

## СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Результаты и обсуждение. Очевидно, что для формирования вышеупомянутой компетенции нельзя ограничиться 72-часовым курсом (дисциплина «Иностранный язык»), который читают на первом году обучения у большинства студентов медицинских вузов. Студенты первого курса не обладают необходимой базой теоретических знаний и практических навыков, которые позволили бы приступить к решению задач профессиональной деятельности.

Особый интерес при решении данной проблемы могут представлять спецкурсы/факультативы по иностранному языку, которые проводятся до 6 курса обучения и/или ординатуры. В основе таких курсов целесообразно использовать кейсы, связанные с дисциплинами, которые студенты изучают или уже изучили. Можно использовать готовые кейсы на английском языке, например, материалы для NCLEX, USMLE или других экзаменов.

Такие кейсы представляют собой ситуационные задачи с несколькими вариантами ответов и обоснованием правильного ответа. Решение задач целесообразно организовать в небольших группах. При этом обсуждение долж-

но быть обязательно на иностранном языке. Преимуществом данных материалов является наличие развернутого разъяснения ситуации, что позволит вести данный спецкурс преподавателю иностранного языка. Однако представляет интерес проведение таких занятий с участием не только преподавателя иностранного языка, но и специалиста по данной дисциплине, владеющего иностранным языком, который может более полно прокомментировать данные ситуационные задачи и скорректировать ход рассуждений студентов.

**Выводы**

Данные спецкурсы помогут не только сформировать коммуникативные навыки студентов. Они также могут быть полезны в рамках подготовки выпускников к аккредитации.

Кроме того, организация таких спецкурсов позволит студентам не только не утратить навыки, приобретенные в ходе изучения иностранного языка в рамках обязательной дисциплины на 1-м курсе, но и повысить мотивацию студентов при изучении иностранного языка и качество подготовки выпускников.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеева, Л. Е. Оптимизация процесса обучения иноязычному профессионально ориентированному общению студентов факультета международных отношений: на материале английского языка: дис. ... канд. пед. наук / Л. Е. Алексеева. — СПб., 2002. — 313 с.
2. Федеральный государственный стандарт высшего образования. Уровень высшего образования — специалитет. Специальность — 31.05.01 Лечебное дело (9 февраля 2016 г. № 95).

УДК 338.484

**Т. Ф. Перетолчина, Е. Г. Смирнова, Е. П. Кокотова****ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ПОДХОДЫ В НАУКЕ  
И ОБРАЗОВАНИИ***Уральский государственный медицинский университет  
г. Екатеринбург, Российская Федерация*

**Аннотация.** Организационная структура отработки практических и маркетинговых навыков у врачей косметологов как основа формирования профессиональных компетенций.

**Ключевые слова:** эстетическая медицина, косметология, практическая подготовка, врач-ординатор, отработка навыков, агентство моделей для косметологических процедур, образовательный процесс.

T. F. Peretolchina, E. G. Smirnova, E. P. Kokotova

**PRACTICE-ORIENTED APPROACHES IN SCIENCE AND EDUCATION***Ural State Medical University  
Yekaterinburg, Russian Federation*

**Abstract.** Organizational structure of training and marketing skills of cosmetologists as the basis of formation of professional competencies.

**Keywords:** aesthetic medicine, cosmetology, practical training, resident physician, practice of skills, modeling Agency for cosmetic procedures, educational process.

**Введение**

Владение практическими навыками — важнейшая часть соблюдения компетентностного принципа подготовки специалистов высшей квалификации, особенно важного для врачей, у которых удельный вес мануальных навыков значителен. Сложность и многообразие мануальных навыков у врачей-косметологов постоянно возрастает, что предполагает акцентуацию внимания на их отработку и аттестацию. Важнейшим аспектом формирования практических навыков является возможность работы с реальными пациентами. К сожалению, доступ к косметологическим пациентам ограничен, так как не существует косметологической службы в Российской Федерации, функционирующей на бюджетной основе. Поэтому все косметологические пациенты получают медицинские услуги на коммерческой основе и вправе рассчитывать на получение медицинской услуги от дипломированного специалиста. Вместе с тем, потребность в косметологических услугах остается высокой, о чем свидетельствуют многочисленные обращения людей на выставках и в Интернете, желающих быть демонстрационными «моделями».

**Цель исследования**

Потребность в «живых моделях» побудила ординаторов к высказыванию идеи создания структуры, которая организовывала бы работу с пациентами, осознанно желающими выполнить процедуры у недипломированного специалиста.

**Результаты и обсуждение**

Идея агентства для моделей в целях отработки навыков косметологических процедур была реализована ординаторами-косметологами совместно с преподавателями кафедры эстетической ме-

дицины. Первоначально был создан информационный каталог моделей, которые обращались пассивно (знакомые, родственники). Далее для расширения клиентской базы появилась необходимость разработки плана рекламных мероприятий для привлечения новых «моделей», поскольку работа с живыми пациентами оказалась для ординаторов привлекательной.

План рекламных мероприятий, предполагающий готовность к абстрактному, «креативному» мышлению, анализу и синтезу, требовал освоения универсальной компетенции (УК1) и готовности к коллективному труду (УК2). Общий маркетинг-план включал такие позиции как создание рекламного сайта, полного «нейминга и брендинга» создаваемой структуры, поиск и анализ имеющихся в мире форм работы врачей-стажеров, создание системной рекламы в социальных сетях, разработку полиграфической продукции, системы рекламного оповещения на радио и телевидении. Ординаторами было предложено назвать агентство моделей «Резидент-Эстетик клуб» (РЭК), соответственно тому, что в США врачи стажеры называются резидентами.

Воплощение рекламных мероприятий потребовало от ординаторов финансового планирования и расчетов, следовательно, в рамках профессиональной компетенции — освоения принципов организации и управления в медицинских организациях (ПК-9), а именно создания прейскуранта услуг, расчетов стоимости процедур, выявления возможной прибыли, которую было необходимо направить на рекламу. Были отработаны также корпоративные навыки работы с администраторами кафедральной клинической базы. В процессе подготовки к работе РЭК ординаторами были изучены расходные материалы,

предлагаемые на косметологическом рынке с целью выбора и закупа под конкретного пациента, что способствовало освоению профессиональной компетенции по оценке качества услуг (ПК-10).

На семинарских занятиях развивались и отработывались коммуникативные навыки, важные для просвещения возможных пациентов о необходимости сохранения и укрепления здоровья, формирования здорового образа жизни и значимых для эстетического вида кожи и реализации антивозрастных технологий. В рамках освоения профессиональной компетенции (ПК-1) ординаторы овладели принципами мотивирования к формированию регулярных гигиенических процедур ухода за кожей, антивозрастных эстетических процедур.

Работа ординаторов с моделями проводится в текущем режиме и вписывается в образовательный процесс, таким образом, ординаторы привлекаются к ассистированию по принципу «равный с равным». Профессиональные компетенции для освоения навыков диагностики (ПК-4), лечения (ПК-5), реабилитации после инъекционных процедур (ПК-7) отрабатываются в полном объеме на ситуациях, максимально приближенных к реальной клинической практике врача-косметолога. Заполняется электронная история болезни, отрабатывается навык диагностики состояния кожи, при этом врач-косметолог отрабатывает диагностические возможности и как врач-дерматолог. Особенностью работы врача-косметолога является владение фотографией как основным методом документирования результатов косметологических процедур. Важно, что в процессе общения с пациентом в рамках ПК-1 формируются и совершенствуются коммуникативные и этико-деонтологические способности врача, так как очень важно выделить и показать пациенту результаты выполненной программы, которые, к сожалению,

пациент не всегда замечает. Приверженность пациента к выполнению полной программы эстетической коррекции и привлечение своих друзей и родственников, членов семей к здоровому образу жизни и к мерам по эстетизации внешности полностью соответствует реализации компетенции врача косметолога по формированию здорового образа жизни пациентов (ПК-1) и их окружения (ПК-8). Необходимые реабилитационные мероприятия, проводимые в косметологии после инъекционных процедур либо после пластических операций, связаны с выполнением физиотерапевтических процедур, их выполнение, соответственно, повышает понимание ординаторами практической значимости аппаратных методов и нелекарственных методов лечения (ПК-7).

### **Выводы**

Таким образом, вся деятельность предложенной ординаторами модели отработки практических навыков врача-косметолога способствует максимально полному охвату всех универсальных компетенций и преобладающему числу профессиональных компетенций. Примечательно, что деятельность в рамках предложенной модели во многом формирует основные черты портрета врача-косметолога, отличающегося от врачей других специальностей ярко выраженными возможностями к коммуникациям, корпоративному сервису, коммерческому и маркетинговому мышлению. Кроме того, принципы эстетизации и омоложения внешнего облика требуют от врача-косметолога знаний в таких смежных специальностях как диетология, эндокринология, также он должен иметь представление о валеологии, антивозрастной медицине. Весь комплекс универсальных и профессиональных компетенций осваивается ординаторами на инициативном принципе и в постоянном режиме.