



Т.П. Заричная, Т.С. Райкова, В.О. Демченко, И.В. Бушуева, И.М. Белай, М.В. Белоус, Е.С. Пругло

## Преподавание основ психологии провизорам-интернам

Запорожский государственный медицинский университет

**Ключові слова:** конфліктологія, діловий етикет, методи психологічного впливу, біоетика.

**Ключевые слова:** конфликтология, деловой этикет, методы психологического влияния, биоэтика.

**Key words:** study of conflict, business etiquette, methods of psychological influence, bioethics.

Обґрунтовано необхідність вивчення основ психології провизорами-інтернами у рамках очного циклу навчання. Подано характеристику семінарських занять курсу.

Обоснована необходимость изучения основ психологии провизорами-интернами в рамках очного цикла обучения. Дана характеристика семинарских занятий курса.

The necessity of study of bases of psychology is reasonable by pharmacists - interns within the framework of internal cycle of teaching and is given description of seminar employments of this course.

Реализация власти в обществе и отдельных структурных подразделениях осуществляется посредством управленческой деятельности, без чего невозможно объединение людей, их взаимопонимание, взаимодополнение действий, согласование деятельности и интересов.

Вместе с тем, любые взаимоотношения предполагают определенные нормы поведения, в которых предусматриваются обязанности, мотивация к лучшему исполнению обязанностей и ответственность за исполнение, формы контроля за деятельностью системы, готовность субъектов и объектов управления выполнять эти нормы. Естественным образом возникают вопросы о власти и дисциплине, об их правовых и моральных основах, о взаимоотношениях и настроениях, складывающихся в процессе управления, о роли руководителей коллектива.

В связи с этим, все большее значение приобретает не только управление и организация труда, но и их психологическое обеспечение.

В контексте вышесказанного весьма актуальным является изучение основ психологии провизорами-интернами.

### Цель работы

Дать характеристику курсу «Элементы практической психологии», который провизоры-интерны изучают в рамках очного цикла обучения, и раскрыть содержание семинарских занятий данного курса.

Рабочая программа курса разработана на основе Типовой программы, рассчитана на 24 часа. Включает в себя 2 лекции по темам «Методы психологического влияния в системах управления» и «Биоэтические аспекты в фармации», а также 4 семинарских занятия. На самостоятельное изучение курса отведено 8 часов.

На семинарские занятия вынесены следующие темы: «Основы конфликтологии», «Деловой этикет», «Методы психологического влияния в системе управления» и «Биоэтические аспекты в фармации».

Конфликт как процесс столкновения двух сторон на

уровне индивидуальных переживаний и влечений свидетельствует о психологической природе его проявления. Возникновение конфликта на уровне межличностных или групповых отношений различного уровня и сложности, как правило, рассматривается с позиции его социальной природы.

Существуют определенные сложности в понимании истинной природы конфликта, так как социально-средовое проявление конфликта исключительно многообразно, что и порождает представление о принципиальной неразрешимости проблемы в целом.

Вместе с тем, проблема конфликта и ее разрешение представляет интерес как для понимания поведения отдельного индивидуума, так и для обеспечения эффективного управления процессами на любом социальном уровне.

На семинарских занятиях по теме «Основы конфликтологии» рассматриваются общие принципы возникновения, развития и протекания конфликтных отношений как процесса в целом, а также профилактика и пути разрешения конфликтов в аптечных учреждениях.

Чтобы чувствовать себя уверенно в деловом мире, только интеллекта и здравого смысла сегодня недостаточно. Необходимо знать и соблюдать правила делового этикета, что предполагает умение обращаться к людям, представлять их и приветствовать, устраивать приемы, вести телефонный разговор, беседу, переписку, правильно одеваться для различных случаев, дарить подарки, общаться с «трудными» людьми и вести себя уверенно и вежливо в сложных ситуациях.

Знание правил поведения в деловом мире не носит врожденный характер и не является инстинктивным. Правила необходимо изучать, и основная цель семинарского занятия «Деловой этикет» заключается в том, чтобы научить провизоров-интернов уверенно чувствовать себя в деловой сфере, с готовностью встречать сложные ситуации, имея необходимые знания для того, чтобы вне зависимости от обстоятельств и результата вести себя должным образом.

Руководителю в своей работе часто приходится при-

менять такие методы психологического воздействия как убеждение, аргументация, внушение, сведения о которых провизоры-интерны получают на семинарских занятиях «Методы психологического влияния в системах управления».

На этих занятиях провизоры-интерны обсуждают следующие вопросы: основные средства и приемы убеждения (информирование, выдвижение тезиса, определение понятий, объяснение, указание, описание, сравнение и различие, советы и предложения, информирование о результатах работы и др.), знакомятся с теорией и приемами аргументации (ссылка на авторитетные источники, доказательство фактами, иллюстрация, одностороннее воздействие, спор, аналогия), а также с целями, теорией и приемами внушения (намек, мнимый запрет, отступление, вынуждение, демонстрация усиления, маскировка ответственности и др.).

На этом занятии провизоры-интерны также обсуждают методы воздействия, регулирующие деятельность и взаимоотношения в коллективе, которые опираются на знание мотивационных механизмов совместной трудовой деятельности и особенностей мотивационной сферы конкретного работника.

На семинарских занятиях по основам биоэтики обсуждаются правовые основы, принципы (безопасность жизни и здоровья человека, тесная взаимосвязь физического и духовного здоровья, соблюдение прав и свобод человека в области здравоохранения, защита достоинств

и неприкосновенности, психическая и физическая целостность человека, приоритет интересов и благополучие пациента над интересами науки и общества, личная ответственность граждан за свое здоровье), а также актуальные вопросы биоэтики (эвтаназия, трансплантация, генные технологии, клонирование, аборт, искусственное оплодотворение, транссексуальная хирургия), деструктивные методы и средства вмешательства в сферу психического и физического здоровья человека (колдовство, шаманство, магия, парапсихология и иные методы энергоинформатики и экстрасенсорики), астрологическая, кармическая, ведическая медицина, трансцендентальная медицина, а также методы, направленные на контроль сознания и способствующие возникновению психического расстройства типа зависимой личности.

На данном семинарском занятии так же акцентируется внимание на том, что актуальность биоэтических проблем повышается в связи с реализацией концепции самолечения и безрецептурного отпуска лекарственных средств, является конкретным проявлением гуманизма в медицине.

#### Выводы

Обоснована необходимость изучения провизорами-интернами основ психологии. Дана характеристика курса «Элементы практической психологии», который провизоры-интерны изучают в рамках очного цикла обучения. Раскрыто содержание семинарских занятий данного курса.

#### Литература

1. Анцупов А.Я. Конфликтология: Учеб. для студентов вузов / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов – М.: ЮНИТИ, 2000. – 551 с.
2. Апресян Р.Г. Совещание ЮНЕСКО по проблемам преподавания этики и биоэтики / Р.Г. Апресян, И.А. Шапов // Вопросы философии. – 2005. – №7. – С. 159–163.
3. Гах Й.М. Этика ділового спілкування: [Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Гах Й.М.; Ін-т менедж. та економіки «Гал. акад.» – К.: Центр навч. л-ри, 2005. – 158 с.
4. Гічан І.С. Психотехнологія ділового спілкування: Конспект лекцій / І.С. Гічан, Д.В. Назаренко; Нац. авіац. ун-т. Каф. психології та педагогіки проф. освіти. – К., 2003. – 77 с.
5. Горішна М. Агресія у спілкуванні: Психопрофілактика / М. Горішна // Психолог (Шкільний світ). – 2005. – №35. – С. 21–25.
6. Діловий етикет : Етика ділового спілкування / [Авт.-уклад. І. Афанасьєв] – К.: Альтерпрес, 2003. – 367 с.
7. Донцов А.И. Проблема объективных детерминант межличностного конфликта в группе / А.И. Донцов, Т.А. Полозова // Вестник МГУ. – 1982. – №4. – С. 23–32.
8. Дороніна М.С. Культура ділового спілкування і партнерства: навч. посіб. / М.С. Дороніна, А.В. Доронін; М-во освіти і науки України, Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2008. – 202 с.
9. Этика ділового спілкування менеджера: навч. посіб. / [В.К. Бабайлов та ін.]; М-во охорони здоров'я України, Нац. фармацевт. ун-т. – Х.: Вид-во НФаУ, 2008. – 191 с.
10. Зубцов Д.Е. Деякі підходи зарубіжних психологів до проблеми конфліктності особистості як суб'єкта ділового спілкування / Д.Е. Зубцов // Вісник. – Х., 2004. – Вип. 13, ч. 1. – С. 67–72.
11. Зубцов Д.Е. Міжособистісні конфлікти суб'єктів ділового спілкування в руслі психоаналітичного підходу / Д.Е. Зубцов // Наук. зап. – К., 2005. – Вип. 26, т. 2. – С. 154–158.
12. Ішмуратов А.Т. Конфлікт і згода / Ішмуратов А.Т. – К.: Наукова думка, 1996. – 190 с.
13. Конфліктологія: Підруч. для студентів вищ. навч. закл. юрид. спец. / М-во освіти і науки України. Національна юридична академія – Х.: Право, 2002. – 255 с.
14. Коpecь Л.В. Психологія особистості: Навч. посіб. для студентів вузів / Л.В. Коpecь – К.: ВД «Кієво-Могилянська академія», 2008. – 458 с.
15. Культура ділового спілкування: Навч. посіб. / Уклад. Л.Г. Зубенко, В.Д. Немцов – К.: ЕксОб, 2000. – 199 с.
16. Ложкін Г.В. Конфлікти у сумісній діяльності / Г.В. Ложкін, С.В. Сьомін, Т.В. Петровська, О.О. Кисельова – К.: Сфера, 1997. – 96 с.
17. Основи конфліктології: конспект лекцій / [уклад. С.С. Яремчук]; М-во освіти і науки України, Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. – Чернівці: Рута, 2008. – 79 с.
18. Пірен М.І. Кофліктологія / М.І. Пірен. – К.: МАУП, 2005. – 360 с.
19. Поснова Т. Бар'єри ділового спілкування та шляхи їх подолання / Т. Поснова // Науковий вісник. – Чернівці, 2003. – Вип. 190: Педагогіка та психологія. – С. 155–159.
20. Проценко О.П. Етикет у культурі поведінки та спілкування

- / О.П. Проценко // Наук. зап.; Харківський військовий ун-т. Соціальна філософія, психологія. – Х., 2004. – Вип. 3 (21). – С. 17–24.
21. Психология менеджмента / [Власов П.К., Липницкий А.В., Лушихина И.М. и др.]; под ред. Г.С. Никифорова – Х.: Гуманитар. центр, 2007. – 510 с.
22. Хасан Б.И. К разработке психологической теории конфликта / Б.И. Хасан // Актуальные проблемы общественных наук. – Красноярск, 1986. – С. 172–176.
23. Хрусталеv Ю.М. Философско-этический характер медицины / Ю.М. Хрусталеv // Философские науки. – 2004. – №8. – С. 58–84.
24. Чмут Т.К. Етика ділового спілкування: навч. посіб. / Т.К. Чмут, Г.Л. Чайка – К.: Знання, 2007. – 230 с.
25. Шишова І.О. Етико-психологічні аспекти культури спілкування / І.О. Шишова // Роль науки, релігії та суспільства у формуванні моральної особистості: Матеріали ХХІІ Міжнар. наук.-практ. конф., 16 трав. 2008 р. – Донецьк, 2008. – С. 311–312.
- 

**Сведения об авторах:**

Заричная Т.П., к. фарм. н., старший преподаватель каф. клинической фармации, фармакотерапии и УЭФ ФПО ЗГМУ.

Райкова Т.С., к. фарм. н., доцент каф. клинической фармации, фармакотерапии и УЭФ ФПО ЗГМУ.

Демченко В.О., к. фарм. н., ассистент каф. клинической фармации, фармакотерапии и УЭФ ФПО ЗГМУ.

Бушуева И.В., к. фарм. н., доцент каф. клинической фармации, фармакотерапии и УЭФ ФПО ЗГМУ.

Белай И.М., д. мед. н., профессор, зав. каф. клинической фармации, фармакотерапии и УЭФ ФПО ЗГМУ.

Белоус М.В., ассистент каф. клинической фармации, фармакотерапии и УЭФ ФПО ЗГМУ.

Пругло Е.С., ассистент каф. клинической фармации, фармакотерапии и УЭФ ФПО ЗГМУ.

**Адрес для переписки:**

Заричная Тамара Пантелеймоновна. 69035, г. Запорожье, пр. Маяковского, 26, каф. клинической фармации, фармакотерапии и УЭФ ФПО ЗГМУ.

Тел: (061) 236 22 94.