

Рекомендована д. фармац. наук, проф. О. М. Заліською

УДК 615.12(472):615.15:614:6.09

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ПРОВІЗОРІВ

© Н. В. Гончарук

Тернопільський державний медичний університет імені І. Я. Горбачевського

Резюме: у статті висвітлено проблеми формування професійної компетентності провізорів на етапі навчання у ВНЗі. Професійна компетентність це – здатність виконувати професійні обов'язки, ґрунтуючись на сукупності набутих знань, навичок та умінь.

Ключові слова: компетентність, професійні навички, фахівець, провізор.

Вступ. У сучасних умовах, коли вимоги до підготовки фахівців стали більш жорсткими, необхідно особливу увагу приділяти формуванню комунікативної компетентності у фахівців фармацевтичної галузі як складової їх професійної компетентності [1]. При цьому значну роль відіграють професійні навички і компетенція особи. Освіта сьогодні не може обмежуватися роками базового навчання, а вимагає постійного самовдосконалення та навчання [2]. Майбутні провізори мають володіти не лише професійними знаннями, а й бути компетентними під час виконання своїх професійних обов'язків. Комунікативна компетентність майбутніх провізорів є основою їх професійної діяльності, містить у собі цілий ряд властивостей та визначається готовністю майбутніх провізорів до уміння спілкування з відвідувачами аптеки [3–5].

Керівники аптечних організацій часто дуже скептично ставляться до професійної компетентності молодого фахівця, посилаючись при цьому на недосконалість існуючої системи освіти. Насправді, вони праві, але є й інший важливий чинник, який відіграє не останню роль на етапі професійного становлення фахівців фармацевтичної галузі – престиж професії. І тут вже є про що міркувати саме тим, від кого це залежить, тобто роботодавцям [6, 7].

Мета роботи – визначити та проаналізувати низку чинників, які впливають на професійну та комунікативну компетенцію майбутніх провізорів.

Методи дослідження. Дана стаття присвячена дослідженню проблеми формування професійної компетентності провізорів на етапі навчання у ВНЗі.

У низці чинників, від яких вирішальною мірою залежить розв'язання комплексної проблеми професійної підготовки майбутнього провізора, є проблема формування в нього однієї із домінуючих професійних якостей – комунікативної компетентності. Здатність людини встановлюва-

ти і підтримувати необхідні контакти з іншими індивідами визначається як комунікативна компетентність. Під професійною компетентністю фахівця розуміють здатність виконувати професійні обов'язки, які ґрунтуються на сукупності знань, навичок та умінь. Безумовно, її передумови і окремі сторони формуються вже в період навчання через уявлення студентів про свою майбутню роботу. Тому необхідно акцентувати процес навчання на формуванні ключових компетенцій майбутніх провізорів, що відповідають вимогам сучасного фармацевтичного ринку. Однак керівникам слід враховувати, що в будь-якому випадку до них прийде фахівець, у якого ще йде процес формування професійної компетентності: інтерес до професійної роботи формується в повній мірі тільки в працюючого фахівця. Важливу роль у первинному інтересі до професії відіграє і ступінь її престижності, поняття, яке, якщо задуматися, залежить від кожного роботодавця в цій сфері діяльності.

Результати й обговорення. Дослідження проводили методом анкетування серед студентів 1–5 курсів фармацевтичного факультету Тернопільського державного медичного університету імені І. Я. Горбачевського. Уявлення про майбутню професію вивчали через їхнє ставлення до обраної спеціальності, мотиваційну сферу, знання умов праці, можливостей працевлаштування, а також розуміння необхідності безперервного розвитку фахівця фармацевтичної галузі. У ході дослідження виявлено 3 групи студентів у міру ставлення до професійного вибору (рис. 1).

Необхідно зазначити, що тільки 61 % студентів задоволені вибором майбутньої професії, а більше третини респондентів не впевнені в правильності свого вибору або негативно ставляться до обраного фаху.

Результати дослідження мотивів вибору професії показали (рис. 2), що у 65 % студентів при-

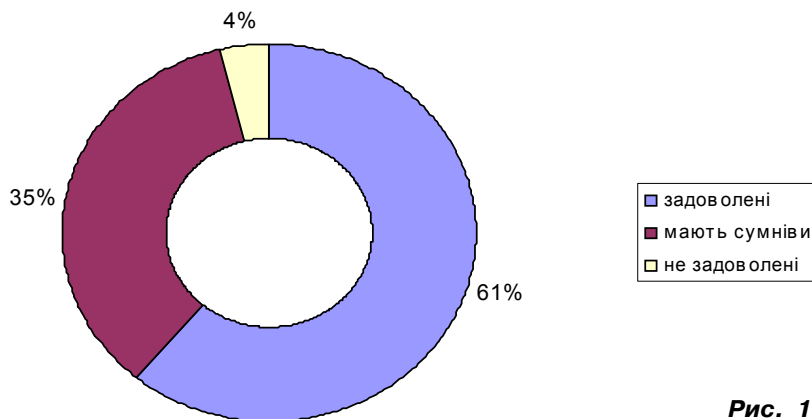
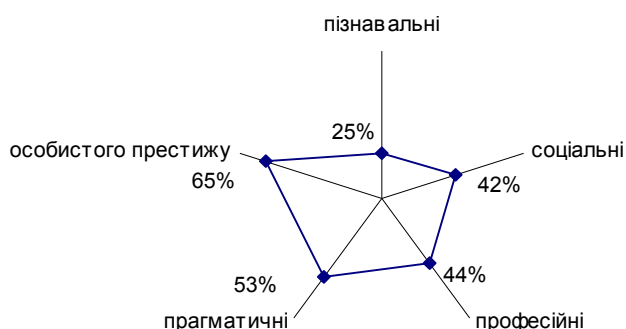


Рис. 1. Задоволеність вибором професії.



2. Мотиви вибору професії.

сутні мотиви престижності спеціальності, тому розвиток сучасної фармацевтичної галузі зробив професію провізора популярною.

Прагматичні мотиви відзначили 53 % студентів, фармацевтичну освіту вони вважають швидким і ефективним методом досягнення матеріального благополуччя. При цьому професійні, соціальні і пізнавальні мотиви, які спри-

ють швидкому оволодінню необхідними компетенціями, присутні меншою мірою.

За роки навчання студенти здобувають знання, навички та вміння насамперед у сфері своєї професії. Нами були ранжовані знання окремих аспектів професійної діяльності серед студентів 5 курсу, які вже скоро будуть дипломованими фахівцями (табл.1).

Таблиця 1. Ранжовані знання окремих аспектів професійної діяльності

Аспекти професійної діяльності	Ранг
Уміння та навички	1
Характер роботи	2
Умови праці	3
Особливості колективу	4
Потреба в кадрах	5
Можливості працевлаштування	6
Система та рівень оплати праці	7

Дані таблиці 1 показують, що студенти більш обізнані про уміння та навички, необхідні для професійної діяльності, характер роботи та умови праці, також про особливості колективу, в якому будуть працювати. Це пов'язано з тим, що закріплення, розширення і вдосконалення теоретичних знань відбувається під час навчальних та виробничих практик, які студенти проходять у фармацевтичних організаціях. Однак знань про потребу в кадрах, можливості працевлаштування, систему і рівень оплати праці у майбутніх фахівців, на їхню думку, недостатньо. Наше дос-

лідження показало, що працювати за обраною спеціальністю хочуть 75 % майбутніх провізорів. Нами була вивчена залежність професійних планів від задоволеності вибором професії (рис. 3). Більшість студентів (82 %), задоволених вибором професії, мають намір працювати за фахом, третина (28 %) бажають отримати другу освіту, лише 7 % не мають певних планів, і 1 % опитаних не бажають працювати у фармацевтичній сфері. У групах респондентів, що мають сумніви і не задоволені вибором, істотно зменшується частка охочих працювати за фахом.

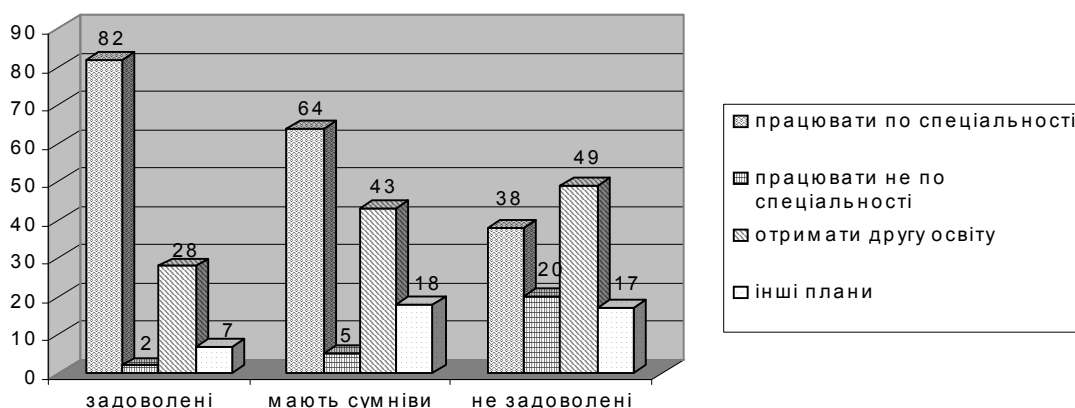


Рис. 3. Аналіз професійних планів.

Розвиток фармацевтичного ринку останнім часом розширив можливості працевлаштування для випускників фармацевтичних факультетів. Як показує практика, найбільша потреба на ринку праці фахівців в роздрібній торгівлі. Однак опитування показало, що тільки 48 % студентів бачать себе в аптечному бізнесі, 28 % хочуть бути медичними представниками, для 20 % привабливі регіональні і державні органи управління, 18 % мріють працювати в оптовій ланці, а 9 % опитаних планують присвятити себе науковим дослідженням та викладацькій діяльності.

У ході опитування було виявлено, що не всі майбутні фахівці розуміють необхідність постійного розвитку і розширення знань для підтримки професійної компетентності, з урахуванням ви-

мог сучасного фармацевтичного ринку. Тільки 67 % респондентів вважають, що неперервна освіта не повинна припинятися, близько третини студентів (28 %) вказали, що досить один раз отримати сертифікат фахівця, а 5 % респондентів хотіли б завершити освіту після отримання диплома спеціаліста.

Висновки. Виявлені в ході вивчення особливості: невпевненість студентів у правильності вибору або незадоволеність вибором професії, недостатність пізнавальних і соціальних мотивів, а також низька мотивація до безперервної освіти можуть перешкоджати формуванню фахівців фармгалузі, що відповідають сучасним вимогам. І тільки спільні зусилля освітньої спільноти і практичної фармації дадуть нам професійно компетентного фахівця у фармацевтичній галузі.

Література

1. Приходько В. М. Методи формування комунікативної компетентності фахівців / В. М. Приходько // Проблеми безперервної освіти в сучасних умовах соціально-економічного розвитку України: зб. наук. праць, 2004. – С. 142–146.
2. Слабий М. В. Оцінка тенденцій студентів деяких фармацевтичних навчальних закладів України III-IV рівнів акредитації щодо позиціонування на фармацевтичному ринку праці // М. В. Слабий // Фармацевтичний журнал. – 2007. – № 3. – С. 22–25.
3. Концептуальні питання безперервної фармацевтичної освіти // Б. П. Громовик, Б. Л. Парновський, О. М. Заліська, М. В. Слабий // Фармацевтичний журнал. – 2010. – № 3. – С. 29–37.
4. Пляка Л. В. Психологічні особливості формування комунікативних здібностей у майбутніх провізорів / Л. В. Пляка // Вісник Харківського національного уні-

- верситету ім. В. Н. Каразіна. Серія Психологія. – Х., 2008. – Вип. 39, № 793. – С. 351–354.
5. Пляка Л. В. Конфліктологічна компетентність як складова комунікативної компетентності майбутнього провізора / Л. В. Пляка, В. О. Тюріна // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Серія Психологія. – Х., 2008. – Вип. 40, № 807. – С. 376–379.
6. Солонина А. В. Проблема підтвердження професійної компетентності / А. В. Солонина, Н. Ф. Арефова, Л. І. Смирнова // Фармацевтические ведомости. – 2009. – № 12. – С. 39–42.
7. Кайдалова Л. Г. Педагогічні технології формування професійних умінь і навичок студентів вищого фармацевтичного закладу: дис. ... канд. пед. наук: / Л. Г. Кайдалова. – Х., 2003. – 151 с.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ БУДУЩИХ ПРОВИЗОРОВ

Н. В. Гончарук

Тернопольский государственный медицинский университет имени И. Я. Горбачевского

Резюме: данная статья посвящена исследованию проблемы формирования профессиональной компетентности провизоров на этапе учебы в вузе. Профессиональная компетентность является интегрированным, комплексным явлением, под которым понимают способность выполнять профессиональные обязательства, которые основываются на совокупности знаний, навыков и умений.

Ключевые слова: компетентность, профессиональные навыки, специалист, провизор.

PECULIARITIES OF FORMING OF PROFESSIONAL COMPETENCE OF FUTURE PHARMACISTS

N. V. Honcharuk

Ternopil State Medical University by I. Ya. Horbachevsky

Summary: this article adduces the problem of forming of professional competence of pharmacists on the stage of studies in the higher educational institution. Professional competence is an ability to execute professional duties, which are based on the set of acquired knowledge, skills and abilities.

Key words: competence, professional skills, specialist, pharmacist.