

RELAȚIILE DE SERVICIU DINTRE CONDUCĂTORII ȘI ANGAJAȚII FARMACIILOR COMUNITARE

Mihail Brumărel, Stela Aduji, Nicoleta Cheptanari-Bîrta

Catedra de farmacie socială „Vasile Procopișin”,
Universitatea de Stat de Medicină și Farmacie
„Nicolae Testemițanu” din Republica Moldova

Autor corespondent: mihail.brumarel@usmf.md

INTRODUCERE

Relațiile de serviciu sunt elementele forte în activitatea unei organizații, ce duc la o creștere semnificativă a productivității muncii, atingerea scopurilor și a obiectivelor finale, obținerea de performanțe cât mai înalte și a unei eficiențe cât mai ridicate [1]. Activitatea managerială fiind una complexă include în sine anumite calități, aptitudini, comportamente [2]. Printre caracteristicile de bază ale unei personalități manageriale de succes merită să fie menționate arta de a motiva, de a comunica cu subalternii, de a găsi modalitatea optimă prin care trebuie să fie transmise sarcinile de serviciu sau să fie fixate obiectivele, ce trebuie atinse în cadrul realizării unei activități [3].

SCOPUL STUDIULUI

Evidențierea aspectelor psihologice ale activității conducătorului farmaciei comunitare în cadrul relațiilor de serviciu.

MATERIALE ȘI METODE

Caracteristicile conducătorilor farmaciilor, precum și trăsăturile ce trebuie să le posedă un conducător de farmacie eficient, determinate în rezultatul chestionării vizând: relațiile în cadrul colectivului, motivarea, comunicarea, stilul de conducere, climatul socio-psihologic la locul de muncă, etc.

REZULTATE

Rezultatul chestionării ne demonstrează că relațiile farmaciștilor diriginți cu farmaciștii sunt destul de bune iar majoritatea farmaciștilor au indicat că sunt mulțumiți de comportamentul șefilor lor. 88% din farmaciști sunt mulțumiți de climatul socio-psihologic, 100% din farmaciștii diriginți chestionați țin cont de compatibilitatea psihologică a angajaților și își motivează subalternii prin salariu, timp liber, oportunitate de creștere în carieră, aprecierea muncii și ideilor oferite de către farmaciști. La rândul lor 46,5% din farmaciștii indică că le sunt apreciate ideile, iar 53,5% din ei indică că le sunt apreciate ideile doar uneori. 48% din farmaciștii diriginți consideră că trebuie să cunoască despre subalterni motivațiile și comportamentele profesionale, componentele semnificative ale personalității; 43% - doar problemele strict pro-

WORKING RELATIONSHIPS BETWEEN MANAGERS AND EMPLOYEES OF COMMUNITY PHARMACIES

Mihail Brumărel, Stela Aduji, Nicoleta Cheptanari-Bîrta

Vasile Procopisin Department of Social Pharmacy,
Nicolae Testemitanu State University of
Medicine and Pharmacy of the Republic of Moldova

Corresponding author: mihail.brumarel@usmf.md

INTRODUCTION

Working relationships are the strong elements in the activity of an organization, which lead to a significant increase in labor productivity, achieving goals and objectives, achieving the highest possible performance and the highest efficiency [1]. The managerial activity being a complex one includes itself certain qualities, skills, behaviors [2]. Among the basic characteristics of a successful managerial personality, it is worth mentioning the art of motivating, communicating with subordinates, finding the optimal way in which tasks should be transmitted or goals should be set, which should be achieved within performing an activity [3].

THE AIM OF STUDY

Highlighting the psychological aspects of the activity of the head of the community pharmacy within the working relationships.

MATERIALS AND METHODS

The characteristics of pharmacy managers, as well as the features that must be possessed by an effective pharmacy manager, determined as a result of the questionnaire regarding: relationships within the team, motivation, communication, leadership style, socio-psychological climate at work, etc.

RESULT

The result of the questionnaire shows that the relationships of leading pharmacists with pharmacists are quite good and most pharmacists indicated that they are satisfied with the behavior of their bosses. 88% of pharmacists are satisfied with the socio-psychological climate, 100% of the surveyed leading pharmacists take into account the psychological compatibility of employees and motivate their subordinates through salary, free time, career growth opportunity, appreciation of work and ideas offered by pharmacists. In turn, 46.5% of pharmacists indicate that their ideas are appreciated, and 53.5% of them indicate that their ideas are appreciated only sometimes. 48% of leading pharmacists believe that they need to know about subordinates professional motivations and behaviors, significant components of personality; 43% - only

fesionale; 9% - pretențiile, ambițiile, modul de petrecere a timpului liber. 81% din farmaciștii chestionați au indicat că șefii lor le cunosc bine personalitatea. În activitatea farmaciștilor diriginți se întâlnesc 6 stiluri de comunicare: 38 de persoane indică la stilul egalitarist, caracterizat prin stimularea generării de idei de către subalterni, comunicare deschisă, prietenoasă, bazată pe înțelegere reciprocă. În funcție de autoritate printre farmaciști-diriginți prevalează stilul democratic, iar în funcție de interesul pentru producție, oameni și eficiență prevalează stilul realizator. Calitățile cele mai importante ale unui conducător de succes în viziunea farmaciștilor-diriginți chestionați, sunt: viziunea asupra afacerii - luarea deciziilor, gestionarea resurselor; comunicarea - lucru în echipă și conducerea acesteia, negociere, organizare, relaționare; autocunoaștere - inițiativă, motivație, învățare, autocontrol, autocritică, gestiunea timpului, creativitate, integritate, gestiunea stresului, gestiunea emoțiilor.

CONCLUZII

Un conducător eficient trebuie să posede numeroase aptitudini, calități, stiluri de conducere, cunoștințe nu doar din domeniul farmaceutic dar și din domeniul managementului, psihologiei și relațiilor interpersonale.

Cuvinte-cheie: relații de serviciu, manager eficient.

BIBLIOGRAFIE

1. Cara Lilia, Comunicare și relații interpersonale la locul de muncă. Magazin bibliografic, Sub cupola Bibliotecii Naționale, nr. 3-4, 2019, p. 12-17.
2. Puiu Alexandru, Stiluri de conducere. Tipuri de manageri. Strategii manageriale. Revistă editată de Universitatea „Constantin Brâncoveanu”, Pitești, anul IV, nr. 4 (14)/2011, p. 5-14.
3. Stog Larisa, Caluschi Mariana, Gugiuman Ana, ș.a. Psihologia managerială - Ed. 1. Cartier, 2002, 296 p.

strictly professional issues; 9% - pretensions, ambitions, leisure. 81% of the pharmacists surveyed indicated that their bosses know their personality well. In the activity of leading pharmacists there are 6 styles of communication: 38 people point to the egalitarian style, characterized by stimulating the generation of ideas by subordinates, open, friendly communication, based on mutual understanding. Depending on the authority among the pharmacists-leaders, the democratic style prevails, and depending on the interest for productions on, people and efficiency, the director's style prevails. The most important qualities of a successful leader in the vision of the pharmacists-managers interviewed are: business vision - decision making, resource management; communication - teamwork and its management, negotiation, organization, relationships; self-knowledge - initiative, motivation, learning, self-control, self-criticism, time management, creativity, integrity, stress management, emotion management.

CONCLUSIONS

An effective leader must possess numerous skills, qualities, leadership styles, knowledge not only in the pharmaceutical field but also in the field of management, psychology and interpersonal relationships.

Keywords: working relationships, efficient manager.

BIBLIOGRAPHY

1. Cara Lilia, Comunicare și relații interpersonale la locul de muncă. Magazin bibliografic, Sub cupola Bibliotecii Naționale, nr. 3-4, 2019, p. 12-17.
2. Puiu Alexandru, Stiluri de conducere. Tipuri de manageri. Strategii manageriale. Revistă editată de Universitatea „Constantin Brâncoveanu”, Pitești, anul IV, nr. 4 (14)/2011, p. 5-14.
3. Stog Larisa, Caluschi Mariana, Gugiuman Ana, ș.a. Psihologia managerială - Ed. 1. Cartier, 2002, 296 p.