

КЕЙС-МЕТОД КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ БУДУЩИХ МЛАДШИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ФАРМАЦИИ

Бузина М.Г., Кучер Е.Н.

**Медицинский колледж Государственного учреждения
«Крымский государственный медицинский университет имени
С.И. Георгиевского»**

Современные требования к подготовке младшего специалиста фармации складываются под влиянием ситуации на рынке труда. Качество подготовки будущего фармацевта сегодня рассматривается с позиции рекомендаций Государственных образовательных стандартов. Одной из основных задач Национальной стратегии является перестройка учебно-воспитательного процесса на основе развивающей педагогики[1]. Критерием выступает профессиональная компетентность. Отличие компетентного младшего специалиста от квалифицированного в том, что первый обладает не только знаниями, умениями, навыками определенного уровня, но и способностью и готовностью реализовать их в работе.

Компетентный специалист готов к самообразованию на протяжении всей жизни, владеет новыми технологиями и понимает возможности их использования. Умеет адаптироваться в социальной и будущей профессиональной сфере. Может работать в команде, готов к перегрузкам, стрессовым ситуациям и умеет быстро из них выходить[6]. Словом, является человеком инновационным.

Формирование инновационного человека — неотложная задача профессионального образования. Только человек инновационного типа культуры может быть конкурентоспособным[7]. Решение этой задачи требует квалифицированных специалистов в самом образовании; ведь, как отмечал М.П. Драгоманов, «плановая перестройка образования нуждается в мастере и

не выполняется слепым инстинктом» [5, с.14]. Использование педагогом интерактивных методов обучения является наиболее эффективным.

Профессия младшего специалиста относится к типу «человек-человек», поэтому именно коммуникация - средство реализации его профессиональной деятельности. Специфика формирования профессиональных компетенций в фармации предполагает сплав профессиональных требований и высоких моральных качеств. Основы фармацевтической деонтологии заложены в конце 60-х – 70-х гг. XX века. Современные реалии фармацевтического рынка таковы, что на теоретическом уровне фармацевт знает профессиональные этические критерии и их применение в системе здравоохранения. Но на практике порой он находит другие приоритеты в зависимости от экономической выгоды, что заставляет его скрывать недостатки и широко рекламировать достоинства той или иной фармацевтической продукции. В то же время фармацевт как младший специалист не должен вторгаться в сферу компетенций провизора.

Фармацевту следует знать, принять и учитывать тот факт, что поведение сегодняшнего и завтрашнего потребителя лекарственных средств коренным образом отличается, и будет отличаться от его вчерашнего поведения. Сегодня потребитель становится критичнее, чем прежде; изучает достоверные критерии; проявляет большую недоверчивость; задает больше вопросов. Фармацевт должен уметь совмещать «борьбу» за свою долю рынка, которая становится все более «жесткой», с требованиями фармацевтической этики и деонтологии. Поэтому очень важно, чтобы на таких участках работали профессионалы – «коммуникаторы», т.е. фармацевты, обладающие искусством общения.

Специальной формой организации познавательной деятельности, развивающей коммуникативные умения, выступает интерактивное обучение. Задача педагога – не только дать определенные знания, но формировать и развивать ключевые компетенции личности. Согласно Л.А. Петровской [8], важным моментом процесса развития коммуникативных качеств является воображаемое проигрывание своего поведения в разнообразных ситуациях. Использование интерактивных технологий с нетрадиционными приемами

(использование тренинговых социально-психологических упражнений, проведение ролевых, деловых игр и тому подобное) направлено на расширение объема коммуникативных умений [2, с. 115]. Также И.Д. Бех считает, что социально-психологический тренинг ... способствует повышению эмоциональной устойчивости выпускников [2, с. 113].

Особое место в коммуникативной подготовке любого специалиста занимает такая интерактивная форма обучения, как кейс-метод. Метод кейсов (англ. Case method, кейс-метод, кейс-стади, case-study, метод конкретных ситуаций, метод ситуационного анализа) — техника обучения, использующая описание реальных экономических, социальных и бизнес - ситуаций. В последние годы наметилась тенденция к использованию кейс-метода не только в бизнес-образовании, но и в предметном обучении [4]. Методически целесообразно включать кейсы и в профессиональную подготовку будущих фармацевтов. Цель метода - включение в учебный процесс элементов профессиональной деятельности, что обеспечит переход от учебных ситуаций к реальным. Суть метода - организация обсуждения преподавателем задачи в группе студентов. Характер задачи - конкретная ситуация с явной или скрытой проблемой. Источником кейсов при подготовке фармацевта могут являться ситуации, возникавшие в аптеках при прохождении студентами преддипломной практики. То есть, это - практические кейсы. При этом структура кейсов должна быть однотипной (полевые, «короткие»), что доказано психолого-педагогическими исследованиями [4]. Общие требования к кейсам: правдоподобность описания ситуации; полнота фактов, достаточная для понимания ситуации; отсутствие избыточных сведений и подсказок. Для достижения цели наиболее пригодны практические мини-кейсы, используемые в сочетании с другими методами и технологиями обучения. Поэтому авторы считают их оптимальным инструментом формирования коммуникативных качеств будущих фармацевтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента Украины №344/2013./ О национальной стратегии развития образования в Украине на период до 2021 года.
2. Бех І.Д. Становлення професіонала в сучасних соціальних умовах / І.Д.Бех // Теорія і практика управління соціальними системами. – 2008. – № 2. – С. 109–115.
3. Деонтология в медицине 6 в 2 т. / Е.М.Вихляева, В.П. Гашов, С.З. Горошков, под ред. Б.В. Петровского, АМН СССР. – М.: Медицина 1988г
4. А.М.Деркач Кейс-метод в обучении // Специалист.-2010.- N4.-С.22-23.
5. М. Драгоманов Чудацькі думки про українську національну справу. – Львів, 1892.– С. 196-201.
6. Кремень В. Освіта у контексті соціокультурних змін/ Кремень // День. – 2008. - №148. – С. 4-8.
7. Петров А. Профессиональная компетентность: понятийно-терминологические проблемы / А. Петров // Альма Матер. Вестник высшей школы: журнал - 2004. - N10. - С. 6-10
8. Л.А. Петровская Компетентность в общении / Л.А. Петровская. – М.: МГУ, 1989. – 216с.