

# **DYNAMICS OF THE DEVELOPMENT OF WORLD SCIENCE**

Abstracts of V International Scientific and Practical Conference

Vancouver, Canada

22-24 January 2020

**Vancouver, Canada**

**2020**

**UDC 001.1**  
**BBK 87**

The 5<sup>th</sup> International scientific and practical conference “Dynamics of the development of world science” (January 22-24, 2020) Perfect Publishing, Vancouver, Canada. 2020. 1111 p.

**ISBN 978-1-4879-3791-1**

The recommended citation for this publication is:

*Ivanov I. Analysis of the phaunistic composition of Ukraine // Dynamics of the development of world science. Abstracts of the 5th International scientific and practical conference. Perfect Publishing. Vancouver, Canada. 2020. Pp. 21-27. URL: <http://sci-conf.com.ua>.*

**Editor**

**Komarytsky M.L.**

*Ph.D. in Economics, Associate Professor*

**Editorial board**

Ambrish Chandra, FIEEE, University of Quebec,  
Canada  
Zhizhang (David) Chen, FIEEE, Dalhausie University,  
Canada  
Hossam Gaber, University of Ontario Institute of  
Technology, Canada  
Xiaolin Wang, University of Tasmania, Australia  
Jessica Zhou, Nanyang Technological University,  
Singapore  
S Jamshid Mousavi, University of Waterloo, Canada

Harish Kumar R. N., Deakin University, Australia  
Lin Ma, The University of Sheffield, UK  
Ryuji Matsuhashi, The University of Tokyo, Japan  
Chong Wen Tong, University of Malaya, Malaysia  
Farhad Shahnia, Murdoch University, Australia  
Ramesh Singh, University of Malaya, Malaysia  
Torben Mikkelsen, Technical University of Denmark,  
Denmark  
Miguel Edgar Morales Udaeta, GEPEA/EPUSP, Brazil  
Rami Elemam, IAEA, Austria

Collection of scientific articles published is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Ukraine, Russia and from neighbouring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern science. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern science development.

**e-mail:** [vancouver@sci-conf.com.ua](mailto:vancouver@sci-conf.com.ua)

**homepage:** <http://sci-conf.com.ua>

©2020 Scientific Publishing Center “Sci-conf.com.ua” ®

©2020 Perfect Publishing ®

©2020 Authors of the articles

105.	МАЧУЛЬСЬКИЙ Г. М., СИКСИН Ю. ОРОГРАФІЧНІ, ГЕОЛОГІЧНІ Й КЛІМАТИЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ДЕРНОВО-ПІДЗОЛИСТИХ ҐРУНТІВ НОВГОРОД-СІВЕРСЬКОГО ПОЛІССЯ.	704
106.	МОРОЗОВ В. В., ЖАРІКОВА А. Я. ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ НОВОГО МЕСЕНДЖЕРУ.	712
107.	МОШНОРІЗ М. М. МОТИВ ІНІЦІАЦІЇ В РОМАНІ «ПРИГОДИ МОЛОДОГО ЛИЦАРЯ» С. ЧЕРКАСЕНКА.	722
108.	МЕЛЬНИК Г. М., ЯРНИХ Т. Г., РУХМАКОВА О. А. ДО ПИТАННЯ РОЗРОБКИ ЗАГАЛЬНИХ ФАРМАКОПЕЙНИХ СТАТЕЙ ТА ОКРЕМИХ МОНОГРАФІЙ НА ЕКСТЕМПОРАЛЬНІ ЛІКАРСЬКІ ЗАСОБИ.	727
109.	МИХАЙЛЕНКО К. В., СКРИПНИК А. О., ФЕДОТОВ О. В. АНАЛІЗ ВИПАДКІВ ВІТІЛГО - ПОРУШЕННЯ ПІГМЕНТАЦІЇ ШКІРИ НА ПРИКЛАДІ ПАЦІЄНТІВ МАРІУПОЛЬСЬКОГО ДЕРМАТОВЕНЕРОЛОГІЧНОГО ДИСПАНСЕРУ.	730
110.	НАГОРНА Н. О., НАГОРНИЙ В. В., КАПЛАУШЕНКО Т. М. ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ КОМПЕТЕНТОСТЕЙ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРОФІЛЮ.	734
111.	НАСІБОВА О. В. СИСТЕМОУТВОРЮЮЧІ ПРИНЦИПИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ.	744
112.	НЕСТЕРЧУК І. К. ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИЙ ПРОСТІР ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ГАСТРОНОМІЧНО-ТУРИСТИЧНОГО РАЙОНУВАННЯ.	748
113.	НЕЧИТАЙЛО Д. Ю., МІХЄЄВА Т. М. РОЛЬ ДОБОВОГО МОНИТОРИНГУ АРТЕРІАЛЬНОГО ТИСКУ У ДІАГНОСТИЦІ АРТЕРІАЛЬНОЇ ГІПЕРТЕНЗІЇ У ДІТЕЙ.	754
114.	НОВИЦЬКА І. В. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА УСПІШНОСТІ РОЗПІЗНАВАННЯ ЛЖІ У СПІВРОБІТНИКІВ ПРАВООХОРОНИХ ОРГАНІВ ТА ЦИВІЛЬНИХ ОСІБ.	761
115.	НИЄЗОВА Р. Н., ХУЖАКУЛОВ К. Р., ФОЗИЛОВ С. Ф. МОДИФИКАЦІЯ СИНТЕТИЧЕСКОГО ЖИРА И ПРИМЕНЕНИЕ ЕГО ДЛЯ ЖИРОВАНИЯ КОЖ.	767
116.	ОДОСІЙ С. М. ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСІВ НА ЗАНЯТТЯХ З БЕЗПЕКИ ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ.	772
117.	ОЛІЙНИК А. П., ФЕШАНИЧ Л. І. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ АЕРОДИНАМІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЛОПАТКОВОГО АГРЕГАТУ.	778
118.	ОСЕТРОВА О. О. ГАРМОНІЯ ТА ГАРМОНІЙНИЙ РОЗВИТОК ОСОБИСТОСТІ: ФІЛОСОФСЬКІ ЗАСАДИ Й ПРАКТИКА СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ.	783

**ФОРМУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ КОМПЕТЕНТОСТЕЙ  
МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРОФІЛЮ**

**Нагорна Наталія Олександрівна**

к.фарм.н., доцент

**Нагорний Володимир Володимирович**

к.фарм.н., доцент

**Каплаушенко Тетяна Миколаївна**

к.фарм.н., викладач медичного коледжу

Запорізький державний медичний університет

м. Запоріжжя, Україна

**Анотація:** у статті окреслено загальну проблематику дослідження психологічних особливостей, що визначають рівень розвитку комунікативних здібностей у фармацевтів. Підкреслено актуальність підготовки компетентних фахівців фармації, необхідність відходу від традиційної професійної підготовки, формування компетентностей та якостей майбутніх фахівців відповідно до нової моделі фахівця.

**Ключові слова:** компетентність, професійна компетентність, комунікативна компетентність, комунікативна толерантність, професійна підготовка фахівців

Протягом останніх десятиліть намітилася тенденція до зміщення фокусу фармацевтичної діяльності, яка первинно була зосереджена на забезпеченні ліками, на надання допомоги пацієнтові. Тому, роль фармацевтичного працівника еволюціонувала, і він перетворився з того, хто виготовляє та продає лікарські засоби, на постачальника послуг та інформації. Розвинутий рівень комунікативних умінь та навичок фармацевтів є складовою їхньої професійної компетентності, що дозволяє фахівцям ефективно виконувати свої професійні обов'язки.

У своїх дослідженнях науковці звертають увагу на те, що в фахівців, які належать до типу професій «людина-людина», комунікативна компетентність є обов'язковою якістю особистості, що забезпечує ефективність їхньої професійної діяльності. Успіх діяльності фармацевтичного працівника залежить насамперед від його здатності організувати свою роботу на основі професійно виваженого, науково обґрунтованого спілкування з суб'єктами сфери взаємодії.

Проте залишається невирішеними проблеми професійної підготовки майбутніх фармацевтичних фахівців, формування компетентностей та професійно важливих і особистісних якостей майбутніх фармацевтичних фахівців. Таким чином, до числа недостатньо розроблених на сучасному етапі слід віднести проблему професійної підготовки студентів фармацевтичних спеціальностей вищого фармацевтичного закладу. У практиці професійної підготовки фахівців для фармацевтичної галузі спостерігається:

- а) безсистемність застосування форм, методів, засобів і технологій навчання;
- б) недостатній рівень сформованості компетентностей і професійно важливих якостей випускників;
- в) недостатня професійна спрямованість змісту гуманітарних і соціально-економічних дисциплін;

Наприклад, у системі сертифікації компетенцій, розроблених OCR (екзаменаційною комісією Оксфорда – Кембриджа) виділяються компетенції декількох рівнів, які необхідно враховувати при підготовці компетентного, висококваліфікованого фахівця, незалежно від професійної спрямованості:

- 1 – комунікація;
- 2 – операції з числами;
- 3 – інформаційні технології;
- 4 – робота з людьми;
- 5 – удосконалення здібностей до навчання і підвищення результативності;
- 6 – вирішення проблем;
- 7 – розвиток особистісних компетенцій [OCR ].

Зауважимо, що компетенція за Європейською системою кваліфікацій (ЄСК) є інтегративним поняттям і виражає здатність людини самостійно застосовувати в певному контексті різні елементи знань та вмінь, містить у собі:

- 1) *когнітивну компетенцію*, яка передбачає використання теорії і понять, а також „приховані” знання, придбані досвідом;
- 2) *функціональну компетенцію* (уміння та ноу-хау), а саме те, що людина повинна вміти робити;
- 3) *особистісну компетенцію*, яка передбачає вміння поводитись в конкретній ситуації;
- 4) *етичну компетенцію*, що передбачає наявність певних особистісних і професійних цінностей] [1].

За визначенням міжнародних експертів, поняття „компетентність” охоплює задані навички (вимога виконувати певні індивідуальні завдання); використання знань і вмінь на робочому місці на рівні встановлених вимог (стандартів); здатність відповідально виконувати обов’язки і досягати запланованих результатів; здатність знаходити вирішення у нестандартних ситуаціях; здатність застосовувати знання і вміння у нових умовах виробничої діяльності [2].

Міжнародна комісія Ради Європи в своїх документах розглядає поняття компетентності як загальні, ключові, вміння, базові вміння, фундаментальні шляхи навчання, ключові кваліфікації, навчальні вміння або навички, ключові уявлення, опорні знання. На думку експертів Ради Європи, компетентності передбачають спроможність особистості сприймати та відповідати на індивідуальні й соціальні потреби та комплекс ставлень, цінностей, знань і навичок [3].

Експерти країн ЄС трактують поняття „компетентність” як здатність застосовувати знання та вміння ефективно й творчо в міжособистісних відносинах – ситуаціях, що передбачають взаємодію з іншими людьми в соціальному контексті так само, як і в професійних ситуаціях. Компетентність –

це поняття, що логічно походить від ставлень до цінностей та від умінь до знань [4].

Відповідно до вимог Міжнародного департаменту стандартів для навчання, *компетентність* означає досягнення та освіти, визначається як спроможність кваліфіковано проводити діяльність, виконувати завдання або роботу; містить у собі знання, вміння та навички і ставлення, що дають змогу особистості ефективно діяти або виконувати певні функції, спрямовані на досягнення певних стандартів у професійній галузі або певній діяльності [5].

Щодо *професійної компетентності фармацевтичних фахівців*, то піднімаємо проблеми щодо нових вимог до провізора, серед яких: уміння поєднувати ринкові і соціальні принципи роботи в фармацевтичних організаціях. При цьому зазначимо, що провізору стало неможливим обійтись без проникнення в ті галузі знань, з якими раніше не був потрібен такий тісний контакт: менеджмент, маркетинг, соціальна психологія та ін. Тестування випускників фармацевтичного університету через декілька років роботи свідчить про незадоволеність отриманими знаннями з окремих дисциплін. На сучасному етапі провізору важливо не тільки знати асортимент лікарських засобів, а й володіти навичками спілкування, уміти поєднувати ринкові та соціальні принципи в своїй діяльності тощо.

Важливою є професійна компетентність в системі медичної освіти, яка відповідає динаміці медичних професій, їх глобалізації тощо. Інтерпретуються професійні компетенції таким чином:

- володіння знаннями, уміннями й здібностями, необхідними для роботи зі спеціальності при одночасній автономії і гнучкості щодо вирішення професійних проблем;
- конструкти проектування здібностей, які являють собою „елементи компетенції“, до яких належать критерії діяльності, галузь застосування і відповідні знання;
- ефективне використання здібностей, які дозволяють плідно здійснювати професійну діяльність відповідно вимогам робочого місця;

інтегроване поєднання знань, здібностей і настанов, що надають можливість фахівцеві виконувати професійну діяльність в сучасних умовах. Узагальнюючи вищезазначене, професійна компетентність – це готовність і здатність доцільно діяти відповідно до вимог, методично організовано і самостійно вирішувати завдання та проблеми, а також самостійно оцінювати результати своєї діяльності [1].

*Комунікативна компетентність* є невід’ємною складовою успішної професійної діяльності фахівців фармацевтичного профілю.

У працях Н. Бутенко *комунікативна компетентність* – розглядаються як здатність встановлювати і підтримувати необхідні контакти з іншими людьми.

На думку авторки – це сукупність знань, умінь і навичок, що включають:

- функції спілкування й особливості комунікативного процесу;
- види спілкування й основні його характеристики; засоби спілкування (вербальні та невербальні);
- репрезентативні системи і ключі до них; види слухання й техніки його використання;
- „зворотній зв’язок” (питання і відповіді);
- психологічні і комунікативні типи партнерів, специфіку взаємодії з ними;
- форми і методи ділової взаємодії;
- технології і прийоми впливу на людей;
- методи генерування ідей і інтеграції персоналу для комунікативної комунікації;
- само презентація і стратегія успіху [6].

Професійна діяльність провізорів потребує вміння ефективно спілкуватися з людьми, обмінюватися інформацією, приймати рішення і передавати необхідну інформацію, що становить собою комунікативний процес. Комунікація – це, по суті, явище суспільного життя, його необхідний елемент полягає у процесі ведення розмови, формуванні форм привітання, аспектів поведінки людини (манери, рухи тощо), безпосередньо спілкування [7, с. 9].



*Комунікативна компетентність* також передбачає інформованість фахівця про цілі, сутність, структуру, засоби, особливості спілкування, володіння комунікативними вміннями та навичками тощо. Фахівцеві повинні бути притаманні індивідуально психологічні якості, які забезпечують усвідомлення важливості ефективного професійного спілкування, прагнення постійного удосконалення комунікативної сторони професійної діяльності (комунікативна спрямованість), орієнтація на особистість людини, як на головну цінність (гуманна позиція), а також здатність до нестандартного, творчого вирішення комунікативних завдань, які виникають у процесі спілкування (комунікативна креативність).

Також визначені основні важливі компетентності майбутнього фахівця фармацевтичного профілю (фармацевта, провізора), проаналізовано вітчизняний та зарубіжний досвід професійної діяльності та професійної підготовки, досвід визначення вимог до фахівця в сучасних умовах праці, його кваліфікаційні характеристики, посадові інструкції, особливості професійної діяльності фахівців фармацевтичної галузі тощо.

Комунікативні вміння та навички містять у собі: вміння встановлювати контакти; вміння спілкуватись з різними людьми; вміння висловлювати власні думки; вміння слухати; вміння знаходити у співрозмовника найбільш сильні його сторони і вселяти йому віру в себе; проявляти терпіння з партнерами по спілкуванню; уникати та вміти розв'язувати конфлікти (підхід до проблеми з точки зору партнера, подолання особистої неприязні тощо). Зазначені вміння та навички є важливими у професійній діяльності фахівців аптечних закладів.

*Комунікативні компетентності* передбачають здатність взаємодії з іншими людьми (за віком, статусом, родом діяльності), вміння будувати партнерські стосунки, вміння працювати в команді, організовувати роботу виконавців, знаходити і приймати управлінські рішення). Спілкуючись людина набуває певного стилю спілкування. Стиль спілкування значною мірою характеризується культурою спілкування, системою елементів, зовнішньою культурою, культурою поведінки, діловим етикетом.

Враховуючи вище викладене, зазначаємо, що *комунікативна компетентність* – це сукупність знань, умінь, навичок та здібностей, внутрішніх особистісних ресурсів та якостей. Це особистісна якість, яка необхідна фахівцеві в повсякденному житті та в професійній діяльності. *Комунікативна компетентність працівників фармацевтичного профілю* – це певний рівень сформованості досвіду взаємодії з пацієнтами, лікарями та колегами, який необхідний для успішної професійної діяльності; це інструмент професійної діяльності.

Складниками професійної компетентності майбутніх провізорів є: *спеціальна компетентність* (знання фармакотерапевтичних, медичних, технічних, ергономічних характеристик товарів та послуг фармацевтичного асортименту), *соціально-психологічна компетентність* (розуміння мотивів та стратегій поведінки партнерів у спілкуванні), *саморегуляційна компетентність* (здатність до самоаналізу, усвідомлення та саморозвиток професійних якостей), *правова компетентність* (правова обізнаність, правосвідомість та правова культура), *управлінська компетентність* (знання основ теорії управління, сформованість організаційних, аналітичних, планувальних умінь), *конфліктологічна компетентність* (знання, уміння та навички спілкування в конфліктних ситуаціях), *етична компетентність* (реалізація в професійній поведінці стратегії і тактики етично адекватного спілкування з суб'єктами професійного спілкування) та *комунікативна компетентність* [8].

Особливе місце комунікація займає в професійній діяльності фахівців фармацевтичної галузі: фармацевтів, провізорів, провізорів-косметологів, клінічних провізорів. Як свідчить статистика, від 60 до 90% робочого часу вони витрачають на ті чи інші види спілкування. Від того, наскільки вони грамотно побудують своє спілкування з відвідувачами аптек, лікарями, хворими, колегами, партнерами, залежить результат їх професійної діяльності, взаємовідносини з представниками різних фармацевтичних організацій, аптечних закладів, психологічний клімат у колективі. Мова в діяльності фахівців фармацевтичної галузі виступає як носій інформації і як засіб впливу

на інших людей. Саме тому вона повинна бути виразною, логічною, грамотною, тому що всі ці якості мови безпосередньо впливають на особистість іншої людини, її думку, настрій та поведінку.

Уміння спілкуватись чи комунікативна компетентність забезпечує взаєморозуміння, довіру у стосунках, ефективність у вирішенні поставлених завдань. Відвідувач аптеки орієнтується, обираючи аптеку, не лише на професіоналізм, але й на чисто людські, особистісні якості провізора (фармацевта): наскільки він викликає довіру і повагу, уважний і чуйний, приваблює до себе, викликає бажання спілкуватися. В окремих випадках психологічні якості провізора (фармацевта) для хворого більш важливі, ніж професійні знання, уміння, навички. Хворі виділяють наступні якості провізора (фармацевта), що асоціюються у них з цією професією: повага, увага до хворих, любов до професії, доброта, ввічливість, душевність, тобто переважно комунікативно значимі риси. Якості особистості провізора (фармацевта) оцінюються надзвичайно високо. Адекватна комунікація передбачає правильне розуміння хворого і відповідне реагування на його поведінку. Незалежно від того, в якому душевному стані знаходиться пацієнт, чи відчуває він гнів чи сум, неспокій, тривогу чи відчай, провізор (фармацевт) повинен вміти з ним взаємодіяти. У зв'язку з цим можна виділити професійно значимі психологічні характеристики особистості фармацевтичного працівника, в тому числі і військового, які формують його комунікативну компетентність. Серед них комунікативна толерантність як один з аспектів комунікативної компетентності: терпимість, поблажливість та ін. Комунікативна толерантність показує, в якій мірі провізор (фармацевт) переносить суб'єктивно небажані, неприйнятні для нього індивідуальні особливості пацієнтів, негативні якості, вчинки, які засуджують, звички, чужі стилі поведінки і стереотипи мислення. Хворий може викликати різні почуття, подобатись чи не подобатись, може бути приємним чи неприємним для провізора (фармацевта), але в будь-якому випадку психологічна підготовка останнього повинна допомогти попередити конфлікт чи виникнення неформальних стосунків, коли замість рольової

структури «провізор-хворий» виникають стосунки дружби, психологічної близькості, залежності, любові [9].

Узагальнюючи думку сучасних педагогів можна зробити висновок, що саме набуття важливих компетентностей може надати людині можливості орієнтуватися у сучасному суспільстві, інформаційному просторі, подальшому здобутті освіти.

Отже комунікативна компетентність – це група важливих якостей, що необхідна кожній людині в багатьох ситуаціях, а в практичній діяльності фармацевтичних працівників без неї просто неможливо. Вона зумовлює колективну роботу різних фахівців, вимагає від співробітників ефективної роботи в команді на загальний результат.

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Кайдалова Л. Г. Професійна підготовка майбутніх фахівців фармацевтичного профілю у вищих навчальних закладах : монографія / Л. Г. Кайдалова. – Х. : НФаУ, 2010. – 148 с.
2. Державні стандарти професійної освіти: теорія та методика : монографія // [за ред. Н. Г. Ничкало]. – Хмельницький: ТУП, 2002. – 334 с.
3. Handbook of higher education diplomas in Europe: a survey of study programmes and of diplomas, degrees and other certificates; granted by higher education institutions in the Europe region / by Hanna Jablonska-Skinder and Ulrich Teichler. In collab. with Matthias Lanzendorfer. / UNESCO / European Centre for Higher Education (CEPES). – München; London; New York; Paris: Saur, 1992.
4. Quality education and competencies for life / Workshop 3 / Background Paper-2004 p. 6.
5. Spektor. J. Michael-de Teja. Ileana. ERIC Clearinghouse on Information and Technology Syracuse NY. Competencies for Teaching. ERIC Digest. Competence. Competencies and Certification. – p. 1-16.
6. Бутенко Н. Ю. Комунікативні процеси у навчанні : підручник. – Вид. 2-ге без змін. / Н. Ю. Бутенко. – К. : КНЕУ, 2006. – 384 с.

7. Примак Т.О. Маркетингові комунікації: навчальний посібник / Т.О. Примак. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 280 с.
8. Пляка, Л. В. Структура професійної комунікативної компетентності майбутніх провізорів / Л. В. Пляка // Проблеми загальної та педагогічної психології : зб. наук. пр. Інституту психології ім. Г. С. Костюка / за ред.. С. Д. Максименка. – К. : Гнозис, 2010. – Т. XII, ч. 2 . - – 223 с.
9. Кайдалова Л.Г., Пляка Л.В. Психологія спілкування. Навчальний посібник. – Х.: НФаУ, 2011.-132с.