

УДК 378.147:159.9 [625.15-057/845:37.047]

О.П. Чернописка

**ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ «ЕЛЕМЕНТИ ПРАКТИЧНОЇ ПСИХОЛОГІЇ»
В СИСТЕМІ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ОСВІТИ ПРОВІЗОРІВ**

ДВНЗ «Івано-Франківський національний медичний університет»

Резюме. У статті обґрунтовано доцільність вивчення дисципліни «Елементи практичної психології» провізорами-інтернами на кафедрі психіатрії, наркології та медичної психології в Івано-Франківському національному медичному університеті. Подано характеристику семінарських занять, самостійної практичної аудиторної та позааудиторної робіт.

Ключові слова: післядипломна професійна підготовка, провізор-інтерн, семінарські заняття, самостійна позааудиторна робота, фармацевтична деонтологія, спілкування, емпатія.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Освітня система як соціальний інститут, що обслуговує потреби суспільства, ставить перед закладами освіти, які готують провізорів, певні цілі, а саме – підготовку сучасних конкурентоспроможних фахівців та формування їх професійної компетентності. Слід пам'ятати, що професія провізора, як і лікаря, пред'являє підвищені вимоги не тільки до його розуму, але і до серця, що зумовлено постійними взаємовідносинами з людьми, які потребують підтримки, співчуття і допомоги. Дотримання гуманності у фармацевтичній справі є свого роду мистецтвом перемагати хворобу не лише ліками, але і словом.

Саме тому велику роль у становленні молодого фахівця у вищому навчальному закладі має розвиток його моральних якостей, які формуються на кожному життєвому етапі, починаючи з раннього віку. Володіння психологічними знаннями, зокрема соціальними гуманістичними комунікативними установками у спілкуванні, забезпечує успішну майбутню діяльність фахівцем фармацевтичної галузі.

Мета дослідження. Дати характеристику дисципліни «Елементи практичної психології», яку вивчають провізори на етапі післядипломної професійної підготовки, висвітлити зміст семінарських занять, самостійної практичної аудиторної та позааудиторної робіт.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дисципліна «Елементи практичної психології» є важливою складовою професійної гуманітарної підготовки майбутніх фахівців фармації. За навчальним планом дисципліна розрахована на 26 годин, з них 12 годин семінарських занять та 6 годин самостійної практичної аудиторної роботи. На самостійне позааудиторне опрацювання відводиться 8 годин. На заняття виносяться теми «Фармацевтична деонтологія» та «Міжособистісні відносини в системі «провізор – відвідувач аптеки» [4].

Протягом всієї історії розвитку фармації люди, які займалися лікуванням хворих, користувалися певними етичними нормами. Вже в античній медицині сформувався кодекс моральних норм, дотримання яких було необхідним для лі-

карів. Знаменита „Клятва” Гіпократів з яскраво вираженими гуманістичними ідеями стала мірилом високих ознак медичної професії.

Сучасна фармацевтична деонтологія – вчення про обов'язок фармацевтичного працівника – регулює в рамках етичних норм взаємовідносини фармацевтів з покупцями, фармацевта з лікарем, фармацевта з фармацевтом. Знання провізорами морально-етичних норм і правил спілкування з відвідувачами аптек, лікарями, колегами, медичними представниками є обов'язковою умовою виховання майбутнього провізора як громадянина і спеціаліста, який служить на благо суспільства і держави [1].

У змістовній розробці дисципліни акцент зроблений на усвідомленні та визнанні обов'язковості аксіологічного компонента у свідомості провізорів, вдосконаленні їх особистісних якостей. Тому на заняттях за темою «Фармацевтична деонтологія» висвітлюються питання етики як філософського знання, моральних ідеалів, чеснот та вад. Для ознайомлення зі специфікою професійної етики, моральними принципами й нормами на розгляд інтернам представлений Етичний кодекс фармпрацівників України.

У процесі вивчення дисципліни провізори-інтерни набувають знань, які дають їм змогу зрозуміти психологічні та вікові особливості хворої людини, індивідуальні відмінності людей різних психотипів, темпераментів, акцентуацій тощо. За допомогою вирішення ситуаційних задач інтерни вчаться обирати правильну деонтологічну тактику під час спілкування з відвідувачами аптек.

Психологічною якістю, що забезпечує адекватну комунікацію в системі взаємовідносин «провізор – відвідувач аптеки», є емпатія – здатність до співчуття, розуміння, своєрідна психологічна «включеність» у світ переживань хворого. Особливості емпатії виявляються в можливості провізора поставити себе на місце пацієнта, побачити проблему його очима, відчувти та зрозуміти його стан і на цій основі вибудувати конструктивні моделі власної поведінки. Рівень емпатійності студентів-провізорів зростає за умови цілеспрямованого проведення тренінгових вправ та рольових ігор.

Одна з необхідних умов високої ефективності праці та морального задоволення від неї – культура спілкування зі співробітниками в колективі. Навпаки, якщо колектив конфліктує через постійні непорозуміння у взаєминах між його членами, інтриги, сварки, наявні приклади неповаги один до одного, то погіршується якість роботи окремих співробітників та аптечного закладу в цілому.

Провізорі-інтерни вивчають суб'єктивні та об'єктивні ознаки сприятливого соціально-психологічного клімату аптечного закладу та фактори їх формування, чинники, що зумовлюють задоволеність працівників виконуваною роботою, чинники, які визначають характер міжособистісних стосунків (“привабливість-непривабливість”), способи організації обговорень, висловлювання та вислуховування тощо [2].

Сучасний фахівець фармацевтичної галузі повинен бути комунікабельним, толерантним, вміти конструктивно спілкуватися та вирішувати конфлікти. На заняттях із теми «Міжособистісні відносини в системі «провізор – відвідувач аптеки» розглядаються сутність конфлікту та його структура, психологічні причини виникнення конфліктів та їх різновиди, типи конфліктних особистостей. Конфліктологічна підготовка провізорів передбачає розгляд способів вирішення конфлікту, стратегій поведінки в ситуації конфлікту. Провізорі-інтерни, моделюючи конфліктні ситуації за допомогою рольових ігор, вивчають причини виникнення конфліктів в аптеці зі сторони продавця та покупця, основні правила поведінки з конфліктними клієнтами. На прикладі реальних професійних конфліктних ситуацій аналізують їх відповідно до запропонованої на занятті схеми аналізу, проводять дискусію “Оволодіння конфліктною ситуацією”. При цьому вони отримують не тільки необхідні навички, але й особистий досвід поведінки в конфліктних ситуаціях, що поступово має трансформуватися в досвід конфліктологічно-грамотних дій.

Зрозуміло, що набагато легше запобігти конфлікту, ніж його розв'язати, тому профілактика конфліктів є не менш важливою, ніж здатність їх конструктивно вирішувати. У цьому контексті важливими є вивчення сутності і причин конфліктогенів, маніпулятивної та актуалізаторської моделей спілкування. Зокрема, на занятті розглядаються питання феномену асертивності. Заснована на зрозумілій позиції сторін, позитивній атмосфері спілкування, асертивність дозволяє виключити агресію, відмовитися від маніпуляції.

Одним із завдань заняття є психодіагностика психологічної готовності провізорів-інтернів до взаємодії в умовах конфлікту за допомогою психологічних методик (“Методика діагностики стратегій розв'язання конфліктних ситуацій Д. Джонсона і Ф. Джонсона” (адаптований варіант Т.Д. Кушнірук), “Методика дослідження схильності до конфліктної поведінки К. Томаса” (адаптація Н.В. Гришиної), Методика “Управління міжособистісними конфлікта-

ми” (Д.А. Веттен, К.С. Камерон) та ін.) та визначення шляхів корекції власної поведінки.

На заняттях робиться акцент на розвитку професійної комунікативної компетентності майбутніх провізорів, що являє собою цілеспрямований процес усвідомлення та формування комунікативних якостей. Інтерни опрацьовують наступний теоретичний матеріал: психологічні особливості комунікації в міжособистісних взаєминах; комунікативна компетентність як складова професійної компетентності фармацевтичного фахівця; комунікативні професійно значущі якості провізора; культура мовлення фармацевта; слухання. Інтерни знайомляться зі специфікою спілкування провізора та його комунікативною поведінкою в реальних професійних ситуаціях, конструктивними техніками спілкування фармпрацівника при пред'явленнях йому претензій, структурою первинної бесіди [3].

Особливий інтерес для провізорів-інтернів становить невербальне спілкування. За оцінкою деяких дослідників, у деяких ситуаціях у спілкуванні на невербальні його компоненти припадає до 80 % загального змісту спілкування. Як відомо, невербальні повідомлення можуть підсилювати, змінювати або навіть вступати в протиріччя з вербальними повідомленнями.

Одним із практичних завдань на занятті з теми «Міжособистісні відносини в системі «провізор – відвідувач аптеки» є дослідження і встановлення сутності та значення жестів і поз, які часто використовуються при спілкуванні, визначення особливостей застосування невербальних засобів спілкування в діяльності фармпрацівників.

Провізорі-інтерни проводять самоаналіз вираженості професійно-важливих якостей та характеристик мовлення відповідно до схеми, запропонованої на занятті (компетентність у сфері спілкування – уміння говорити впевнено та слухати активно, володіння невербальними аспектами комунікації та емпатією тощо), діагностують здатність до конструктивного спілкування («Методика діагностики потреби у спілкуванні» (за Ю.Л. Орловим), «Методика визначення загального рівня комунікабельності» (за В.Ф. Ряховським), методика «Оцінювання самоконтролю в спілкуванні» за М. Снайдером, методика виявлення комунікативних та організаторських здібностей (КОЗ)).

Для формування навичок самостійного навчання в тематичному плані передбачена самостійна позааудиторна робота (робота з літературою в бібліотеці, вдома, читальному залі тощо). Метою даного виду роботи в навчальному процесі є здійснення підготовки до семінарських занять на основі аналізу джерел літератури, розвиток умінь самопізнання та самовдосконалення, а також поглиблене вивчення теоретичного матеріалу.

При виборі додаткових питань для самостійного вивчення бралося до уваги те, що психологізація навчального процесу повинна бути макси-

мально наближена до потреб практики та відкрита до інновацій. Сучасні економічні й соціально-політичні перетворення, які відбуваються в нашому суспільстві, збільшують кількість несприятливих факторів, що впливають на професійну діяльність фармацевта. З іншого боку сама професійна діяльність працівників фармацевтичної діяльності є стресогенною: йдеться про високу психофізіологічну напругу та надлишковий негативний емоційний фон (частота та інтенсивність міжособистісної взаємодії з хворими, висока моральна відповідальність за відпуск медичних препаратів); превалювання жіночих колективів тощо. Тому при розробці тематики важливим було звернути увагу на питання, пов'язані з проблемами психоемоційної напруги. А саме – передбачається вивчення проблеми стресу як психологічного явища, тих факторів, які призводять до його виникнення та наслідків на робочому місці, стадіях розвитку стресового стану, основних методах його профілактики. Конструктивні прийоми виходу із стресу мають істотне значення в створенні умов для плідної ефективної трудової діяльності провізорів.

Крім цього, на позааудиторних заняттях акцентується увага на інших негативних емоційних проявах – роздратуванні та агресії на робочому місці, розглядаються техніки саморегуляції негативних емоцій. Зокрема провізори-інтерни вчать володіти такими опосередкованими методами, як метод «Проговорювання почуттів», метод активного слухання опонента, техніками «Бузковий туман», «Я-висловлювання», принципами позитивного мислення та ін.

Щоб відчувати себе впевнено в діловому світі, провізорам необхідні знання оптимальних моделей поведінки в конкретних, заздалегідь відомих ситуаціях стосунків людей, тобто виконання етикету, що є невід'ємною частиною культури морального спілкування, у цілому моральної культури сучасної особистості. Тому тематика позааудиторної підготовки провізора водночас спрямована на формування у провізорів-інтернів як культури мислення (самостійності, самокритичності, глибини, гнучкості, оперативності, відкритості), так і культури поведінки (ввічливості, тактовності, коректності, точності, розкутості). Етикет, з одного боку, полегшує спілкування і взаєморозуміння між людьми, з іншого – зберігає гідність кожної особистості, сприяє гуманізації людських стосунків. Засвоєння стереотипів поведінки, запропонованих етикетом, надає можливість створити сприятливий психологічний клімат у ділових відносинах.

Контроль знань за темами проводиться відповідно до встановленого порядку і критеріїв оцінювання знань провізорів-інтернів як за обго-

ворення основних питань, доповнень, питань для самостійного вивчення, так і за виконання завдань для самостійної роботи та практичних завдань. Перевірка якості засвоєння навчального матеріалу забезпечується такою формою контролю, як поточний контроль. Результат занять визначається в оцінках 5 – «відмінно», 4 – «добре», 3 – «задовільно», 2 – «незадовільно». Оцінка виставляється на основі середньовиведеної після перевірки теоретичних знань та практичних вмінь.

Висновки

1. Отже, результати засвоєння дисципліни спрямовані на оволодіння провізорами-інтернами знаннями: основних положень фармацевтичної етики; теоретичних та практичних аспектів виникнення, розв'язання та запобігання міжособистісним конфліктам; особливостей безконфліктного спілкування; факторів формування соціально-психологічного клімату; правил поведінки і спілкування людей у суспільстві; джерел та методів формування ефективного мовлення; основних методів профілактики розвитку стресових станів.

2. За результатами вивчення матеріалу провізори-інтерни повинні вміти: використовувати основні положення фармацевтичної етики у професійній діяльності; формувати навички емпатії; використовувати ефективні стилі поведінки в конфліктних ситуаціях; розвивати та використовувати свої комунікативні здібності; гармонізувати ділові та особистісні стосунки в колективі; володіти навичками гідної поведінки в різноманітних ситуаціях ділового спілкування; використовувати техніки самозахисту від стресів та емоційної саморегуляції.

3. Провізори-інтерни повинні мати навички: роботи з навчальною психологічною літературою; ефективного спілкування і конструктивної взаємодії в професійній діяльності.

4. Дисципліна «Елементи практичної психології» дозволяє здобути знання, сформувати навички і вміння, розвинути здібності, що дають змогу підвищити рівень психологічної компетентності майбутніх фахівців фармацевтичної галузі.

Література

1. Кайдалова Л.Г. Психологія спілкування: навч. посібник / Л.Г. Кайдалова, Л.В. Пляка. – Х.: НФаУ, 2011. – 132 с.
2. Психологія управління в організації: навч. посібник / М.Д. Пришак, О.Й. Лесько. – Вінниця, 2013. – 141 с.
3. Філоненко М.М. Психологія спілкування: підручник / М.М. Філоненко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
4. Чернописка О.П. Елементи практичної психології: навчально-методичний посібник / О.П. Чернописка. – Івано-Франківськ: ПП Голінгей О.М., 2016. – 87 с.

ПРЕПОДАВАННЯ ДИСЦИПЛІНИ «ЕЛЕМЕНТИ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ» В СИСТЕМЕ ПОСЛЕДИПЛОМНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПРОВИЗОРОВ

О.П. Чернописка

Резюме. В статті обґрунтована цілесобразність вивчення дисципліни «Елементи практичної психології» провізорами-інтернами на кафедрі психіатрії, наркології та медичної психології в Івано-Франківському

національному медичному університеті. Дана характеристика семінарських занять, самостійної практичної аудиторної і внеаудиторної роботи.

Ключевые слова: послєдипломна професіональна підготовка, провизор-інтерн, семінарські заняття, самостійна внеаудиторна робота, фармацевтична деонтологія, общеніе, емпатія.

**TEACHING THE SUBJECT «ELEMENTS OF PRACTICAL PSYCHOLOGY»
IN THE SYSTEM OF PHARMACISTS' POSTGRADUATE EDUCATION**

O.P. Chornopyska

Abstract. The article proved the reasonability of studying the subject «Elements of practical psychology» by pharmacist-interns in the Department of Psychiatry, Narcology and Medical Psychology in Ivano-Frankivsk National Medical University. The seminar lessons, self-audience learning and self-out-audience learning of students have been described.

Key words: postgraduate professional education, pharmacist-intern, seminar lessons, self-out-audience learning, pharmaceutical ethics, communication, empathy.

HSEI National Medical University (Ivano-Frankivsk)

Рецензент – проф. А.С. Борисюк

Buk. Med. Herald. – 2016. – Vol. 20, № 4 (80). – P. 249-252

Надійшла до редакції 17.09.2016 року