

## SECTION 6. PARTICULARITIES OF TRAINING MEDICINE AND PHARMACY SPECIALISTS

DOI <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-655-3-30>

### SOFT SKILLS FOR SHAPING THE IMAGE OF A MODERN PHARMACIST

### М'ЯКІ НАВИЧКИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ СУЧАСНОГО ФАРМАЦЕВТА

**Varvarych T. B.**

*Postgraduate student  
Lviv Polytechnic National University  
Lviv, Ukraine*

**Варварич Т. Б.**

*аспірант  
Національний університет  
«Львівська політехніка»  
м. Львів, Україна*

**Krychkovska A. M.**

*Candidate of Pharmaceutical Sciences,  
Associate Professor,  
Associate Professor at the Department  
of Technology of Biologically Active  
Compounds, Pharmacy and  
Biotechnology  
Lviv Polytechnic National University  
Lviv, Ukraine*

**Кричківська А. М.**

*кандидат фармацевтичних наук,  
доцент,  
доцент кафедри технології біологічно  
активних сполук, фармації та  
біотехнології  
Національний університет  
«Львівська політехніка»  
м. Львів, Україна*

**Khomenko O. I.**

*Candidate of Chemical Sciences,  
Associate Professor,  
Associate Professor at the Department  
of Pharmaceutical Chemistry,  
Pharmacognosy and Botany with  
Resource Studies of Medicinal Plants  
Private Higher Educational Institution  
"Lviv Medical University"  
Lviv, Ukraine*

**Хоменко О. І.**

*кандидат хімічних наук, доцент,  
доцент кафедри фармацевтичної  
хімії, фармакогнозії та ботаніки з  
ресурсознавством лікарських рослин  
ВПНЗ "Львівський медичний  
університет"  
м. Львів, Україна*

**Вступ.** У сучасних умовах фармацевтична професія за спеціальністю І8 «Фармація (за спеціалізаціями)» виходить далеко за рамки лише навчальних освітніх компетентностей як медичної спеціалізації І8. 01 «Фармація», так і медично-технічної (хімічної) спеціалізації

18. 02 «Промислова фармація». Сучасний фармацевт – це не лише фахівець із знаннями про дію лікарських препаратів, їх призначення та технології отримання, але й важливий учасник системи охорони здоров'я, що формує довіру пацієнтів та суспільства загалом до фармацевтичної діяльності.

Формування позитивного іміджу фармацевта неможливе без добре розвинених м'яких навичок (soft skills) – комунікації, емоційному інтелекті, етичної поведінки та здатності вирішувати конфлікти. Ці навички доповнюють професійні знання та сприяють зміцненню авторитету професії у суспільстві [1].

*Метою* нашого дослідження стало вивчення та виокремлення основних аспектів трудової діяльності, де застосування м'яких навичок є важливим саме у професії фармацевта та промислового фармацевта.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному етапі науковці визначають від п'яти основних м'яких навичок до більше сто п'ятдесяти окремих навичок. Навчально-наукова література має різновекторну спрямованість: від шкільних посібників, збірників та посібників з коуч-практик до наукових професійно орієнтованих праць [2–6].

Нами було виокремлено з широкого переліку три основні аспекти діяльності, де м'які навички є надважливими саме для формування іміджу сучасного фармацевта та промислового фармацевта.

Слід зазначити, що знання щодо необхідності формування цих навичок, на нашу думку, необхідно надавати здобувачам освіти фармацевтичних спеціалізацій на другому (магістерському) та третьому (доктор філософії) освітніх рівнях. Найбільш придатними освітніми складовими навчальних програм є основні професійно орієнтовані дисципліни, серед яких, в першу чергу, є «Менеджмент та маркетинг у фармації», «Методи фармацевтичного менеджменту», «Інструменти та методологія маркетингових досліджень» та інші.

Загалом нами було встановлено три основні аспекти (компетентності) трудової діяльності, де м'які навички є важливими у професії фармацевти та промислового фармацевта: етична компетентність, моральні дилеми та становлення соціальної ролі фармацевта у суспільстві. Формування цих компетентностей вимагає залучення цілого ряду м'яких навичок.

Роль м'яких навичок у професійній діяльності фармацевта є повсякденною необхідністю. Позаяк, м'які навички – це особистісні якості, які визначають успішність комунікації, співпраці, емоційної стабільності та адаптивності фахівця. Для фармацевта вони є критично важливими, оскільки професія вимагає щоденної роботи з великою кількістю людей. Серед ключових м'яких навичок, які визнають сучасні дослідження та практичні джерела, виділяють:

комунікабельність, емпатію, уважність до пацієнта, здатність вирішувати конфлікти, критичне мислення, адаптивність, стресостійкість і відповідальність. Ці навички дозволяють фармацевту не лише передавати інформацію пацієнту, але й враховувати його емоційний стан, підтримувати довірливу взаємодію та сприяти кращому розумінню лікувальної терапії [2].

*Етична компетентність* у фармацевтичній практиці – практичний інструмент для взаємодії з пацієнтами. Вона включає повагу до людської гідності, уважне ставлення до потреб, збереження конфіденційності та дотримання законодавчих норм.

*Етичні аспекти як частина іміджу фармацевта.*

Етичний кодекс фармацевтичних працівників України підкреслює, що фармацевт повинен дотримуватися принципів честі, гідності, поваги до прав людини та охорони здоров'я. Основна функція фармацевта – це захист здоров'я пацієнта, збереження життя і попередження шкоди, відповідно до принципу «не нашкодь» [1].

Виконання етичних принципів прямо впливає на формування позитивного іміджу професії. Пацієнти більше довіряють тим фармацевтам, які демонструють чесність, справедливість і професіоналізм у своїй роботі.

Етичні дилеми виникають у практиці щоденно – наприклад, коли фармацевт стикається з вибором між інтересами пацієнта та вимогами роботодавця.

*Моральні дилеми в роботі фармацевта.*

Однією з ключових моральних дилем у сучасній аптечній практиці є конфлікт між професійним обов'язком фармацевта та комерційними вимогами аптечних мереж чи маркетинговими стратегіями. Такими викликами можуть бути:

- Агресивна рекомендація «супутніх товарів», яка може виникати під тиском роботодавця чи системи мотивації, але не завжди відповідає реальним потребам пацієнта. В таких ситуаціях фармацевт має балансувати між добробутом пацієнта і комерційними цілями.

- Фармацевтична заміна призначених брендів на препарати власних торгових марок мережі, що може підривати довіру пацієнта, особливо коли такі заміни не є обґрунтованими клінічно. Тут постає питання професійної незалежності та об'єктивності прийняття рішень.

Ці дилеми потребують не лише знання етичних норм, а й розвинених навичок комунікації, критичного мислення, емоційної інтелігентності й здатності аргументувати свою позицію перед клієнтом. Саме м'які навички допомагають фармацевту зберегти професійність навіть у складних моральних ситуаціях.

*Соціальна роль фармацевта у суспільстві.*

Сучасний фармацевт виконує багато соціальних функцій: він не лише консультант з застосування лікарських засобів, а й педагог, що пояснює пацієнту правильне застосування ліків, і партнер у команді охорони здоров'я. За концепцією «10-зіркового фармацевта», окрім технічних аспектів, професіонал повинен бути комунікатором, наставником та новатором, з розвиненими навичками лідерства та міжособистісної взаємодії [3].

Цей підхід підкреслює, що імідж фармацевта будується не лише на професійних знаннях, а й на здатності вносити реальну користь у життя пацієнта, системно працювати з командою медичних працівників і брати активну участь у зміцненні здоров'я суспільства.

**Висновки.** Імідж сучасного фармацевта формується не лише знаннями отриманими за програмою навчання у закладі вищої освіти, а й високою етичністю, відповідальністю, здатністю ставити інтереси пацієнта на перше місце навіть у складних економічних, політичних, маркетингових обставинах. Отримані знання щодо цінності набуття м'які навички є ключем не лише до успіху в професії, а й до зміцнення іміджу, ролі фармацевта та промислового фармацевта у системі охорони здоров'я.

Знання щодо необхідності формування м'яких навичок необхідно надавати здобувачам освіти фармацевтичних спеціалізацій на другому (магістерському) та третьому (доктор філософії) освітніх рівнях.

**Література:**

1. Етичний кодекс фармацевтичних працівників України. URL: <https://nuph.edu.ua/etichnijj-kodeks-farmaceutichnih-prac/> (дата звернення: 24.02.2026).
2. Стасенко Т. Soft skills для фармацевта. URL: <http://www.pharma-personnel.com.ua/ru/article/1997/soft-skills-dlya-farmaceuta.html> (дата звернення: 24.02.2026).
3. Bangale N. The 10 Star Pharmacist Concept. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/10-star-pharmacist-concept-why-modern-pharmacists-more-nitin-bangale-avalf/> (дата звернення: 24.02.2026).
4. Soft skills, або М'які навички для навчання та роботи. URL: <https://www.yakaboo.ua/ua/soft-skills-abo-m-jaki-navichki-dlja-navchannja-ta-roboti.html> (дата звернення: 24.02.2026).
5. Soft skills: бути собою. URL: <https://www.vikhola.com/product-page/soft-skills-butj-soboju-book> (дата звернення: 24.02.2026).
6. Ніколаєв Л. Технології тренінгу: розвиток soft skills. Київ, 2019.