

19. Психика и сознание. Характеристика неосознаваемых психических процессов.
20. Перцептивные психические процессы.
21. Мнемические психические процессы.
22. Психические процессы мышления, воображения и речи.
23. Эмоциональные психические процессы.
24. Воля и волевая регуляция деятельности человека.
25. Понятие психического состояния .
26. Общая характеристика (свойств) состояний
27. Принципы классификации психических состояний.
28. Состояния в экстремальных условиях: тревожность, напряженность, стресс, фрустрация.
29. Понятие «здоровье» как «норма» психического состояния человека.
30. Понятие «нездоровье» как переход от нормального состояния к болезни.
31. Регуляция психических состояний .
32. Подходы к определению личности в психологии.
33. Структура и типология личности в психологии.
34. Структурно-динамические личностные модели в отечественной психологии (по С.Л.Рубинштейну, К.К.Платонову, В.Н.Мясищеву). Макрохарактеристики (подструктуры) личности: темперамент; направленность личности; характер; задатки и способности.
35. Клинические типологии личности.
36. Общение как психологическое явление, его структура и функции.
37. Коммуникативная сторона общения. Вербальная и невербальная коммуникация.
38. Перцептивная сторона общения. Формы восприятия друг друга партнерами по общению.
39. Интерактивная сторона общения. Трансактный анализ общения Э.Берна.
40. Основные формы психологического взаимодействия между провизором и пациентом. Средства и методы психологического воздействия в арсенале провизора.
41. Психология управления.
42. Конфликт. Структура конфликта. Конфликты в фармацевтических коллективах. Стратегии выхода из конфликтной ситуации.
43. Психология управления трудовой мотивацией в фармации.
44. Учет психологических особенностей пациентов аптек различных возрастных групп в деятельности провизора.
45. Педагогика как наука. Объект, предмет, задачи, функции и методы педагогики.
46. Основные категории и понятия педагогики.
47. Педагогика как область гуманитарной практики.
48. Медицинская педагогика. Педагогические задачи провизора.
49. Просветительская работа провизора.
50. Образовательный потенциал провизора: непрерывное профессиональное образование в течение жизни.
51. Роль современных информационных образовательных технологий в профессиональном росте работников фармотрасли.