

Л.Г. Кайдалова, Н.В. Альохіна

Національний фармацевтичний університет, м. Харків

СОЦІАЛЬНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК ФАКТОР УСПІШНОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ

Сучасному провізору все частіше доводиться виступати не в ролі аптечного технолога, а в якості консультанта з вибору лікарських засобів, часу і режиму їх застосування з метою ефективної та безпечної фармакотерапії для хворих, лікарів. Вирішити проблему забезпечення професійної діяльності фахівця фармації без аналізу психологічних факторів, що впливають на успішність цієї діяльності, майже неможливо. Соціальний інтелект виступає провідним компонентом комунікативної компетентності фахівця й забезпечує ефективність та успіх виконання професійної діяльності. Це актуалізує потребу в більш детальному науковому аналізі соціального інтелекту як фактору успішності професійної діяльності фармацевта та провізора.

Однозначного визначення такого складного явища як соціальний інтелект сьогодні у психологічній науці не існує, але умовно можна виділити основні підходи до розуміння змісту соціального інтелекту. Автори першого підходу (Г. Айзенк, Д. Гілфорд та ін.) вважають, що соціальний інтелект є різновидом загального інтелекту і виконує мисленнєві операції з соціальними об'єктами. Представники другого підходу (Д. Векслер, Е. Торндайк та ін.) визначають соціальний інтелект як самостійний вид інтелекту, який забезпечує адаптацію людини у соціумі і спрямований на вирішення життєвих задач. Третій підхід поєднує вчених, які у соціальному інтелекті вбачають інтегральну здатність людини спілкуватися з іншими. Ця здатність залежить від особистісних характеристик та рівня розвитку самосвідомості. Соціальний інтелект виступає когнітивною складовою комунікативних здібностей людини та є професійно важливою якістю для представників соціономічних професій, зокрема провізорів-першостольників. Це обумовило вибір напряму нашого дослідження: вивчення впливу рівня соціального

інтелекту працівників аптек на успішність здійснення ними професійної діяльності.

Для диференціації досліджуваних провізорів щодо їхньої професійної ефективності проведено експертне оцінювання за такими критеріями: уміння встановлювати контакт з пацієнтом, уміння інформувати пацієнта, уміння інструктувати, уміння переконувати, професійна компетентність, психологічна компетентність тощо. За результатами оцінювання було сформовано дві експериментальні групи – група провізорів з високою професійною ефективністю (20 осіб, з них 17 жінок і 3 чоловіки, віком від 21 до 28 років) та група провізорів з низькою професійною ефективністю (20 осіб, з них 14 жінок та 6 чоловіків, віком від 21 до 27 років).

Рівень розвитку соціального інтелекту вимірювали за допомогою тесту Д. Гілфорда. У ході дослідження встановлено, що провізори з високою професійною ефективністю мають середній рівень розвитку соціального інтелекту (середня композитна оцінка у «сирих балах» – 29,3). Середній показник композитної оцінки у групі провізорів з низькою ефективністю дорівнює 21,05 «сирих балів», що свідчить про нижчий за середній рівень розвитку соціального інтелекту. Представники цієї групи можуть відчувати ускладнення у розумінні та прогнозуванні поведінки людей. Слід зазначити, що в обох групах нижчими за середні виявилися показники за четвертим субтестом, який є найбільш інформативним за загальною питомою вагою у структурі соціального інтелекту (4,5 балів в ефективній групі та 3,4 бали у неефективних провізорів). Такі результати свідчать про наявність труднощів у працівників аптек в аналізі ситуацій міжособової взаємодії та в адаптації до різного роду взаємовідносин між людьми.

Проведене дослідження підтверджує необхідність розробки та впровадження програми розвитку соціального інтелекту фармацевтичних працівників, що сприятиме підвищенню ефективності професійної діяльності провізорів.