

загальною кількістю у 180 кредитів (120 кредитів на дисципліні і 60 кредитів на науковий проект). Ціль програми – підготовка фахівців із питань оптимізації процесу виробництва сільськогосподарських культур, використання різних ресурсів, зниження собівартості продуктів сільськогосподарського виробництва. Програма передбачає теоретичні й практичні заняття, логістику й менеджмент у сільськогосподарському виробництві. Ноттінгемський університет – всесвітньо відомий центр вищої освіти. У 2000 р. університет одержав нагороду Королеви Великобританії за кращу програму вищої освіти. В університеті постійно навчаються 25800 студентів із 125 країн світу з напрямів: вища технічна освіта (біологічний, хімічний, фізичний факультети), сільськогосподарська або інженерна. Отже, університети Англії готують викладачів для вищої освіти з різних галузей.

З вересня 2001 р. у Великобританії введена нова програма вищої освіти, що має назву Foundation Degree. Foundation Degree - це професійно орієнтована програма вищої освіти, сама ідея впровадження якої народилася із запиту й потреб практики. Навчання триває 2 роки, по закінченні присвоюються кваліфікації Fd і FdSc залежно від обраної спеціальності, тобто це аналог Спеціального диплому в Італії. Очікується, що студенти, які одержали зазначені кваліфікації, відразу приступлять до практичної діяльності на підприємствах, однак для них також існує можливість продовжити освіту на більш високому академічному рівні (Bachelor Degree), тому що в процесі навчання студенти одержують 240 кредитів. Ці питання вимагають подальших досліджень.

Таким чином, вивчення досвіду з організації вищої освіти в країнах ЄС, дає можливість переглянути деякі аспекти щодо реформування вищої школи в Україні [1].

Література:

1. Закон України «Про вищу освіту» // Освіта. – 1996. – 21 серпня. – 6 с.
2. P.Lucisano, A.Salerni *Metodologia della ricerca in educazione e formazione*, Carocci editore, Roma, 2002.-P. 22-27
3. www.bmbf.de/pub/ausbildungspakt_2004.pdf

Стаття надійшла до редакції 04.10.07

УДК: 378.1(477.75)

Кайдалова Л.Г.
м.Харків

КОМУНІКАТИВНА СКЛАДОВА ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

У статті висвітлено методи формування компетентностей майбутніх фахівців для фармацевтичної галузі, які впроваджено у навчально-виховний процес Національного фармацевтичного університету м.Харкова. Особливу увагу приділено вибору методів навчання, організації та проведенню семінарських занять зі студентами з дисциплін “Психологія” і “Психологія спілкування”. Автором охарактеризовано методи активного навчання, які спрямовані на розвиток у майбутніх фахівців творчого самостійного мислення, активізацію пізнавальної діяльності, формування творчих умінь і навичок нестандартного розв’язання певних професійних проблем і вдосконалення вмінь і навичок професійного спілкування.

Фармацеви і провізори – це професіонали, які працюють у сфері охорони здоров’я і допомагають людям зберігати стан здоров’я, запобігати хворобам, правильно лікуватись і застосовувати лікарські засоби. Фармацевтична допомога, яку вони здійснюють, – це діяльність, яка має на меті забезпечення населення і конкретно кожної людини всіма товарами аптечного асортименту, надання науково-консультаційних послуг медичному персоналу і окремим громадянам з питань вибору найбільш ефективних і безпечних лікарських засобів та предметів аптечного асортименту, способів їх зберігання, порядку придбання тощо.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та практичне застосування методів формування професійної і комунікативної компетентностей майбутніх фармацевтичних фахівців.

© Кайдалова Л.Г., 2008

Формування професійної компетентності у вищому навчальному закладі може розглядатись як формування системи знань, умінь, навичок та здібностей в досягненні мети або позитивного результату в процесі навчально-виробничої діяльності, тобто про готовність фахівця до професійної діяльності. Фармацевтичні працівники відносяться до сфери професійної діяльності з підвищеною комунікативною відповідальністю. Вони спілкуються з різними категоріями верств населення. Це люди різного віку і стану здоров'я: пенсіонери, люди з хронічними захворюваннями, хворі з розладами нервової системи та інші, з якими необхідно установити контакт, вести розмову, вміти вислухати, надати рекомендації щодо вибору необхідного лікарського засобу та його правильного застосування тощо. Професійну діяльність фармацевтичних працівників не можна розглядати відокремлено від професійного спілкування.

На наш погляд, на процес формування професійної компетентності впливають такі фактори:

- професійна спрямованість навчання; професійний інтерес; здібності до оволодіння майбутньою професією; чітка мотивація навчання; вміння навчатись самостійно; потреба у самовдосконаленні;
- професійна спрямованість змісту навчання, технологій, форм, методів і засобів, застосування комп'ютерних та інформаційних технологій тощо.
- Формування комунікативної компетентності фахівців передбачає:
- врахування специфіки професійної діяльності аптечних закладів;
- відбір змісту навчання з урахуванням специфіки професії;
- вибір форм, методів та засобів навчання;
- упровадження педагогічних технологій у навчально-виховний процес;
- визначення типових професійно значущих ситуацій спілкування тощо.

У Національному фармацевтичному університеті м.Харкова, на кафедрі педагогіки і психології, на семінарах, студенти закріплюють знання, отримані на лекціях, після опрацювання навчальної лі-

тератури, інформації з мережі Інтернет, у процесі самостійної підготовки до занять та ін.

Основними завданнями семінарського заняття є формування компетентностей, розширення та поглиблення знань, розвиток умінь і навичок самостійної роботи, стимулювання інтелектуальної діяльності майбутніх фахівців тощо [1]. Комунікативний процес проводиться обміном інформацією між людьми. Основною метою процесу є забезпечення розуміння інформації, яка є предметом обміну, тобто повідомлень. Проте, сам факт обміну інформацією не гарантує ефективності спілкування людей, які беруть участь у спілкуванні.

Важливою є підготовка викладача до проведення семінарського заняття, яке починається із визначення теми, методу проведення, визначення питань для обговорення, вибору і постановки цілі заняття, а також визначення проблем, де є протиріччя між новими фактами й усталеним світоглядом, між загальним поняттям і окремими його елементами. Усвідомити, у чому полягає дане протиріччя – це й означає сформулювати проблему, що в свою чергу, посилює мотивацію навчання студентів, їх зацікавленість в успішній навчальній діяльності, яка в свою чергу, сприяє активізації пізнавальної діяльності студентів.

Методи навчання, які застосовуються на семінарських заняттях, досить різноманітні. На вибір того чи іншого методу навчання впливають такі загальні умови:

- закономірності й принципи навчання та умови, які витікають із них;
 - зміст і методи певної науки взагалі, та предмета і теми, зокрема;
 - цілі та завдання навчання;
 - навчальні можливості студентів;
 - компетентність викладачів.
- Кожен метод навчання органічно поєднує у собі:
- навчальну роботу педагога (викладання);
 - навчально-пізнавальну діяльність (учіння);
 - специфіку їхньої спільної діяльності щодо досягнення цілей навчання[5].

Водночас, кожен метод складається із способу взаємодії педагога і студента, сукупності певних їхніх дій, які становлять процес навчання. Тому, метод навчання вбирає у себе такі види дій: дії педагога та навчально-пізнавальні дії студента.

Досягненню мети кожного семінару сприяють методи активного навчання, спрямовані на розвиток у студентів творчого самостійного мислення і здатності кваліфіковано вирішувати професійні завдання. Використання цих методів забезпечує:

- тісний зв'язок теорії з практикою;
- розвиток нестандартного стилю мислення;
- рефлексивної сфери мислення (самосвідомості й саморегуляції розумової діяльності);
- створення атмосфери співробітництва, розвиток умінь і навичок спілкування.

Ефективність кожного методу залежить від суб'єктивної частини, тобто, першою чергою, від педагогічного мистецтва, натхнення, творчості, прояву особистісного "Я" педагога.

У навчальний процес з методики викладання дисциплін "Психологія", "Психологія спілкування", нами було впроваджено методи активного навчання, які являють собою сукупність прийомів і способів психолого-педагогічного впливу на студентів, що (порівняно із традиційними методами навчання) першою чергою спрямовані на розвиток у них творчого самостійного мислення, активізацію пізнавальної діяльності, формування творчих умінь і навичок нестандартного розв'язання певних професійних проблем і вдосконалення умінь і навичок професійного спілкування.

На семінарських заняттях нами проводились рольові і ділові ігри з метою формування у студентів професійних знань, умінь і навичок, а також з метою формування комунікативних компетентностей та рис особистості, які характерні для досягнення успіхів у професійній діяльності. Так, рольова гра за темою "Конфліктні ситуації у спілкуванні" дозволила стандартизувати деякі дії майбутніх фахівців і підготувати до розв'язання конфліктних ситуацій, які трапляються у професійній діяльності. Студенти виступають не тільки в якості майбутніх провізорів, а й у якості завідувачів аптек, завідувачів аптечного кіоску, завідувачів відділу без рецептурного відпуску ліків тощо.

Сценарій ділової гри передбачає формування комунікативної компетентності, умінь і навичок спілкування, установлення контактів, вести бесіду, слухати, ставити запитання, приймати рішення, бути впевненими у їх правильності; критичного відношення до себе і до оточуючих; бути вимогливими і готовими до творчого вирішення проблем тощо.

Ми погоджуємось із доктором педагогічних наук, професором, членом-кореспондентом АПН України С.О.Сисоевою, яка розглядає творчість як "одне із найзагадковіших явищ у житті кожної людини і суспільства в цілому. Творчість охороняє людину від стресів, відгороджує від повсякденності і суєти, дозволяє зануритися в себе, в свою творчість, черпає в ній сили й натхнення для життя і творчих звернень"[2].

У процесі моделювання сценарію ділової гри передбачається зміна ролей учасників. При цьому студентам стає зрозумілою позиція інших учасників, яка сприяє подоланню професійних труднощів кожного. Важливо зазначити, що у процесі спілкування учасники реагують в більшій мірі на форму звернення до них, ніж на зміст.

Рольові та ділові ігри дозволили моделювати фрагменти професійної діяльності майбутніх фахівців або відтворювати особливості комунікативної поведінки при спілкуванні з покупцем аптеки.

Метод "малих груп" – це один з методів проведення семінарського заняття із використанням елементів проблемності, що сприяє підвищенню рівня якості навчання й активізує його; надає можливості прищепити студентам навички колективної індивідуальної роботи, забезпечити розширення і поглиблення процесу демократизації навчання. Активне спілкування студентів у процесі навчання означає зняття заборони на спілкування і стимулювання його, що сприяє перетворенню індивідуальної навчальної діяльності на суспільну працю. Мета такої праці – обмін інформацією, порівняння, взаємне оцінювання, пізнання своїх можливостей, вплив людини на людину та ін.

Викладач, працюючи в малих групах, є одночасно і учасником, і керуючим суб'єктом у залежності від того, наскільки сформовані знання, уміння та навички учасників групи. Змінюється роль викладача як ще одного учасника групи: у сильній групі він є коректором; у середній – консультантом; у слабкій – безпосереднім учасником роботи, тобто вчасно звертає увагу на помилки, причину їх, разом розв'язує поставлене завдання.

Методика проведення семінару з теми “Діяльність і спілкування” побудована за таким алгоритмом:

1. У вступному слові до семінару чи на консультації перед заняттям викладач повідомляє навчальні проблеми, які необхідно обговорити на семінарі.

2. На початку семінару визначається склад “малих груп” (3- 5 осіб).

3. Визначається група, яка оцінює правильність розв’язання проблеми (2-3 особи).

4. Формулюється навчальна проблема і, якщо необхідно, повідомляються деякі умови її розв’язання.

5. Визначається час для обговорення проблеми в “малих групах”.

6. Повідомляються варіанти розв’язання проблеми у різних “малих групах”.

7. Підбиваються підсумки з оцінювання роботи кожної групи.

Для методу навчання в “малих групах” характерні такі переваги:

- підвищення інтересу до навчання (відволікаються менш ніж 5%);
- навчання ділового спілкування, формування комунікативних компетентностей, формування умінь розуміти та оцінювати дії інших людей, регулювати свої дії у відповідності з вимогами членів групи і умовами роботи тощо;

- вміння вибирати форми та засоби передачі своїх думок, почуттів з метою досягти якомога найбільшого взаєморозуміння;

- можливість обговорювати інформацію з іншими, відстоювати свою точку зору тощо.

На семінарському занятті з дисципліни “Психологія” з теми “Конфліктні ситуації в колективі та шляхи їх подолання” нами було впроваджено метод “навчання у співробітництві”. Це модель використання малих груп студентів, де кожний студент в групі може приймати участь у виконанні колективного завдання з метою досягнення спільного результату. Основна ідея такого навчання – створити умови для активної спільної навчальної діяльності студентів у різних навчальних ситуаціях. Навчальні завдання структуруються в такий спосіб, що всі студенти виявляються взаємозалежними, але при цьому досить самостійними у оволодінні навчальним матеріалом і вирішенні завдань.

Викладач стає вільним від постійного зв’язку з матеріалом і здатним для певного маневру на занятті. У потрібний момент може об’єднати групи, надати необхідні пояснення або повідомити додаткову інформацію або прочитати фрагмент лекції, якщо це необхідно. Кожний студент користується результатами як своєї роботи, так і колективу, але на наступному етапі, під час узагальнення результатів, обговорення й прийняття загального рішення, або в процесі роботи над наступним завданням чи проблемою.

З метою формування комунікативних компетентностей майбутніх провізорів нами було впроваджено тренінг “Спілкування з відвідувачем аптеки”. Розробленню сценарію передувало визначення етапів професійного спілкування провізора з відвідувачем аптеки, які наведено в таблиці 1.

Таблиця 1.

Професійне спілкування провізора з відвідувачем аптеки

№	Етапи спілкування	Дії провізора
1	Встановлення контакту з відвідувачем аптеки	Вітання відвідувача. Діалог з відвідувачем аптеки. Збір і аналіз інформації; запитання з метою з’ясування проблеми, наявності рецепту, стану здоров’я відвідувача аптеки; індивідуальних переваг покупця щодо лікарського засобу. Прояви уваги, довіри, доброго відношення, бажання допомогти
2	Консультування. Надання пропозицій щодо лікарського препарату	Запропонувати відвідувачеві аптеки декількох препаратів відповідно до його запиту. Професійне обґрунтування запропонованих ліків. Інформування про правила застосування та зберігання лікарських засобів
3	Додаткова співбесіда з відвідувачем аптеки	У разі незадоволення потреби, провізор продовжує консультацію та надання рекомендацій щодо лікарських препаратів
4	Завершення діалогу з відвідувачем аптеки	Переконується в задоволенні потреби відвідувача. Упакує та видає товар. Дякує за покупку та бажає здоров’я

Під час тренінгу створюється неформальне, невимушене спілкування. На відміну від традиційних методів, тренінгові форми навчання повністю охоплюють весь потенціал людини: рівень та обсяг її компетентності (соціальної, емоційної та інтелектуальної), самостійність, здатність до прийняття рішень, взаємодії тощо [3]. Під час тренінгу ми спостерігали, як:

- всі учасники вступають у взаємодію;
- ефективно формуються професійна та комунікативна компетентності, вміння та навички;
- відпрацьовуються різні форми поведінки;
- формується активна життєва позиція;
- відкриваються нові якості та можливості учасників тренінгу;
- знімаються бар'єри, що зашкоджують спілкуванню.

Етап планування визначається як проектування процесу спілкування з врахуванням комунікативної ситуації й мети. Комунікативна компетентність розглядається нами як особистісна якість, що передбачає інформованість фахівця про посадові обов'язки, сутність, структуру, специфічні особливості професійного спілкування аптечних працівників, а також саморозвиток та самовдосконалення людини.

Встановлення контакту передбачає вирішення таких комунікативних завдань: встановлення довірливих відносин зі співрозмовником; оцінка проблеми відвідувача аптеки; зосередження уваги на відвідувача. Спілкування є невід'ємною складовою професійної діяльності провізорів.

Як зазначає вітчизняний дослідник І.М.Цимбалюк, будь-яка форма спілкування виступає як форма спільної діяльності, умова діяльності або як окремий вид діяльності. Специфіка спілкування в процесі діяльності полягає у створенні можливості організації та координації діяльності окремих учасників. У спілкуванні відбувається збагачення діяльності, розвиваються й утворюються нові зв'язки та стосунки між людьми [4].

Етап взаємодії є основним у спілкуванні, тому передбачає реалізацію фахівцем комунікативних завдань, серед яких: стимулювання комунікативної активності співрозмовника; обмін інформацією; попередження конфліктів тощо.

Вихід із контакту розглядається як завершення спільної діяльності і являє собою сукупність комунікативних дій, направлених на конструктивне завершення процесу спілкування.

Інтерпретація результатів спілкування ґрунтується на аналізі ступеня досягнення поставлених цілей та завдань; співвідношення результатів з очікуваним прогнозом, проектування подальших дій.

За результатами проведеного тренінгу, зазначаємо, що професійне спілкування будується за алгоритмом, який передбачає етапи планування, встановлення контакту, взаємодія, вихід із контакту, інтерпретація результатів спілкування. Тренінг сприяє не тільки формуванню компетентностей майбутніх фармацевтичних працівників, а й підвищує позитивне ставлення учасників один до одного; формуються вміння працювати "в команді", нести відповідальність за прийняті рішення тощо.

Професійна та комунікативна компетентності, які формуються у процесі вивчення дисциплін "Психологія" та "Психологія спілкування", забезпечуватимуть майбутньому фахівцеві успішну професійну діяльність, впевненість у собі, усвідомлення важливості професійного росту, удосконалення комунікативної сторони професійної діяльності, орієнтацію на особистість людини як на головну цінність, а також здатність до творчого рішення комунікативних завдань, які виникають у процесі спілкування.

Подальші дослідження передбачають вибір, науково-методичне обґрунтування та впровадження у навчально-виховний процес ефективних методів навчання з метою підвищення якості підготовки професійноздатних, компетентних фахівців.

Література

1. Карандашев В.Н. Методика преподавания психологии: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2007. – 250 с.
2. Сисоева С.О. Основы педагогической творчости: Підручник. – К.: Міленіум, 2006. – 346с.
3. Технологія тренінгу/ Упоряд: О.Главник, Г.Бевз / За заг.ред. С.Максименко. – К.: Главник, 2005. – 112 с.
4. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: Навчальний посібник. – К.: ВД "Професіонал", 2004. – 304 с.
5. Ягупов В.В. Педагогіка: Навч.посібник. – Либідь, 2002. – 560с.

Стаття надійшла до редакції 23.11.07