



Мнение специалиста

# Как стать успешным провизором: рекомендации психолога первостольнику



**В. С. Шаповалова**

*канд. психол. наук, практический психолог второй категории НФаУ, ассистент кафедры педагогики и психологии НФаУ*

Профессионализм — это особое свойство людей систематически, эффективно и надежно выполнять сложную (профессиональную) деятельность в самых разнообразных условиях. Что отличает успешного провизора?

1. Залогом успешной карьеры является, конечно же, образование. Умение провизора-первостольника на практике применять профессиональные знания и умения, быстро и эффективно решать профессиональные проблемы.
2. Немало важным является самосовершенствование и самообразование. Никогда не останавливайтесь на достигнутом. Если Вас посетила мысль о том, что полученных знаний, умений и на-

выков достаточно — гоните эту мысль! Это неправильно. Самосовершенствование и самообразование — это залог успеха, который обеспечивает конкурентоспособных специалистов. Этот процесс предполагает работу над собой, профессиональное воспитание, т.е. сознательную работу над своей личностью профессионала. Тем более, если учесть скорость развития фарминдустрии. С каждым годом становится все больше и больше лекарственных препаратов и каждый провизор должен пройти не менее одного раза в пять лет курсы повышения квалификации, постоянно изучать новые лекарства, находится в курсе развития фармрынка и ориентироваться в препаратах-заменителях. Работайте над собой!

3. Далее, ставьте перед собой цели. Желательно конкретную цель в долгосрочной перспективе (на 5–10 лет), можете ее даже записать на бумаге. Ставить перед собой цели и добиваться их — значит идти вперед! Чтобы эта цель реализовалась необходимо поставить ряд задач. По мере их выполнения Вы будете видеть, что цель осуществима и, одновременно с этим, Ваша уверенность в успехе будет крепнуть. Поставить перед собой цель — это не значит пассивно мечтать, это значит проявлять определенную активность для ее реализации. Цель — это тот ориентир, который будет Вас направлять, стимулировать, подбодрять и заставлять снова и снова начинать новый день.
4. Всегда верьте в себя и в свой успех. Давно известно, что наши мысли материализуются. То, о чем Вы думаете, чего хотите или чего боитесь — все может осуществиться. Поэтому, дайте себе установку: «Нет нерешаемых задач», «Я все смогу», «Нужно немного времени и усилий — и все получится». Поверьте, это действительно работает! Чаще вспоминайте свои успехи и «победы» — это поможет настроиться на позитивное мышление и придаст Вам уверенности в собственных силах.
5. Неотъемлемой частью нашей жизни является хорошая физическая форма, которая обуславливает здоровье и тонус, хорошее настроение и внутренние силы, красоту тела и закаленность духа. У здоровых телом людей иное мышление, иной режим дня и иная выносливость (в нашем случае умственная деятельность). Они активнее, живее и настойчивее.

**И в завершение хотелось бы сказать о том, что человеку природой дано множество возможностей для реализации нашего потенциала. Нам нужно только уметь их использовать и прислушиваться к самому себе. Учитесь, совершенствуйтесь, много читайте, ходите в театр и на прогулки, посещайте разнообразные тренинги, знакомьтесь с новыми людьми, расширяйте свой круг интересов и свое мировоззрение, занимайтесь спортом, работайте над своей мотивацией и тогда Вы будете всегда «в форме»!**



# Мотивы выбора профессии

## (Р.В. Овчарова)

Данная методика позволяет определить ведущий тип мотивации при выборе профессии. Текст опросника состоит из двадцати утверждений, характеризующих любую профессию. Необходимо оценить, в какой мере каждое из них повлияло на выбор профессии. С помощью методики можно выявить преобладающий вид мотивации (внутренние индивидуально-значимые мотивы, внутренние социально-значимые мотивы, внешние положительные мотивы и внешние отрицательные мотивы).

**Инструкция:** ниже приведены утверждения, характеризующие любую профессию. Прочтите и оцените, в какой мере каждое из них повлияло на ваш выбор профессии. Назовите эту профессию, специальность. Ответы могут быть 5 видов:

- «очень сильно повлияло» — 5 баллов;
- «сильно повлияло» — 4 балла;
- «средне повлияло» — 3 балла;
- «слабо повлияло» — 2 балла;
- «никак не повлияло» — 1 балл.

Поставьте напротив каждого утверждения соответствующий вашему ответу балл.

| №  | Утверждения   | Оценка |
|----|---|--------|
| 1  | Требует общения с разными людьми                            |        |
| 2  | Нравится родителям  |        |
| 3  | Предполагает высокое чувство ответственности                |        |
| 4  | Требует переезда на новое место жительства                  |        |
| 5  | Соответствует моим способностям                             |        |
| 6  | Позволяет ограничиться имеющимся оборудованием              |        |
| 7  | Дает возможность приносить пользу людям                     |        |
| 8  | Способствует умственному и физическому развитию             |        |
| 9  | Является высокооплачиваемой                                 |        |
| 10 | Позволяет работать близко от дома                           |        |
| 11 | Является престижной   |        |
| 12 | Дает возможности для роста профессионального мастерства     |        |
| 13 | Единственно возможная в сложившихся обстоятельствах         |        |
| 14 | Позволяет реализовать способности к руководящей работе      |        |
| 15 | Является привлекательной                                    |        |
| 16 | Близка к любимому школьному предмету                        |        |
| 17 | Позволяет сразу получить хороший результат труда для других |        |
| 18 | Избрана моими друзьями                                      |        |
| 19 | Позволяет использовать профессиональные умения вне работы   |        |
| 20 | Дает большие возможности проявить творчество                |        |

### Обработка данных

- Внутренние индивидуально значимые мотивы: 1, 5, 8, 15, 20.
- Внутренние социально значимые мотивы: 3, 7, 12, 14, 17.
- Внешние положительные мотивы: 4, 9, 10, 16, 19.
- Внешние отрицательные мотивы: 2, 6, 11, 13, 18.
- Внутренние мотивы выбора той или иной профессии — ее общественная и личная значимость; удовлетворение, которое приносит работа благодаря ее творческому характеру; возможность общения, руководства другими людьми и т.д. Внутренняя мотивация возникает из потребностей самого человека, поэтому на ее основе человек трудится с удовольствием, без внешнего давления.
- Внешняя мотивация — это заработок, стремление к престижу, боязнь осуждения, неудачи и т.д. Внешние мотивы можно разделить на положительные и отрицательные. К положительным мотивам относятся: материальное стимулирование, возможность продвижения по службе, одобрение коллектива, престиж, т.е. стимулы, ради которых человек считает нужным приложить свои усилия. К отрицательным мотивам относятся воздействия на личность путем давления, наказаний, критики, осуждения и других санкций негативного характера.
- Исследования показывают, что преобладание внутренних мотивов наиболее эффективно с точки зрения удовлетворенности трудом и его производительности. То же самое можно сказать и относительно положительной внешней мотивации.