказа, обвинения, оскорбления.

Принципы выхода из ситуаций затрудненного взаимодействия при оказании консультативной помощи населению. Методы изучения структуры отношений субъекта затрудненного и незатрудненного взаимодействия. Методы диагностики социальных способностей субъектов затрудненного и незатрудненного взаимодействия.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ» МОДУЛЯ «ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ»

(ОЧНАЯ ДНЕВНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ)

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов				Самостоятельная работа студента	Формы контроля знаний
		лекций	управляемая самостоятельная работа (УСР)	семинаров	Самостоятельная работа студента		
1	Теоретические основы психологии межличностных отношений	8	2	-	11		
1.1.	Теоретико-методологические основы современной психологии межличностных отношений	2	0,5	-	2		Собеседование
1.2.	Межличностные отношения как социально-психологическое явление	2	0,5	-	3		Собеседование
1.3.	Анализ межличностных отношений «провизор-покупатель». Этапы межличностных отношений	2	0,5	-	3		Собеседование
1.4.	Виды и модели межличностных отношений в профессиональной деятельности провизора	2	0,5	-	3		Собеседование
2	Структура межличностных отношений	4	2	10	18		
2.1.	Личность и межличностное взаимодействие.	2	1	2	6		Собеседование, доклады на семинарских занятиях,
2.2.	Межличностные отношения и коммуникация	2	1	2	3		реферат, электронные тесты Собеседование
2.3.	Основы межличностного взаимодействия	2	1	2	3		Собеседование, оценивание
2.4.	Вербальная коммуникация	-		2	3		на основе деловой игры, доклады на семинарских

2.5.	Невербальная коммуникация	-			2	3	занятиях, тесты Собеседование, оценивание на основе деловой игры, электронные тесты
2.6.	Проблема кодирования невербальной информации в профессиональной деятельности провизора	-			2	3	Собеседование, реферат, тесты, контрольная работа
3	Проблемы в межличностных отношениях и их разрешение	8	3	10	21		
3.1.	Перцептивная и социально-перцептивная сторона межличностных отношений	2	0,5	-	3		Собеседование
3.2.	Интерактивная сторона коммуникации и межличностных отношений	2	1	-	3		Собеседование
3.3.	Структура невербальной интеракции	2	1	2	3		Собеседование, оценивание на основе деловой игры
3.4.	Механизмы понимания в межличностных отношениях «провизор-покупатель»	-	-	2	3		Собеседование, оценивание на основе деловой игры, тесты
3.5.	Основы делового взаимодействия в профессиональной деятельности провизора	2	0,5	2	3		Собеседование, реферат, тесты
3.6.	Затрудненное межличностное взаимодействие при наличии у покупателя аптеки психических расстройств	-	-	2	3		Собеседование, оценивание на основе деловой игры, электронные тесты
3.7.	Характеристики и результаты затрудненного взаимодействия при оказании консультативной помощи населению	-	-	2	3		Собеседование, оценивание на основе деловой игры, электронные тесты, зачет

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ» МОДУЛЯ «ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ»

(ЗАОЧНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ)

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов		Формы контроля знаний
		лекций	семинаров	
2 семестр				
1	Теоретические основы психологии межличностных отношений	2		
1.1	Теоретико-методологические основы современной психологии межличностных отношений	2		Собеседование
2	Структура межличностных отношений	2		
2.2	Межличностные отношения и коммуникация	2		Собеседование
3 семестр				
1	Теоретические основы психологии межличностных отношений		1	
1.2	Межличностные отношения как социально-психологическое явление		1	Собеседование, реферат
2	Структура межличностных отношений		2	
2.1	Личность и межличностное взаимодействие		2	Собеседование, доклады на семинарских занятиях, реферат, электронные тесты
3	Проблемы в межличностных отношениях и их разрешение		2	
3.1	Перцептивная и социально-перцептивная сторона межличностных отношений		2	Собеседование, зачет

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Практикум по психологии и управлению конфликтом : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высшего образования./ М.Ю. Сурмач и др.– Гродно : ГрГМУ, 2020. – 196 с.

Дополнительная:

2. Хоменко Н.В. Личность. Теории личности : учеб.-метод. пособие.- Минск : БГМУ, 2017.- 28 с.

3. Воронко Е.В. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высшего образования, обучающихся по специальности 1-79 01 05 «Медико-психологическое дело». – Гродно : ГрГМУ, 2020. – 328 с.

4. Берн, Эрик. Игры, в которые играют люди : психология человеческих взаимоотношений / Берн, Эрик ; [пер. с англ. А. Грузберга]. – Москва : Бомбора, 2021. – 352 с.

5. Фролова Ю. Г. Медицинская психология : учебник. - Минск : Вышэйш. шк., 2016. - 431 с.

6. Крот А.Ф. Механизмы психологической защиты : учеб.-метод. пособие. - Минск : БГМУ, 2015. - 21 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Время, отведенное на самостоятельную работу, может использоваться обучающимися на:

- подготовку к лекциям, семинарам;
- подготовку к зачетам по учебной дисциплине;
- изучение тем (вопросов), вынесенных на самостоятельное изучение;
- подготовку тематических докладов, рефератов, презентаций;
- выполнение практических заданий.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ВЫПОЛНЕНИЮ УПРАВЛЯЕМОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Основные формы организации управляемой самостоятельной работы:

- написание и презентация реферата;
- выступление с докладом;
- изучение тем и проблем, не выносимых на лекции;
- конспектирование первоисточников (разделов хрестоматий, сборников документов, монографий, учебных пособий);
- компьютерное тестирование;
- составление тестов студентами для организации взаимоконтроля.

Контроль управляемой самостоятельной работы осуществляется в виде:

контрольной работы;
 обсуждения рефератов;
 оценки устного ответа на вопрос, сообщения, доклада;
 проверки рефератов, письменных докладов;
 проверки конспектов первоисточников, монографий и статей;
 индивидуальной беседы;

ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ СРЕДСТВ ДИАГНОСТИКИ

Для диагностики компетенций используются следующие формы:

Устная форма:

собеседования;
 доклады на семинарских занятиях;
 оценивание на основе деловой игры.

Письменная форма:

тесты;
 контрольные опросы;
 контрольные работы;
 рефераты.

Устно-письменная форма:

зачет.

Техническая форма:

электронные тесты.

ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ

Линейный (традиционный) метод (лекция, семинарские занятия);
 активные (интерактивные) методы:
 проблемно-ориентированное обучение PBL (Problem-Based Learning);
 командно-ориентированное обучение TBL (Team-Based Learning);
 научно-ориентированное обучение RBL (Research-Based Learning).

ПЕРЕЧЕНЬ ПРАКТИЧЕСКИХ НАВЫКОВ

1. Умение анализировать и прогнозировать ситуации межличностных отношений.
2. Умение выбирать стратегию и тактику межличностных отношений наиболее адекватные конкретной ситуации социального взаимодействия
3. Применение технологий конструктивного межличностного взаимодействия в системе общественных отношений.
4. Умение оказывать консультативную помощь для обеспечения конструктивного социального, профессионального, поликультурного, полиэтничного, поликонфессионального взаимодействия.
5. Осуществлять психологически грамотное межличностное взаимодействие в разных сферах профессиональной деятельности.

ПЕРЕЧЕНЬ ЛЕКЦИЙ

(ОЧНАЯ ДНЕВНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ)

1. Теоретико-методологические основы современной психологии межличностных отношений.
2. Межличностные отношения как социально-психологическое явление.
3. Анализ межличностных отношений «провизор-покупатель». Этапы межличностных отношений.
4. Виды и модели межличностных отношений в профессиональной деятельности провизора.
5. Личность и межличностное взаимодействие. Межличностные отношения и коммуникация.
6. Основы межличностного взаимодействия.
7. Перцептивная и социально-перцептивная сторона межличностных отношений.
8. Интерактивная сторона коммуникации и межличностных отношений.
9. Структура невербальной интеракции.
10. Основы делового взаимодействия в профессиональной деятельности провизора.

ПЕРЕЧЕНЬ ЛЕКЦИЙ

(ЗАОЧНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ)

1. Теоретико-методологические основы современной психологии межличностных отношений.
2. Межличностные отношения и коммуникация.

ПЕРЕЧЕНЬ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

(ОЧНАЯ ДНЕВНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ)

1. Личность и межличностное взаимодействие. Межличностные отношения и коммуникация.
2. Основы межличностного взаимодействия.
3. Вербальная коммуникация.
4. Невербальная коммуникация.
5. Проблема кодирования невербальной коммуникации в профессиональной деятельности провизора.
6. Структура невербальной интеракции.
7. Механизмы понимания в межличностных отношениях «провизор-покупатель».
8. Основы делового взаимодействия в профессиональной деятельности провизора.
9. Затрудненное межличностное взаимодействие при наличии у покупателя аптеки психических расстройств.
10. Характеристики и результаты затрудненного взаимодействия при оказании консультативной помощи населению.

ПЕРЕЧЕНЬ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ**(ЗАОЧНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ)**

1. Межличностные отношения как социально-психологическое явление.
2. Личность и межличностное взаимодействие.
3. Перцептивная и социально-перцептивная сторона межличностных отношений.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработанной учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
1. «Организация и экономика фармации»	Кафедра организации фармации	Соответствует	Протокол №6 от 04.11.2022
2. « Менеджмент в фармации »	Кафедра организации фармации	Соответствует	Протокол №6 от 04.11.2022

СОСТАВИТЕЛИ:

Заведующий кафедрой психиатрии и
медицинской психологии учреждения
образования «Белорусский государственный
медицинский университет», доктор
медицинских наук, профессор

 О.А.Скугаревский

Доцент кафедры психиатрии и медицинской
Психологии учреждения образования
«Белорусский государственный медицинский
университет», кандидат медицинских наук



С.Н.Шубина

Ассистент кафедры психиатрии и
медицинской психологии учреждения
образования «Белорусский государственный
медицинский университет»



О.В.Ягловская

Ассистент кафедры психиатрии и
медицинской психологии учреждения
образования «Белорусский государственный
медицинский университет»



О.С.Белугина

Оформление учебной программы и сопроводительных документов
соответствует установленным требованиям.

Декан фармацевтического факультета
учреждения образования «Белорусский
государственный медицинский
университет»

16.11 2022



Н.С.Гурина

Методист учреждения образования
«Белорусский государственный
медицинский университет»

16.11 2022



С.А.Янкович

Сведения об авторах (составителях) учебной программы

Фамилия, имя, отчество	Скугаревский Олег Алексеевич
Должность, ученая степень, ученое звание	Заведующий кафедрой психиатрии и медицинской психологии учреждения образования «Белорусский государственный медицинский университет», доктор медицинских наук, профессор
☎ служебный	8(017)255-80-20
Тел.:	+37529-8637320
E-mail:	skugarevsky@gmail.com
Фамилия, имя, отчество	Шубина Светлана Николаевна
Должность, ученая степень, ученое звание	Доцент кафедры психиатрии и медицинской психологии учреждения образования «Белорусский государственный медицинский университет», кандидат медицинских наук
Тел.	+37529-7435211
E-mail:	svetashubinan@yandex.ru
Фамилия, имя, отчество	Ягловская Оксана Викторовна
Должность, ученая степень, ученое звание	Ассистент кафедры психиатрии и медицинской психологии учреждения образования «Белорусский государственный медицинский университет»
Тел.	+37529-9043146
E-mail:	oksana.yaglovskaya@mail.ru
Фамилия, имя, отчество	Белугина Ольга Сергеевна
Должность, ученая степень, ученое звание	Ассистент кафедры психиатрии и медицинской психологии учреждения образования «Белорусский государственный медицинский университет»
Тел.	+37529-8547424
E-mail:	theolgabelugina@gmail.com