

Україні та у конкретному регіоні, а також у порівнянні з іншими галузями економіки. Слід сказати, що працівники торгівлі отримують невелику середньомісячну номінальну заробітну плату. Однак вона є вищою ніж у таких сферах діяльності, як сільське господарство, освіта, охорона здоров'я, готельно-ресторанна справа тощо. Найбільш привабливими з позиції оплати праці для потенційного працівника є фінансова діяльність, сфера державного управління, промисловість і будівництво. Як відомо, основним джерелом покриття витрат на оплату праці для підприємств роздрібною торгівлі є торговельна націнка, яка формує прибуток підприємства, зростання ж витрат на оплату праці повинно відбуватися повільніше ніж зростання обсягів реалізації, оскільки за інших умов підприємство буде нести збитки. Отже підприємствам торгівлі варто оптимізувати процес нарахування заробітної плати своїм працівникам у відповідності до їх трудового внеску у формування та збільшення результативних показників таких підприємств, зокрема у зростанні їх товарообігу.

Таким чином, заробітна плата є складною економічною категорією, яка враховує інтереси роботодавця і працівників. Знаходження оптимального співвідношення цих інтересів є метою організації праці на торговельному підприємстві та потребує подальшого дослідження. Це необхідно зробити таким чином, щоб заробітна плата була достатньою для задоволення потреб працівників роздрібною торгівлі, але не настільки великою, щоб мінімізувати його прибуток.

ГУТ Д.Б., студент, м. Львів, ЛНМУ ім. Данила Галицького

ШОРОБУРА М.С., к. мед. н., асист., м. Львів, ЛНМУ ім. Данила Галицького

ЕФЕКТИВНА КОМУНІКАЦІЯ МІЖ ЛІКАРЕМ І ПАЦІЄНТОМ ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОГО ЛІКУВАННЯ

Ефективність лікування значною мірою залежить від комунікації між лікарем і пацієнтом. Це є фундаментальним аспектом у процесі одужання хворого. Комунікативні та міжособистісні навички спілкування лікаря охоплюють можливість збирати інформацію для того, щоб поставити точний діагноз, належним чином консультувати і давати терапевтичні вказівки, а також встановити турботливі відносини з пацієнтом. Професіоналізм фахівця включає в себе не тільки медичні знання, а й його комунікативні якості, стиль спілкування, силу впливу на поведінку інших людей. Спілкування має особливе значення в роботі лікаря, оскільки забезпечує не лише інформаційний обмін, але й лікувальний ефект. О. Піріг стверджував, що сьогодні немає іншої професії, яка б вимагала такого інтимно-проникливого контакту, такої духовної близькості фахівця з людиною, як професія лікаря, яка передбачає прямий контакт з людиною як особистістю, коли наслідком такого контакту є не тільки реалізація формальної послуги, а й духовно-емоційний та пізнавальний зв'язок.

Головними ланками в комунікації між лікарем та пацієнтом є емпатійність, гнучкість спілкування, рефлексивність та досягнення комплаєнсу. Саме від них залежить характер стосунків, які складаються між лікарем і пацієнтом – симпатія чи антипатія, довіра чи недовіра.

Емпатійність – це стала особистісна якість, що виявляється у здатності до співпереживання, співчуття та у гуманних вчинках стосовно осіб, які потребують

підтримки. Однією з головних професійно-значущих якостей лікаря повинна бути саме емпатійність, яка забезпечує конструктивну взаємодію між лікарем та пацієнтом та сприяє позитивним змінам у формуванні особистості.

Гнучкість спілкування полягає у майстерному володінні мовним запасом, відсутності соціальних стереотипів, здатності до адекватної поведінки у будь-якій ситуації.

Рефлексивність – це особистісна властивість, що дозволяє людині усвідомлювати та перебудовувати власні дії відповідно до умов. Тобто ця ланка спілкування допомагає змінювати тактику комунікації в аспекті лікар-пацієнт.

Комплаєнс – добровільне виконання пацієнтом призначень лікаря. В склад цього терміну входять такі поняття:

- Пацієнт вчасно приймає ліки
- Приймає їх у відповідних дозах
- Дотримується рекомендацій щодо дієти та способу життя
- І при цьому не вважає, що його позбавили останньої радості в житті

Для досягнення комплаєнсу лікареві необхідно:

- Чітко визначити мету лікування (призначення ліків, обстежень та маніпуляцій)
- Звертати увагу на спосіб життя пацієнта
- Залучити хворого до створення плану лікування
- Обговорити можливу побічну дію препаратів
- Враховувати фінансові можливості пацієнта
- Пояснити необхідність правильного прийому медикаментів.

Отже, лікарі з кращими комунікативними та міжособистісними навичками спілкування здатні раніше виявляти проблеми, запобігати медичним помилкам і витратам, а також забезпечувати відповідну підтримку для своїх пацієнтів.

ДЬОМКІНА О.В., аспірант, м. Київ, КНУ ім. Т. Шевченка

РИЗИКИ НЕ ІНВЕСТУВАННЯ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ: ПРИЧИНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

У сучасних умовах економіки знань інвестиції у розвиток персоналу підприємства набувають ключового значення, адже дають можливість швидко, своєчасно та ефективно реагувати на зміни ринкових умов, використовувати новітні технології та досягнення.

Питання вивчення ефективності інвестицій у людський капітал підприємства досліджували у своїх наукових працях такі вітчизняні вчені, як М.С. Владімірова, О.А. Грішнова, О.С. Заклекта-Берестовенко, О.В. Захарова, В.В. Кавецький, О.В. Левчук, А.М. Момчева та інші. Однак, на нашу думку, варто приділити увагу визначенню ризиків, що можуть мати місце при відсутності або недостатності інвестування розвитку персоналу на підприємстві. Адже в умовах економічної кризи питання такого інвестування може природним чином відійти на другий план, але при цьому варто усвідомлювати які можуть бути наслідки такої економії, або ж за умов обмеженості ресурсів орієнтуватися та спрямувати увагу на зменшення впливу найбільш небезпечних ризиків.

Більшість підприємств розуміють важливість та необхідність інвестування у