

## **АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ МІЖСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ**

Немченко А.С., Тетерич Н.В., Куриленко Ю.Є.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

[economica@ukr.net](mailto:economica@ukr.net)

Наразі здатність налагоджувати й підтримувати належний рівень міжособистісних комунікацій постає однією з головних складових високого професійного рівня фахівця у будь-якій галузі. Особливо гострим це питання постає для професій, діяльність яких пов'язана із взаємодією з людьми, до яких відноситься й фармацевтичний фах, адже здатність до налагодження ефективної взаємодії з оточуючими є професійно необхідною якістю сучасного провізора і однією з основних складових його професійної компетентності. Слід відмітити, що невміння фахівців вірно трактувати повідомлення опонентів, їх особиста звичка до опору у міжособистісній взаємодії часто призводить до суперечок, виправдань і сперечання з оточуючими, знижує рівень командної ефективності та є основними атрибутами неефективних комунікацій. Зазвичай, це призводить до втрати постійних клієнтів та псування іміджу аптечного закладу. Саме тому дослідження показників, що характеризують здатність фармацевтичних працівників до побудови ефективних міжособистісних стосунків є вельми актуальним.

З метою визначення факторів, що впливають на ефективність зазначених показників, нами було опитано 30 фахівців 10 аптек міста Харкова за психологічною методикою В. Шутца, що дозволяє визначити типи їх міжособистісної поведінки. Зазначена методика дозволяє вимірювати декілька параметрів. Насамперед, нас цікавив параметр «включення» даної методики, результати якого висвітлюють здатність респондентів до створення і підтримки належних відносин з іншими людьми, що сприяє виникненню взаємодії і співпраці у подальшому і є запорукою ефективних взаємних стосунків. Параметр «включення» висвітлює бажання подобатися, привертати увагу та викликати

інтерес. На емоційному рівні «включення» є потребою створювати і підтримувати почуття взаємного інтересу у спілкуванні. Результати тестування за параметром «включення» становили наступне: 5 респондентів (16,67%) схильні до уникнення взаємодії, тобто мають труднощі міжособистісного спілкування. При цьому більшість опитаних – 16 (53,33%) не мають труднощів у міжособистісному спілкуванні. Інші фахівці (30%) – 9 респондентів мають граничні показники міжособистісної взаємодії в залежності від конкретної ситуації.

Таким чином, отримані результати за шкалою «включення» дозволили виділити фахівців з наступними типами міжособистісної взаємодії: соціально вирівняний тип – 25 опитаних (83,33%). Ці фахівці впевнено почуваються як на самоті, так і з людьми, здатні на ризик і входження в різні групи, але можуть уникати взаємодії, якщо вважають це недоречним. У цілому дані фахівці відчують власну значущість та, як правило, щиро цікавляться іншими. Налагодження контактів з оточуючими для них, як правило, не становить труднощів. Інші респонденти – 5 (16,67%) відносяться до спеціалістів із соціально-дефіцитним типом. Зазвичай ці фахівці намагаються зберегти певну дистанцію з оточуючими, що свідчить про їх внутрішній страх бути неприйнятими, тобто страх бути ізольованими. Як правило, при цьому люди почувають себе непотрібними, не здатними викликати інтерес і увагу оточуючих. Слід зауважити, що зазначений стан може супроводжуватися недоліком мотивації до життя, зниженням ентузіазму у досягненні цілей, що потребує відповідної корекції.

Таким чином, результати опитування фармацевтів щодо міжособистісних відносин можуть допомогти підвищити задоволеність працею та покращити її результативність, адже лише розуміння власної потреби в спілкуванні з іншими людьми, усвідомлення своєї поведінки і поведінки інших людей допоможе використовувати більш ефективні засоби міжособистісних комунікацій та знайти альтернативні методи досягнення цілей.