

недоверчивость по отношению к людям, чувствительность к обидам и огорчениям, подозрительность, мстительность, долго переживают произошедшее, неспособны «легко отходить» от обид. Характеризуются ригидностью, инертностью психических процессов, тяжестью на подъем, долгим переживанием травмирующих событий. В конфликты вступают редко, выступая скорее пассивной, чем активной стороной. В то же время очень пунктуальны, аккуратны, особое внимание уделяют чистоте и порядку, добросовестны, склонны жестко следовать плану, в выполнении действий неторопливы, ориентированы на высокое качество работы и особую аккуратность, склонны к частым самопроверкам, сомнениям в правильности выполненной работы, брюзжанию, формализму. Редко вступают в конфликты с окружающими, играя в них в основном пассивную роль, в конфликтных ситуациях они ищут поддержки и опоры. Они обладают дружелюбием, самокритичностью, исполнительностью.

Студентам 2-группы характерны следующие особенности: высокая демонстративность, гипертимность, а также низкая педантичность, тревожность, застревание и циклотимность. Они характеризуются повышенной способностью к вытеснению, демонстративностью поведения, живостью, подвижностью, легкостью в установлении контактов. Ими движет стремление к лидерству, потребность в признании, жажда постоянного внимания к своей персоне. Они демонстрируют высокую приспособляемость к людям. Стремление к компании обычно связано с потребностью ощутить себя лидером, занять исключительное положение. Людей этого типа отличает большая подвижность, общительность, болтливость.

Таким образом, можно сделать вывод, что социально-психологическая адаптация переселенцев к новым условиям в значительной мере определяется их характерологическими особенностями, которые необходимо учитывать принимающей стороне с целью оптимизации процесса включения переселенцев в новую жизнь.

Давтян Р.А., Яковенко Т.И., Великородная М.В.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В СТОМАТОЛОГИИ

*ФГАОУ ВО "Белгородский государственный национальный
исследовательский университет", г. Белгород*

Высокая преобладание стоматологических заболеваний, постоянный рост расходов на лечение и профилактику, заставляют пациентов оплачивать все возрастающие и

дорогостоящие стоматологические услуги. Это обстоятельство определяет высокую степень социально-экономической значимости стоматологических заболеваний для населения.

В последние годы окончательно развеялся миф о низкой доходности клиник, оказание медицинских услуг на платной основе - это весьма прибыльное дело. Предприниматели изучают стоматологический бизнес как объект для инвестиций. Но, все же, нет общего мнения специфики менеджмента в стоматологии. Часть специалистов думают, что к медицинским учреждениям применимы единые правила управления, и фундаментальных различий нет. Однако есть и противоположное положение, что сфера здравоохранения радикально отличается от любой другой, и знаний традиционного менеджмента будет недостаточно. Таким образом, можно заметить, что медицина, психология, этика и менеджмент, именно в стоматологии нераздельно связаны между собой. Именно эта характеристика отделяет учреждения здравоохранения от других, призывая к особому управлению. Термин «медицинский менеджмент» который появился недавно, фиксирующий, как специфика руководства заведениями, которая связана как с сервисными, так и с медицинскими услугами, и от них зависит не только успех бизнеса, но и состояние клиентов.

Врач - это ключевой сотрудник предприятия. Врачи обязаны работать эффективно, именно тогда учреждение может стать успешным. Особенности формирования менеджмента в стоматологии очень плотно взаимодействуют с самоидентификацией врачей и качествами их поведения. Очень часто врачи меняют место работы в поисках лучших условий, воспользуются оборудованием клиники для бесплатного обследования родственников и друзей. Многим врачам характерна «звёздная болезнь» так как они считают себя душой своего учреждения. Некоторые считают, что делегаты других профессий внутри клиники проживают за счёт работы врачей.

Ещё на стадии формирования новой клиники должна быть установлена её идеология. Для медицинского бизнеса цель означает больше, чем для любого другого. Есть риск собрать коллектив, состоящий из врачей-совместителей, которые пытаются как можно больше заработать. Такие специалисты есть, и они навредят здоровью пациентов. Стоматология не станет успешной, когда в ней оказываются некачественные услуги, ни реклама, ни красивое внешнее оформление и техническая оснащённость не прикроют суть такого учреждения. Столкнувшись один раз с непрофессионализмом врачей, пациенты больше не придут в эту клинику.

По многочисленными исследованиями сложилось несколько вариантов руководства стоматологией. Когда лицом клиники может быть личность не имеющая

медицинского образования, в этом случае необходимо иметь в подчинении главного врача, который отвечает за все медицинские вопросы. Недостаток такой схемы заключается в том, что руководитель элементарно знаком с его спецификой, он не может в полном объеме оценить корректность принимаемых решений. Например, известная ситуация, когда человек возглавил учреждение, со спецификой которого совершенно не был знаком, он был директором Михайловского театра. В настоящее время многие врачи пытаются получить образование в сфере менеджмента, и таким образом становятся полноценными руководителями клиник. Комбинация знаний в сфере медицины и управления дают возможность глубже оценивать ситуацию в учреждении, ставить необходимые изменения и стремиться к высокому качеству работы. Таким образом, можно сделать вывод, что стоматология будет процветать, если оказываются высококачественные услуги. Взаимосвязь врача и пациента - это основа, в отсутствие которой принятие частной клиники невозможно. Менеджмент в стоматологии в большей степени зависит от того, что окажется важнее - качественное лечение или заработок. Врач наделён знаниями, которыми не владеет пациент, что позволяет ему безнаказанно обманывать. Недостаток этических принципов и склонность к деньгам специалиста могут привести к тому, что пациенты будут тратиться на неподходящее и некачественное лечение. Для частных клиник опасность заключается в том, что пациенты связывают врача со всей организацией, в которой работает данный врач. И если в один раз специалист подведёт клиента, доверие к стоматологии потеряется навсегда. Поэтому нужно говорить, что в стоматологии большую роль играет менеджмент, который связан с ответственностью организации перед пациентами. Однако до сих пор менеджмент в стоматологии считается малоизученной. На рынке труда не хватает специалистов, которые способны качественно управлять учреждением. Профессиональная школа «медицинского менеджмента» ещё не сформирована, а краткосрочные курсы по этой специальности могут дать лишь самые основные знания. Ещё одна сложнейшая задача менеджмента - это сотрудничество с акционерами, цель которых состоит в получении прибыли. Поскольку эти люди вкладывают в бизнес деньги, они хотят иметь максимальную отдачу. В результате снижается качество услуг, на второй план уйдут вопросы обновления и обслуживания медицинской техники, не будет должным образом контролироваться правильность и полнота лечения. В некоторых зарубежных странах существуют Ассоциации, представляющие медицинское сообщество и повсеместно контролирующее деятельность в сфере здравоохранения. Однако в России нахождение баланса между прибылью и качеством - это задача менеджмента, и этот вопрос лежит на совести руководителя стоматологии.