

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кафедра педагогики и психологии

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ  
К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ**

Дисциплина – «Основы социализации обучающегося» (адаптационная дисциплина)

Специальность - 06.05.01 Биоинженерия и биоинформатика

Курс 1

Семестр 2

Уфа  
2023

Рецензенты:

Главный научный сотрудник Института биохимии и генетики – обособленного структурного подразделения ФГБНУ Уфимского федерального исследовательского центра Российской академии наук, д.б.н., профессор А.В. Чемерис

Декан биологического факультета ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий», заведующий кафедрой биохимии и биотехнологии, д.б.н., профессор, почетный работник ВПО РФ, Заслуженный деятель наук РБ, Отличник образования РБ, награжден медалью «За вклад в реализацию государственной политики в области образования» С.А. Башкатов

Авторы:

А.Ф. Амиров, заведующий кафедрой педагогики и психологии, д.п.н., профессор.

О.В. Кудашкина, доцент кафедры педагогики и психологии, к.п.н.

Утверждены на заседании № 7 кафедры педагогики и психологии от «12» апреля 2023 г.

### **1.Тема: «Социализация как социально-педагогическое явление»**

**Актуальность темы** определяется важностью и многоаспектностью процесса социализации, ее ролью в процессе становления личности; необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** сформировать представление о социализации; о сущности, механизмах факторах социализации; о значении различных институтов и агентов социализации в процессе становления личности.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **знать:**

- определение, сущность и содержание социализации как социально-педагогического явления;
- механизмы социализации;
- факторы социализации: мегафакторы, макрофакторы, мезофакторы, микрофакторы – их характеристику и влияние на человека;
- роль социализации в процессе становления личности;
- о значении различных институтов и агентов социализации в процессе становления личности;

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть:**

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **уметь:**

- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей деятельности.

### **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1. Что понимается под социализацией?
2. Дайте характеристику социализации как процессу, результату и проявлению.
3. Каково влияние наследственных и врожденных особенностей человека на социализацию?
4. Каковы возможности управления процессом социализации человека?
5. Социальное воспитание и самовоспитание, перевоспитание.

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 2 час.

### **6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);
- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

### **7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

I. Выберите один правильный ответ

1. Мезофакторы социализации - это:

- 1) общество
- 2) средства массовой коммуникации
- 3) государство
- 4) семья
- 5) воспитательная организация

2. Социальная адаптация – это:

- 1) процесс приспособления индивида к условиям социальной среды
  - 2) явление приспособленности индивида к условиям социальной среды
  - 3) результат приобщения индивида к условиям социальной среды
  - 4) процесс социализации индивида.
3. Воспитание и социализация соотносятся следующим образом:
- 1) воспитание и социализация - тождественные понятия
  - 2) воспитание включает в себя социализацию
  - 3) воспитание является составной частью социализации
  - 4) никак не связанные понятия
4. Агенты социализации:
- 1) Космос, планета, мир, которые в той или иной мере влияют на социализацию всех жителей Земли
  - 2) Люди, в непосредственном взаимодействии с которыми протекает жизнь человека
  - 3) Виды и типы отношений в основных сферах жизнедеятельности человека- общении, игре, спорте и т.д.
  - 4) окружающие человека продукты материальной культуры

II. Установите соответствие:

- 1) Социально-педагогическая деятельность
  - 2) Социально-педагогическая диагностика
  - 3) Социально-педагогический процесс
- а) специально организованный процесс познания, в котором происходит сбор информации о влиянии на личность и социум социально-педагогических, экологических и социологических факторов в целях повышения эффективности педагогического воздействия.
- б) целенаправленная последовательность действий педагога (субъекта), обеспечивающая наиболее оптимальное достижение определенной социально-педагогической цели в социальном развитии (коррекции развития), воспитании (перевоспитании, исправлении), овладении умениями и навыками в самообслуживании, обучении, профессиональной подготовке объекта
- в) обеспечение образовательно-воспитательными средствами, передача индивиду и освоение им социального опыта человечества, обретение или восстановление социальной ориентации, социального функционирования.

## **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА**

### **Выполните задания**

Цель: способствовать социализации обучающихся, развивать вербальное взаимодействие.

Упражнение 1. «Знакомство».

Каждому дается по 3 минуты для рассказа о себе. Участники рассказывают только то, что считают нужным.

Упражнение 2. «Позитивное представление». Каждый участник упражнения называет своё имя, добавляя какое-либо слово (черта характера), положительно характеризующее его.

Упражнение 3. «Интервью».

Каждому желающему участвовать в упражнении по очереди задают вопросы. Отвечающий сам решает, на какие вопросы он будет отвечать, на какие – нет (выбор не комментируется и не обсуждается).

### **Тематика докладов и рефератов**

1. Педагогические аспекты социализации человека.
2. Проблемы социализации на различных этапах возрастного развития.
3. Взаимосвязь социализации, десоциализации и ресоциализации в жизнедеятельности человека.

## **Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Социальное становление личности.
2. Социализация как процесс и результат.
3. Влияние наследственных и врожденных особенностей человека на социализацию?
4. Управления процессом социализации человека
5. Социальное воспитание и самовоспитание, их взаимосвязь.

### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

1. Обсуждение дискуссионных вопросов
2. Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

## **ЛИТЕРАТУРА**

### **Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

### **Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>
3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>
4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.
5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В.ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа) Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.

## **1.Тема: «Социализация личности в период обучения в вузе»**

**Актуальность темы** определяется важностью и многоаспектностью процесса социализации, ее ролью в процессе становления личности; необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** сформировать представление о социализации личности в период обучения в вузе; познакомиться с учебным процессом, общением в студенческой группе, характеристикой общественно-полезной деятельности, профессиональной деятельности как факторами социализации.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **знать**:

- роль социализации в процессе становления личности;
- о социализации личности в условиях вуза;
- о значении различных институтов и агентов социализации в процессе становления личности;

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть**:

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **уметь**:

- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и

осуществления своей деятельности.

## **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1. Назовите показатели успешной социализации личности в студенческом возрасте.
2. Как соотносятся понятия «социализация» и «самореализация»?
3. Какова роль преподавателя вуза в социализации личности?

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) - 2 час.

## **6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);

- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

## **7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

I. Выберите один правильный ответ

1. Перестройка сложившихся у личности взглядов, суждений, оценок, не соответствующих – это:

- 1) опыт
- 2) перевоспитание
- 3) мировоззрение
- 4) саморазвитие
- 5) развитие

2. Ведущий социальный институт:

- 1) семья
- 2) образовательная организация
- 3) религия
- 4) центр социальной реабилитации
- 5) государство

3. Воспитание как педагогическая система представляет собой совокупность:

- 1) компонентов, обеспечивающую единство и целостность изучаемого общественного явления;
- 2) понятий и категорий педагогической науки;
- 3) идей, отражающих педагогическую концепцию воспитания;
- 4) методов;

- 5) принципов
4. Усвоение личностью ценностей, норм, установок, образцов поведения, присущих в данное время данному обществу, группе, и воспроизводство ею социальных связей и социального опыта – это :
  - 1) развитие
  - 2) социализация
  - 3) обучение
  - 4) образование
  - 5) мировоззрение
5. Социальная адаптация – это:
  - 1) процесс приспособления индивида к условиям социальной среды
  - 2) явление приспособленности индивида к условиям социальной среды
  - 3) результат приобщения индивида к условиям социальной среды
  - 4) процесс социализации индивида

## **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА**

### **Выполните задания**

Цель: способствовать социализации обучающихся, развивать вербальное взаимодействие.

*Описание ролевой игры.* Участникам предлагается придумать конфликтную ситуацию, развитие которых они представляют в парах. Получившиеся ситуации обсуждаются совместно.

Пример ситуаций.

Друг взял у тебя книгу и обещал вернуть ее через неделю. С тех пор прошел месяц, а книгу он так и не вернул. А она очень нужна тебе для подготовки домашнего задания. Вчера ты позвонил ему домой и напомнил про книгу, он обещал ее принести. А сегодня говорит: «Извини, я забыл, куда ее положил, и теперь не могу ее найти».

*Психологический смысл игры.* Актуализация знаний о различных стилях поведения в ситуациях межличностного общения, демонстрация эффективного, социально одобряемого их разрешения.

Обсуждение. При обсуждении этой ролевой игры следует обратить внимание на то, что целесообразность использования разных стилей поведения в зависимости от типа конфликтной ситуации может меняться.

### **Тематика докладов и рефератов**

1. Общение в студенческой группе как фактор социализации.
2. Формирование благоприятного социального психологического климата в учебном коллективе.
3. Общественно-полезная деятельность как фактор социализации.

### **Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Показатели успешной социализации личности в студенческом возрасте.
2. Факторы десоциализации в вузе.
3. Профессиональная деятельность как фактор социализации.

### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

1. Обсуждение дискуссионных вопросов
2. Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

## **ЛИТЕРАТУРА**

### **Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа,

2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

#### **Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>

3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>

4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.

5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа) Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.



## **1.Тема: «Структура коммуникативной деятельности»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** познакомиться со структурой коммуникативной деятельности; изучить стороны общения, их характеристики.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **знать:**

- структуру общения: коммуникативную, интерактивную, перцептивную стороны;
- коммуникативные барьеры: феномен фонематического непонимания; семантические барьеры; стилистический барьер; логический барьер; барьеры взаимодействия: мотивационный барьер, этический барьер, барьер стилей общения; барьеры восприятия и понимания: эстетический барьер, разное социальное положение, барьер отрицательных эмоций, состояние здоровья, психологическая защита, барьер установки и др.
- о вербальной и невербальной коммуникации

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть:**

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **уметь:**

- использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;
- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

## **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1. Что представляет собой структура общения?
2. Что представляют собой вербальный и невербальный каналы информации?
3. Что такое коммуникативные барьеры?
4. Какие виды барьеров вы знаете? Перечислите и охарактеризуйте их.
5. Что представляет собой интерактивная сторона общения?
6. Что представляет собой перцептивная сторона общения?

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 2 час.

**6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);
- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

**7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

I. Выберите один правильный ответ

1. Интерактивная сторона общения представляет собой

- а) обмен информацией между общающимися людьми
- б) взаимодействие
- в) восприятие, оценка и понимание людьми друг друга
- г) манипулятивное общение

2. Из перечисленных слов: 1) императивное, 2) прагматическое; 3) манипулятивное; 4) диалогическое; 5) сензитивное - укажите типы общения

- а) 1, 2 и 5
- б) 1, 3 и 4

в) 2, 3 и 5

г) 3, 4 и 5

II. Верно или неверно?

1. Отсутствие единой системы кодирования и декодирования информации создает коммуникативные барьеры.

2. Функциями общения являются манипулятив, императив, диалог.

III. Заполните пробелы

1. Коммуникативная сторона общения предполагает ... ..

2. Отсутствие единой системы кодирования и декодирования информации создает ... .. между участниками общения.

IV. Установите соответствие:

а) коммуникативная сторона общения

1) взаимовосприятие

б) интерактивная сторона общения

2) взаимодействие

в) перцептивная сторона общения

3) передача информации

## **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА**

### **Выполните упражнения**

Цель: формировать представление об общении как о психологическом явлении; развивать вербальное взаимодействие, социальную наблюдательность; продемонстрировать искажение информации при ее передаче от человека к человеку, важность обратных связей в общении и навыков эффективного слушания.

Упражнение 1. *«Испорченный телефон»*

Описание упражнения: в упражнение участвует 6-8 человек. Все участники, кроме одного, выходят за дверь. Оставшемуся участнику ведущий передает в устной форме сообщение, содержащее несколько предложений, касающееся какой-либо темы, знакомой и интересной для участников.

Пример сообщения: В нашу школу купили новые компьютеры. Через месяц, в помещении, где сейчас находится библиотека, оборудуют компьютерный класс, а библиотеку переместят в пустующий кабинет на первом этаже. По вечерам в компьютерном классе можно будет играть тем, кто отработает 30 минут после уроков на пришкольной территории.

Получивший сообщение участник зовет следующего и передает сообщение ему, тот – следующему и т.д. Обсуждение.

Упражнение 2. *«Знакомство»* (представление себя).

Каждому дается по 3 минуты для рассказа о себе. Участники рассказывают только то, что посчитают нужным.

### **Тематика докладов и рефератов**

1. Диалог в общении медицинского работника.

2. Коммуникативная сторона общения. Барьеры непонимания. Преодоление барьеров в системе «медицинский работник – больной».

3. Интерактивная сторона общения в профессиональной деятельности медицинского работника. Позиция в общении. Взаимодействие в разговоре.

### **Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Коммуникативная составляющая общения как обмен информацией между людьми. Коммуникативные барьеры. Система вербальной и невербальной коммуникации.

2. Интерактивная сторона общения как взаимодействие людей друг с другом. Кооперация и конкуренция

3. Перцептивная сторона общения, краткая характеристика

### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

1. Обсуждение дискуссионных вопросов

2. Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

## ЛИТЕРАТУРА

### Основная литература

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

### Дополнительная литература

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>

3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>

4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.

5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В.ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа) Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.

### **1.Тема: «Виды, формы, стратегии общения»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** познакомиться с разнообразием классификаций общения, основными формами и стратегиями общения, их характеристикой.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **знать:**

• виды общения:

а) по содержанию - материальное, когнитивное, деятельное, кондиционное, мотивационное

б) по целям - биологическое и социальное: деловое, личностное, инструментальное, целевое общение

в) по средствам

примитивное общение, «контактом масок», формально-ролевое общение,

духовное общение, гуманистическое общение, ритуальное общение, манипулятивное общение, светское общение и пр.

• формы общения: прямое и косвенное общение, непосредственное и опосредствованное, массовое и межличностное общение

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть:**

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия

УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **уметь:**

• использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;

• применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;

• пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;

• применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

### **3. Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1. Раскройте формы общения.

2. Перечислите и охарактеризуйте виды общения

а) по содержанию

б) по целям

в) по средствам

3. Какие ещё виды общения вы знаете? Охарактеризуйте их.

4. В чем суть императивного, манипулятивного, диалогического общения?

5. Какие типы (стратегии) общения вы знаете? Охарактеризуйте их.

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 2 час.

**6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);

- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

**7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

I. Верно или неверно?

1. Под «контактом масок» понимают формальное общение, при котором отсутствует стремление понять и учесть особенности личности собеседника.

2. Прimitивное общение характеризуется тем, что другой человек воспринимается только с двух позиций: нужный объект, с которым в случае потребности в нем вступают в контакт; ненужный объект, который полностью игнорируется.

3. Непосредственное общение – это множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации.

II. Заполните пробелы

1 Включение в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации характерно для ... общения.

2. Обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями представляет собой ... вид общения.

3. Нежелание и (или) неумение выразить понятно и полно свою точку зрения, свое отношение к обсуждаемому представляет собой ... стратегию общения.

III. Установите соответствие:

а) полузакрытое общение

б) диалогическое общение

в) личностное общение

1) общение «по душам», выбирая эту стратегию, человек ведет себя свободно и раскованно.

2) «одностороннее выпрашивание», попытка выяснить позицию собеседника при этом, не раскрывая своей собственной.

3) на равных в общении участвуют все собеседники - обмениваются мнениями, делятся информацией, планами, высказывают свои идеи.

## **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА**

### **Выполните упражнения**

Цель: формировать представление об общении как о психологическом явлении; развивать вербальное взаимодействие, социальную наблюдательность; продемонстрировать искажение информации при ее передаче от человека к человеку, важность обратных связей в общении и навыков эффективного слушания.

Упражнение 1. «Знакомство» (представление себя).

Каждому дается по 3 минуты для рассказа о себе. Участники рассказывают только то, что считают нужным.

Упражнение 2. «Интервью».

Каждому желающему участвовать в упражнении по очереди задают вопросы. Отвечающий сам решает, на какие вопросы он будет отвечать, на какие – нет (выбор не комментируется и не обсуждается).

По окончании упражнения - рефлексия. Отмечается сложность выбора вопроса, его формулирования, всегда ли ответ воспринимался как ответ на поставленный вопрос. С чем это может быть связано?

### **Тематика докладов и рефератов**

1. Виды общения (разные классификации)

2. Формы и методы подготовки медицинских работников к коммуникативной деятельности.

3. Стратегии общения: стратегия открытого общения, закрытое общение полузакрытое общение; стратегия монологического общения, диалогическое общение; ролевое общение, личностное общение

**Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Формы общения

а) прямое и косвенное

б) непосредственное и опосредствованное

в) массовое и межличностное

## 2. Виды общения

- а) по содержанию - материальное, когнитивное, деятельное, кондиционное, мотивационное
- б) по целям - биологическое и социальное: деловое, личностное, инструментальное, целевое общение
- в) по средствам  
примитивное общение, «контактом масок», формально-ролевое общение, духовное общение, гуманистическое общение, ритуальное общение, манипулятивное общение, светское общение

### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

1. Обсуждение дискуссионных вопросов
2. Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме  
Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.  
Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

## **ЛИТЕРАТУРА**

### **Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В. Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

### **Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>
3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>
4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.
5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа) Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.

## **1.Тема: «Вербальные средства общения»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** познакомиться с вербальными средствами общения.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **знать** (исходные базисные знания и умения):

- значение речи и языка;
- функции речи;
- виды речи

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть**:

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **уметь**:

- использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;
- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

## **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки:

1. Что представляет собой вербальное общение?
2. Перечислите известные вам виды речи и охарактеризуйте их.
3. Охарактеризуйте внутреннюю речь

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 2 час.

## **6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);

- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

## **7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

I. Заполните пробелы

1. В качестве средств вербальной коммуникации выступают ... .
2. ... - это речь для себя.

II. Выберите верный вариант ответа

1. Речь, произносимую одним человеком при обращении к другому или многим людям, называют

- а) диалогом
- б) внутренней речью
- в) монологом
- г) восклицанием

2. Эмоциональное вчувствование в проблемы другого человека

- а) аттракция
- б) рефлексия
- в) каузальная атрибуция
- г) эмпатия

3. Авторитарная, директивная форма взаимодействия с партнером с целью достижения контроля над его поведением, установками, мыслями и принуждения к определенным действиям или решениям

- а) диалогическое общение
- б) непосредственное общение
- в) императивное общение
- г) манипулятивное общение

4. Обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями представляет собой такой вид общения, как

- а) когнитивное общение
- б) деятельное общение
- в) кондиционное общение
- г) мотивационное общение

5. Стратегия общения, для которой характерно нежелание и (или) неумение выразить понятно и полно свою точку зрения, свое отношение к обсуждаемому

- а) стратегия полужакрытого общения
- б) стратегия закрытого общения
- в) стратегия монологического общения
- г) стратегия диалогического общения

Материалы для контроля уровня освоения темы:

Выберите один правильный ответ

1. Общение, при котором партнер воспринимается не как целостная личность, а как носитель определенных нужных свойств и качеств

- а) диалогическое
- б) личностное
- в) косвенное
- г) манипулятивное

2. Речь, произносимая одним человеком при обращении к другому или многим людям

- а) диалог
- б) внутренняя речь
- в) монолог
- г) восклицание

3. Средство вербальной коммуникации

- а) визуальный контакт
- б) система невербальных средств общения
- в) мимика
- г) слова

4. К барьерам социально-культурного различия в вербальном общении относятся: 1) неприязнь, 2) политические различия, 3) недоверие к собеседнику, 4) профессиональные различия, 5) логические барьеры

- а) 1 и 5
- б) 2 и 3
- в) 1 и 3
- г) 2 и 4

5. Вид коммуникативной деятельности, связанный с восприятием и пониманием речи участников общения и реагированием на неё

- а) дискуссия
- б) аргументация
- в) слушание
- г) каузальная атрибуция

## ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА

Выполните упражнения



Цель: оказание помощи участникам в понимании того, что такое убедительная речь, формирование умения оперировать словами, точно выражать свои мысли, развитие навыков убедительной речи; формирование основ техники убеждения и внушения, приемов вербального и невербального общения.

#### **«Мысль одна, а слов много»**

Ведущий предлагает участникам несложную фразу, например: «Нынешнее лето будет очень теплым». Надо предложить несколько вариантов передачи этой же мысли другими словами. При этом ни одно из слов данного предложения не должно употребляться в других предложениях. Важно следить, чтобы не искажался смысл высказывания. Побеждает тот, у кого больше таких вариантов.

#### **«Дар убеждения»**

*Инструктаж.* Вызываются два участника. Каждому из них ведущий дает спичечный коробок, в одном из которых лежит цветная бумажка. После того, как оба участника выяснили, у кого из них в коробке лежит бумажка - каждый начинает доказывать "публике" то, что именно у него в коробке лежит бумажка. Задача публики решить путем консенсуса, у кого же именно лежит в коробке бумажка. В случае, если "публика" ошиблась - ведущий придумывает ей наказание (например, на протяжении одной минуты попрыгать).

Во время обсуждения важно проанализировать те случаи, когда "публика" ошибалась, какие вербальные и невербальные компоненты заставили ее поверить в ложь.

#### **«Настойчивость — сопротивление»**

Работа в парах. «Настаивающий» выдвигает требование (прийти домой в 10 часов), «сопротивляющийся» выдвигает причину, почему это требование не может быть выполнено. «Настаивающий» должен, отвечать различными убедительными доводами. «Сопротивляющийся» должен найти все возможные доводы, поддерживающие ответ «нет». Все доводы и с той и с другой стороны должны быть мотивированными, прочувствованными. Упражнение закончено, если «сопротивляющийся» скажет: «Ты меня убедил», или «настаивающий»: «Мне надоело тебя убеждать». Смена ролей.

#### **Тематика докладов и рефератов**

1. Принципы и нормы вербальной коммуникация в межличностном общении.
2. Своеобразие коммуникативной стороны общения в медицинской практике.
3. Вербальная коммуникация, её виды.
4. Искусство полемики.

**Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Общение и язык.
2. Язык и речь.
3. Значение речи и языка.
4. Функции и виды речи.

#### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

1. Обсуждение дискуссионных вопросов
2. Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

##### **Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

##### **Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>
3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>
4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.
5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В.ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа) Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.

## **1.Тема: «Основы невербального общения. Кинесические и проксемические формы общения. Визуальное общение»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** познакомиться с основными невербального общения, невербальными средствами общения, понятием визуальное общение.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **знать:**

- о значении невербального общения
- невербальные средства общения
- понятия кинесика, проксемика, их характеристику
- о визуальном общении

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть:**

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **уметь:**

- использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;
- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

### **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1. Что такое невербальное общение? Перечислите и кратко охарактеризуйте виды невербальных средств общения.

2. Каково значение визуального контакта в межличностном общении?

3. Почему важно понимать язык телодвижений?

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 2 час.

### **6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);

- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

### **7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

Материалы для контроля уровня освоения темы:

#### **I. Заполните пробел**

1. Видами невербальных средств общения являются просодика, экстралингвистика ..., ..., .. .

#### **II. Верно или неверно?**

2.Жест, как элемент невербального общения, может иметь множество значений и верно понимается лишь с учетом обстоятельств и других жестов.

3.Конгруэнтность - совпадение слов и жестов.

4.Копирование жеста собеседника является хорошим способом взаимодействия.

5.Кинесика – учение о контактах общающихся людей, осуществляемых с помощью прикосновений.

#### **III. Выберите верный вариант ответа**

6. Мимика – это

а) выразительные движения рук

- б) выразительные движения мышц тела
  - в) выразительные движения мышц лица
  - г) ритмико-интонационное оформление речи
7. Укажите, что не относится к невербальным средствам общения
- а) кинесика
  - б) слова
  - в) такесика
  - г) проксемика
8. Прикосновения, пожатие руки, объятия
- а) ольфакторный вид невербальных средств общения
  - б) визуальный вид невербальных средств общения
  - в) акустический вид невербальных средств общения
  - г) тактильный вид невербальных средств общения
9. Вид невербальных средств общения (по Н.И.Шевандрину) к которому относится выражение лица (глаз)
- а) визуальный
  - б) акустический
  - в) тактильный
  - г) ольфакторный
10. Из перечисленных понятий: 1) смех; 2) кожные реакции; 3) персональное пространство; 4) высота звука; 5) татуировки; 6) речевые паузы; - укажите понятия, относящиеся к акустическому виду невербальных средств общения
- а) 3, 4 и 5
  - б) 2, 3 и 6
  - в) 1, 4 и 6
  - г) 4, 5 и 6

## **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА**

### **Выполните упражнения**

Цель: формирование приемов невербального общения

#### **«Ожившая строка»**

Группа разбивается на подгруппы по 5-6 человек. Каждая подгруппа получает список, состоящий из одинаковых песенных строк. Варианты:

- «Мы едем, едем, едем в далекие края ...»
- «Дружба начинается с улыбки ...»
- «Ты меня на рассвете разбудишь ...»
- «Все пройдет – и печаль, и радость ...»
- «Я возвращаю Ваш портрет...»
- «Ничего не вижу, ничего не слышу, ничего никому не скажу...»

Выбрав «свою» строчку, не сообщая остальным, каждая подгруппа готовит представление этой строчки невербально: позой, жестами, мимикой, движениями. «Ожившую» строку показывает вся подгруппа, остальные - отгадывают. Обсуждение.

#### **«Мимические маски»**

Каждый из участников получает записку с заданием мимически представить определенное эмоциональное состояние из 10 основных: счастье, удивление, страх, злость, печаль, отвращение, презрение, интерес, смущение, решительность. *Не следует подменять живую мимику гримасничаньем.* Через 1-2 мин. все участники представляют «маски». Всем участникам надо постараться найти оптимальную и понятную форму выражения, пробудить свою фантазию. *Это упражнение помогает отрефлексировать особенности восприятия и понимания лицевой экспрессии, а также дает возможность в полной мере осознать значение мимики в общении.*

### **Тематика докладов и рефератов**

1. Значение невербального общения в жизнедеятельности людей
2. Значение невербального общения в медицинской практике
3. Национальные особенности невербального общения.

#### **Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Значение невербального общения
2. Невербальные средства общения
3. Визуальное общение, его характеристика

#### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

1. Обсуждение дискуссионных вопросов
2. Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

### **ЛИТЕРАТУРА**

#### **Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

#### **Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>
3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>
4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.
5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В.ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа) Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.

## **1.Тема: «Основы невербального общения. Такесические, просодические и экстралингвистические формы общения»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** познакомиться с основами невербального общения, невербальными средствами общения.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **знать:**

- невербальные средства общения: оптико-кинестические (жестика, мимика, пантомимика), такесика, проксемика, экстралингвистика, визуальное общение – их характеристика

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть:**

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **уметь:**

- использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;
- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

### **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1. Такесика как невербальное средство общения в практике общения медицинских работников.
2. Каково значение такесики в невербальной коммуникации?
3. Какие компоненты входят в просодику и экстралингвистику?
4. Невербальные средства общения в разных классификациях.

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 2 час.

### **6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);
- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

### **7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

Материалы для контроля уровня освоения темы:

Выберите верный вариант ответа

1. Прикосновения, пожатие руки, объятия

- а) ольфакторный вид невербальных средств общения
- б) визуальный вид невербальных средств общения
- в) акустический вид невербальных средств общения
- г) тактильный вид невербальных средств общения

2. Вид невербальных средств общения (по Н.И. Шевандрину) к которому относится выражение лица (глаз)

- а) визуальный
- б) акустический
- в) тактильный
- г) ольфакторный

3. Из перечисленных понятий: 1) смех; 2) кожные реакции; 3) персональное пространство; 4) высота звука; 5) татуировки; 6) речевые паузы; - укажите понятия, относящиеся к акустическому виду невербальных средств общения
- а) 3, 4 и 5
  - б) 2, 3 и 6
  - в) 1, 4 и 6
  - г) 4, 5 и 6
4. Из перечисленных слов: 1) визуальные; 2) акустические; 3) тактильные; 4) диалогические; 5) перцептивные; - укажите виды невербальных средств общения
- а) 1, 3 и 4
  - б) 1, 2 и 3
  - в) 2, 3 и 4
  - г) 2, 4 и 5
5. Громкость, тембр, ритм, высоту звука исследует
- а) кинесика
  - б) проксемика
  - в) паралингвистика
  - г) такесика
6. Расположение людей в пространстве при общении изучает
- а) паралингвистика
  - б) такесика
  - в) кинесика
  - г) проксемика
  - д) экстралингвистика
8. Оптико - кинетическая система невербальной коммуникации включает в себя
- а) тембр голоса
  - б) позы и жесты
  - в) локализацию взгляда
  - г) темп голоса
9. Учение о контактах общающихся людей, осуществляемых с помощью прикосновений
- а) такесика
  - б) экстралингвистика
  - в) вербальное общение
  - г) проксемика
10. Характеристики голоса как невербального канала передачи информации исследует
- а) проксемика
  - б) просодика
  - в) такесика
  - г) пантомимика

## **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА**

### **Выполните упражнения**

Цель: формирование приемов невербального общения

#### **«Мимические маски»**

Каждый из участников получает записку с заданием мимически представить определенное эмоциональное состояние из 10 основных: счастье, удивление, страх, злость, печаль, отвращение, презрение, интерес, смущение, решительность. *Не следует подменять живую мимику гримасничаньем.* Через 1-2 мин. все участники представляют «маски». Всем участникам надо постараться найти оптимальную и понятную форму выражения, пробудить свою фантазию. *Это упражнение помогает отрефлексировать особенности восприятия и понимания лицевой экспрессии, а также дает возможность в полной мере осознать значение мимики в общении.*

### **«Сядьте так, как...»**

*Описание упражнения.* Участникам предлагают сесть таким образом, чтобы изобразить своим видом различные ситуации, например следующие:

- школьник, получивший двойку за контрольную;
- бизнесмен, подписавший контракт, который принесет ему \$10 000 прибыли;
- фигурист, упавший в финальном выступлении и из-за этого оставшийся без медалей;
- футболист-нападающий, забивший в матче решающий гол;
- котенок, только что нагадивший хозяйке на кровать;
- спортсмен, возвращающийся домой с олимпийской медалью;
- артист, исполнивший свою новую песню так, что не заслужил аплодисментов;
- герой, получивший медаль «За отвагу на пожаре».

Упражнение может проводиться в нескольких вариантах.

*Вариант 1.* Ведущий называет ситуацию, сидящие в кругу участники коллективно ее изображают, а потом обсуждается, чья «картинка» оказалась самой интересной и чем именно.

*Вариант 2.* Каждый участник получает карточку с описанием ситуации, не показывая ее другим. Все по очереди демонстрируют доставшиеся им ситуации, а зрители должны догадаться, о чем речь (разрешается задавать уточняющие вопросы, подразумевающие ответ «да» или «нет»).

*Обсуждение.* На что конкретно нужно обращать внимание, дабы понять, что выражает поза сидящего человека? А как вы обычно сидите? Что выражает ваша поза, какое впечатление она производит со стороны? Хотите регулировать впечатление, которое вы производите на окружающих – значит привыкайте задумываться над подобными вопросами, учитесь смотреть на себя глазами окружающих.

### **Тематика докладов и рефератов**

1. Такесика как невербальное средство общения
2. Многообразие средств невербального общения

#### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

1. Обсуждение дискуссионных вопросов
2. Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

### **ЛИТЕРАТУРА**

#### **Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

#### **Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>
3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>
4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.



5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие.  
Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа)  
Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.

## **1.Тема: «Межличностное общение. Психологические аспекты и концепции личности. Защитные механизмы и барьеры общения»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** познакомиться с особенностями поведения личности в коммуникационном процессе; концепциями личности, её защитными механизмами и барьерами общения.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **знать:**

- основные концепции личности
- определение межличностного общения, его характеристику
- защитные механизмы, их характеристику
- концепции личности

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть:**

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **уметь:**

- использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;
- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

## **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1. Назовите известные вам концепции личности, каким образом их можно учитывать в межличностном общении?

2. Охарактеризуйте такие направления, как

- а) глубинная психология
- б) бихевиористский подход к изучению личности
- в) когнитивная психология
- г) гуманистическая психология

3. Что такое механизмы психологической защиты? Как могут влиять психологические защиты на поведение человека?

4. Охарактеризуйте механизмы психологической защиты

5. Что такое барьеры общения? Приведите примеры влияния на общение различных видов барьеров.

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 4 час.

**6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);
- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

**7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

Материалы для контроля уровня освоения темы:

### **I. Заполните пробелы**

1. ... ощущает себя наилучшим образом, когда имеет дело с *внешней* средой, взаимодействует с другими людьми; характеризуется врожденной тенденцией направлять свою психическую энергию вовне.

2. Отсутствие единой системы кодирования и декодирования информации создает ... .. между участниками общения.

## II. Верно или неверно?

1. Ригидность – личностная черта, которая выражается в затруднении (вплоть до полной неспособности) изменить намеченную программу деятельности в условиях, объективно требующих ее перестройки.

2. Отсутствие единой системы кодирования и декодирования информации создает коммуникативные барьеры.

## III. Выберите верный вариант ответа

1. Исследователь, указывающий на то, что психическое развитие связано с коллективным бессознательным – архетипами, вобравшими в себя общечеловеческий опыт

а) З. Фрейд

б) К. Юнг

в) А. Адлер

г) Э. Фромм

2. Приписывание окружающим негативных различных качеств как рациональную основу для их неприятия и само принятия на этом фоне относится к такому механизму психологической защиты, как

а) отрицание

б) проекция

в) регрессия

г) реактивное образование

3. К барьеры социально-культурного различия относятся: 1) неприязнь, 2) политические различия, 3) недоверие к собеседнику, 4) профессиональные различия, 5) логические барьеры

а) 1 и 5

б) 2 и 3

в) 1 и 3

г) 2 и 4

4. Проявление какого механизма психологической защиты изображено на рисунке 1?



а) интеллектуализация

б) регрессия

в) замещение

г) компенсация

5. Возврат к ребячливым, детским формам поведения характерен для такого защитного механизма, как

а) рационализация

- б) проекция
- в) сублимация
- г) регрессия
- 6. Неприятие коммуникатора скорее создает
  - а) стилистический барьер
  - б) барьер отношения
  - в) фонетический барьер
  - г) логический барьер

## **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА**

### **Выполните упражнения**

#### **«Поиск сходства»**

Цель: упражнение эффективно работает на сплочение группы, так как участники начинают более внимательно присматриваться друг к другу и обнаруживают, что сходства между ними гораздо больше, чем может показаться на первый взгляд.

*Описание упражнения. Первый вариант.* Группа встает в круг, для упражнения нужен небольшой мяч. Тот, у кого в руках оказывается мяч, должен как можно быстрее перебросить его другому участнику, назвав при этом черту сходства с тем, кому кидает мяч. На первом этапе сходства могут быть сугубо внешние (например, цвет глаз, волос), потом – общность интересов в какой области, совпадение интересов по какому-либо вопросу.

*Второй вариант.* Участники сидят в кругу, каждый из них называет какой-либо признак, после чего все те, кто обладает названным признаком встают.

Для оживления обстановки можно не просто вставать, а, например, подпрыгивать с одновременным хлопком в ладони.

### **МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ ДОМИНИРУЮЩЕЙ СТРАТЕГИИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ В ОБЩЕНИИ В. В. БОЙКО.**

*Чтобы установить доминирующую стратегию психологической защиты важно выбрать ответ, который более всего подходит к вам:*

1. Зная себя, вы можете сказать:
  - А) я скорее человек миролюбивый, покладистый;
  - Б) я скорее человек гибкий, способный обходить острые ситуации, избегать конфликтов;
  - В) я скорее человек, идущий напрямую, бескомпромиссный, категоричный.
2. Когда вы мысленно выясняете отношения со своим обидчиком, то чаще всего:
  - А) ищите способ примирения;
  - Б) обдумываете способ не иметь с ним дел;
  - В) размышляете о том, как его наказать или поставить на место.
3. В спорной ситуации, когда партнер явно не старается или не хочет вас понять, вы, вероятнее всего:
  - А) будете спокойно добиваться того, чтобы он вас понял;
  - Б) постараетесь свернуть с ним общение;
  - В) будете горячиться, обижаться или злиться.
4. Если защищая свои важные интересы, вы почувствуете, что можете поссориться с хорошим человеком, то:
  - А) пойдете на значительные уступки;
  - Б) отступите от своих притязаний;
  - В) будите отстаивать свои интересы.
5. В ситуации, где вас пытаются обидеть или унижить, вы скорее всего:
  - А) постараетесь заставить терпением и довести дело до конца;
  - Б) дипломатичным образом уйдете от контактов;
  - В) дадите достойный отпор.
6. Во взаимодействии с властным но в то же время не справедливым руководителем вы:

- А) сможете сотрудничать во имя интересов дела;  
Б) постараетесь как можно меньше контактировать с ним;  
В) будите сопротивляться его стилю, активно защищая свои интересы.
7. Если решение вопроса зависит только от вас, но партнер задел ваше самолюбие, то вы:  
А) пойдете ему на встречу;  
Б) уйдете от конкретного решения;  
В) решите вопрос не в пользу партнера.
8. Если кто-то из друзей время от времени будет позволять себе обидные выпады в ваш адрес, то вы:  
А) не станете придавать этому особые значения;  
Б) постараетесь ограничить или прекратить контакты;  
В) всякий раз дадите достойный отпор.
9. Если у партнера есть претензии к вам и он при этом раздражен, то вам привычнее:  
А) прежде успокоить его, потом реагировать на претензии;  
Б) избежать выяснения отношений с партнером в таком состоянии;  
В) поставить его на место или прервать.
10. Если кто-нибудь из коллег станет рассказывать вам о том плохом, что говорят о вас другие, то вы:  
А) тактично выслушаете все до конца;  
Б) пропустите мимо ушей;  
В) прервете рассказ на полуслове.
11. Если партнер слишком проявляет напористость и хочет получить выгоду за ваш счет, то вы:  
А) пойдете на уступку ради мира;  
Б) уклонитесь от окончательного решения в расчете на то, что партнер успокоится и тогда вы вернетесь к вопросу;  
В) однозначно дадите понять партнеру, что он не получит выгоду за ваш счет.
12. Когда вы имеете дело с партнером, который действует по принципу «урвать побольше», вы:  
А) терпеливо добиваетесь своих целей;  
Б) предпочитаете ограничить взаимодействие с ним;  
В) решительно ставите такого партнера на место.
13. Имея дело с нагловатой личностью, вы:  
А) находите к ней подход посредством терпения и дипломатии;  
Б) сводите общение к минимуму;  
В) действуете теми же методами.
14. Когда вам задают неприятные, подковырывающие вопросы, вы чаще всего:  
А) спокойно отвечаете на них;  
Б) уходите от прямых ответов;  
В) «заводите», теряете самообладание.
15. Когда спорщик настроен к вам враждебно, вы обычно:  
А) спокойно и терпеливо преодолеваете его настрой;  
Б) уходите от общения;  
В) осаживаете его или отвечаете тем же.
16. Когда возникают острые разногласия между вами и партнером, то это чаще всего:  
А) заставляет вас искать выход из положения, находить компромисс, идти на уступки;  
Б) побуждает сглаживать противоречия, не подчеркивать различия в позициях;  
В) активизирует желание доказать свою правоту.
17. Если партнер выигрывает в споре, вам привычнее:  
А) поздравить его с победой;  
Б) сделать вид, что ничего особенного не происходит;

В) «сражаться до последнего патрона».

18. В случаях, когда отношения с партнером приобретают конфликтный характер, вы взяли себе за правило:

А) «мир любой ценой»-признать свою поражение, принести извинения, пойти навстречу пожеланиям партнера;

Б) «пас в сторону»-ограничить контакты, уйти со спора;

В) « расставить точки над «и»»-выяснить разногласия, непременно найти выход из ситуации.

19. Когда конфликт касается ваших интересов, то вам чаще всего удастся его выигрывать:

А) благодаря дипломатии и гибкости ума;

Б) за счет выдержки и терпения;

В) за счет темперамента и эмоций.

20. Если кто-либо из коллег намеренно заденет ваше самолюбие, вы:

А) мягко и корректно сделаете ему замечание;

Б) не станете обострять ситуацию, сделаете вид, будто ничего не случилось;

В) дадите достойный отпор.

21. Когда близкие критикуют вас, то вы:

А) принимаете их замечания с благодарностью;

Б) стараетесь не обращать на критику внимания;

В) раздражаетесь, сопротивляетесь или злитесь.

22. Если кто-либо из родных или близких говорит вам неправду, вы обычно предпочитаете:

А) спокойно и тактично добиваться истины;

Б) сделаете вид, что не замечаете ложь, обойти неприятный оборот дела;

В) решительно вывести лгуна на чистую воду.

23. Когда вы раздражены, нервничаете, то чаще всего:

А) ищите сочувствия, понимания;

Б) уединяетесь, чтобы проявить свое состояние на партнерах;

В) на ком-нибудь отыгрываетесь, ищите « козла отпущения».

24. Когда кто-то из коллег, менее достойный и способный, чем вы, получает поощрение начальства, вы:

А) радуетесь за коллегу;

Б) не предаете особого значения факту;

В) расстраиваетесь, огорчаетесь или злитесь.

*Обработка данных.* Для определения присущей вам стратегии психологической защиты в общении с партнёрами надо подсчитать сумму ответов каждого типа: “А”- миролюбие, “Б”- избегание, “В”- агрессия. Чем больше ответов того или иного типа, тем отчётливее выражена соответствующая стратегия; если их количество примерно одинаково, значит, в контакте с партнёрами вы активно используете разные формы защиты своей субъективной реальности.

*Интерпретация результатов.* Каково же содержание и принцип действия каждой из этих стратегий?

**Миролюбие** - психологическая стратегия защиты субъективной реальности личности, в которой ведущую роль играют интеллект и характер.

Интеллект погашает или нейтрализует энергию эмоций в тех случаях, когда возникает угроза для Я личности. Миролюбие предполагает партнёрство и сотрудничество, умение идти на компромиссы, делать уступки и быть податливым, готовность жертвовать некоторыми своими интересами во имя главного- сохранения достоинства. В ряде случаев миролюбие означает приспособление, стремление уступать напору партнёра, не обострять отношения и не ввязываться в конфликты, чтобы не подвергать испытаниям своё Я.

Одного интеллекта, однако, часто не достаточно, чтобы миролюбие стало доминирующей стратегией защиты. Важно ещё иметь подходящий характер- мягкий,

уравновешенный, коммуникабельный. Интеллект в ансамбле с «хорошим» характером создают психогенную предпосылку для миролюбия. Разумеется, бывает и так, что человек с неважным характером также вынужден показывать миролюбие. Скорее всего, его «обломала жизнь», и он сделал мудрый вывод: надо жить в мире и согласии. В таком случае его стратегия защиты обусловлена опытом и обстоятельствами, т. е. она социогенная. В конце концов не так уж важно, что движет человеком- природа или опыт, или то и другое вместе, - главное результат: выступает ли миролюбие ведущей стратегией психологической защиты или проявляется лишь эпизодически, наряду с другими стратегиями.

Не следует полагать, что миролюбие- безукоризненная стратегия защиты Я, пригодная во всех случаях. Сплошное или слащавое миролюбие- доказательство бесхребетности и безволия, утраты чувства собственного достоинства, которое как раз призвано оберегать психологическая защита. Победитель не должен становиться трофеем. Лучше всего, когда миролюбие доминирует с прочими стратегиями (мягкими их формами).

**Избегание** - психологическая стратегия субъективной реальности, основанная на экономии интеллектуальных и эмоциональных ресурсов.

Индивид привычно обходит или без боя покидает зоны конфликтов и напряжений, когда его Я подвергается атакам. При этом он в открытую не растрачивает энергию эмоций и минимально напрягает интеллект. Почему он так поступает?

Причины бывают разные. Избегание носит психогенный характер, если оно обусловлено природными особенностями индивида. У него слабая врожденная энергия: бедные, ригидные эмоции, посредственный ум, вялый темперамент.

Возможен иной вариант: человек обладает от рождения мощным интеллектом, чтобы уходить от напряжённых контактов, не связываться с теми, кто досаждал его Я. Правда, наблюдения показывают, что одного ума для доминирующей стратегии избегания недостаточно. Умные люди часто активно вовлекаются в защиту своей субъективной реальности, и это естественно: интеллект призван стоять на страже наших потребностей, интересов, ценностей и завоеваний. Очевидно, нужна ещё и воля.

Наконец возможен и такой вариант, когда человек заставляет себя обходить острые углы в общении и конфликтные ситуации, умеет вовремя сказать себе: «не возникай со своим Я». Для этого надо обладать крепкой нервной системой, волей и, несомненно, жизненным опытом за плечами, который в нужный момент напоминает: «не тяни на себя одеяло», «не плюй против ветра», «не садись не в свой троллейбус», «сделай пас в сторону».

Итак, что же получается? Стратегия миролюбия строится на основе добротного интеллекта и уживчивого характера- весьма высокие требования к личности. Избегание будто бы проще, не требует особых умственных и эмоциональных затрат, но и оно обусловлено повышенными требованиями к нервной системе и воле. Иное дело агрессия- использовать её в качестве стратегии защиты своего Я проще простого.

**Агрессия** - психологическая стратегия защиты субъективной реальности личности, действующая на основе инстинкта.

Инстинкт агрессии - один из «большой четвёрки» инстинктов, свойственных всем животным- голод, секс, страх и агрессия. Это сразу объясняет тот неоспоримый факт, что агрессия не выходит из репертуара эмоционального реагирования. Достаточно окинуть мысленным взором типичные ситуации общения, чтобы убедиться, сколь расхожа, легко воспроизводима и привычна в жестких или мягких формах. Её мощная энергетика защищает Я личности на улице в городской толпе, в общественном транспорте, в очереди, на производстве, дома, во взаимоотношениях с посторонними и очень близкими людьми, с друзьями и любовниками. Агрессивных видно издали. С увеличением угрозы для субъективной реальности личности её агрессия возрастает. Интеллект работает в режиме трансформатора, усиливая агрессию за счет передаваемого ей смысла.

## **Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Основные концепции личности
2. Многообразие барьеров в межличностном общении
3. Защитные механизмы личности
4. Барьеры общения, их классификации

### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

1. Обсуждение дискуссионных вопросов
2. Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

## **ЛИТЕРАТУРА**

### **Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

### **Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>
3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>
4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.
5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В.ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа) Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.



## **1.Тема: «Учет основных характеристик личности в общении. Типология личности собеседников. Правила раскрепощения»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2. Цель:** познакомиться с некоторыми особенностями поведения личности в коммуникационном процессе; гендерными различиями общающихся, типологиями и типами личности собеседников.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **знать:**

- типологии личности собеседников
- о гендерных различиях в общении: маскулинный тип, феминный тип, андрогинный тип (универсальный тип, включающий в себя свойства предыдущих двух типов и актуализирующий их в зависимости от ситуации), неопределенный тип

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть:**

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **уметь:**

- использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;
- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

### **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1. Что такое гендерные различия? Перечислите виды гендерной идентичности.
2. Охарактеризуйте маскулинный тип, феминный тип, андрогинный тип, неопределенный тип
3. Какие типологии личности собеседников вам известны?
4. Охарактеризуйте типы личности собеседников в соответствии со следующими критериями - откровенность и искренность собеседника, владение приемами общения, заинтересованность в теме и успехе беседы .
5. Какие существуют позиции общения согласно теории Э. Берна? Какие формы поведения типичны для Родителя, Взрослого, Ребенка?
6. Охарактеризуйте доминантный и недоминантный типы собеседников.
7. Что представляют собой мобильный и ригидный типы собеседников.

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 2 час.

**6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);
- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

**7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

Материалы для контроля уровня освоения темы:

#### **I. Заполните пробелы**

1. Эго-состояние ... включает наши убеждения, верования и предрассудки, ценности и установки, многие из которых мы воспринимаем как свои собственные, принятые нами самими, тогда как на самом деле это усвоенные без критической переработки установки и убеждения значимых для нас людей или просто «штампы».

2. ... ощущает себя наилучшим образом, когда имеет дело с внешней средой, взаимодействует с другими людьми; характеризуется врожденной тенденцией направлять свою психическую энергию вовне.

3. ... - комплекс психологических и характерологических особенностей, традиционно приписываемых женщинам.

4. ... ощущает себя наилучшим образом, когда имеет дело с *внешней* средой, взаимодействует с другими людьми; характеризуется врожденной тенденцией направлять свою психическую энергию вовне.

## **II. Выберите верный вариант ответа**

5. Человек замкнут, часто чувствует себя вне времени и пространства, а также вне темы и ситуации конкретной деловой беседы, так как все это ему кажется недостойным его внимания и усилий – это такой тип, как

а) хладнокровный неприступный собеседник

б) «важная птица»

в) незаинтересованный собеседник

г) позитивный человек

6. Человек, ощущающий себя наилучшим образом, когда имеет дело с внешней средой, взаимодействует с другими людьми; характеризующийся врожденной тенденцией направлять свою психическую энергию вовне

а) интроверт

б) андрогинный тип личности

в) экстраверт

г) интернал

7. Личностная черта, которая выражается в затруднении (вплоть до полной неспособности) изменить намеченную программу деятельности в условиях, объективно требующих ее перестройки

а) феминность

б) доминантность

в) ригидность

г) уступчивость

8. Эго-состояние, включающее наши убеждения, верования и предрассудки, ценности и установки, многие из которых мы воспринимаем как свои собственные, тогда как на самом деле это усвоенные без критической переработки установки и убеждения, значимых для нас людей

а) «родитель»

б) «ребёнок»

в) «взрослый»

г) доминантный собеседник

9. Авторитарная, директивная форма взаимодействия с партнером с целью достижения контроля над его поведением, установками, мыслями и принуждения к определенным действиям или решениям

а) диалогическое общение

б) непосредственное общение

в) императивное общение

г) манипулятивное общение

10. Здоровые гармоничные личности, достигшие вершины личностного развития, вершины самоактуализации находятся в центре внимания

а) бихевиоризма

б) когнитивной психологии

в) глубинной психологии

г) гуманистической психологии

11. Комплекс характерологических особенностей, включающий силу, честолюбие, решительность, властность представляет собой такой тип гендерной идентичности, как
- маскулинный тип
  - феминный тип
  - андрогинный тип
  - неопределённый тип

## **II. Верно или неверно?**

12. Гендерные особенности – различия в поведении и ролевых моделях женщин и мужчин.
13. Мужчины в большей степени ориентированы на партнерскую систему взаимодействия, а женщины на – систему доминирования.

### **Выполните упражнения**

#### **«Поиск сходства»**

Цель: упражнение эффективно работает на сплочение группы, так как участники начинают более внимательно присматриваться друг к другу и обнаруживают, что сходства между ними гораздо больше, чем может показаться на первый взгляд.

*Описание упражнения. Первый вариант.* Группа встает в круг, для упражнения нужен небольшой мяч. Тот, у кого в руках оказывается мяч, должен как можно быстрее перебросить его другому участнику, назвав при этом черту сходства с тем, кому кидает мяч. На первом этапе сходства могут быть сугубо внешние (например, цвет глаз, волос), потом – общность интересов в какой области, совпадение интересов по какому-либо вопросу.

*Второй вариант.* Участники сидят в кругу, каждый из них называет какой-либо признак, после чего все те, кто обладает названным признаком встают.

Для оживления обстановки можно не просто вставать, а, например, подпрыгивать с одновременным хлопком в ладони.

### **ВАШ СТИЛЬ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ**

Выделяют четыре основных стиля делового общения партнера при проведении переговоров. Вам предложено 80 утверждений. Из каждой пары необходимо выбрать одно: то, которое, как вы считаете, наиболее соответствует вашему поведению. Обратите внимание на то, что ни одна пара не должна быть пропущена.

1. Я люблю действовать.
2. Я работаю над решением проблем систематическим образом.
3. Я считаю, что работа в командах более эффективна, чем на индивидуальной основе.
4. Мне очень нравятся различные нововведения.
5. Я больше интересуюсь будущим, чем прошлым.
6. Я очень люблю работать с людьми.
7. Я люблю принимать участие в хорошо организованных встречах.
8. Для меня очень важными являются окончательные сроки.
9. Я против откладываний и проволочек.
10. Я считаю, что новые идеи должны быть проверены прежде, чем они будут применяться на практике.
11. Я очень люблю взаимодействовать с другими людьми. Это меня стимулирует и вдохновляет.
12. Я всегда стараюсь искать новые возможности.
13. Я сам люблю устанавливать цели, планы и т. д.
14. Если я что-либо начинаю, то доделываю это до конца.
15. Обычно я стараюсь понять эмоциональные реакции других.
16. Я создаю проблемы другим людям.
17. Я надеюсь получить реакцию других на свое поведение.
18. Я нахожу, что действия, основанные на принципе "шаг за шагом", являются очень эффективными.

19. Я думаю, что хорошо могу понимать поведение и мысли других.
20. Я люблю творческое решение проблем.
21. Я все время строю планы на будущее.
22. Я восприимчив к нуждам других.
23. Хорошее планирование – ключ к успеху.
24. Меня раздражает слишком подробный анализ.
25. Я остаюсь невозмутимым, если на меня оказывают давление.
26. Я очень ценю опыт.
27. Я прислушиваюсь к мнению других.
28. Говорят, что я быстро соображаю.
29. Сотрудничество является для меня ключевым словом.
30. Я использую логические методы для анализа альтернатив.
31. Я люблю, когда одновременно у меня идут разные проекты.
32. Я постоянно задаю себе вопросы.
33. Делая что-либо, я тем самым учусь.
34. Я полагаю, что я руководствуюсь рассудком, а не эмоциями.
35. Я могу предсказать, как другие будут вести себя в той или иной ситуации.
36. Я не люблю вдаваться в детали.
37. Анализ всегда должен предшествовать действиям.
38. Я способен оценить климат в группе.
39. У меня есть склонность не заканчивать начатые дела.
40. Я воспринимаю себя как решительного человека.
41. Я ищу такие дела, которые бросают мне вызов.
42. Я основываю свои действия на наблюдении и фактах.
43. Я могу открыто выразить свои чувства.
44. Я люблю формулировать и определять контуры новых проектов.
45. Я очень люблю читать.
46. Я воспринимаю себя как человека, способного интенсифицировать, организовать деятельность других.
47. Я не люблю заниматься одновременно несколькими, вопросами.
48. Я люблю достигать поставленных целей.
49. Мне нравится узнавать что-либо о других людях.
50. Я люблю разнообразие.
51. Факты говорят сами за себя.
52. Я использую свое воображение настолько это возможно.
53. Меня раздражает длительная, кропотливая работа.
54. Мой мозг никогда не перестает работать.
55. Важному решению предшествует подготовительная работа.
56. Я глубоко уверен в том, что люди нуждаются друг в друге, чтобы завершить работу.
57. Я обычно принимаю решение, особо не задумываясь.
58. Эмоции только создают проблемы.
59. Я люблю быть таким же, как другие.
60. Я не могу быстро прибавить два к двум.
61. Я примеряю свои новые идеи к людям.
62. Я верю в научный подход.
63. Я люблю, когда дело сделано.
64. Хорошие отношения необходимы.
65. Я импульсивен.
66. Я нормально воспринимаю различия в людях.
67. Общение с другими людьми значимо само по себе.
68. Я люблю, когда меня интеллектуально стимулируют.
69. Я люблю организовывать что-либо.

70. Я часто перескакиваю с одного дела на другое.
71. Общение и работа с другими являются творческим процессом.
72. Самоактуализация является крайне важной для меня.
73. Мне очень нравится играть идеями.
74. Я не люблю попусту терять время.
75. Я люблю делать то, что у меня получается.
76. Взаимодействуя с другими, я учусь.
77. Абстракции интересны для меня.
78. Мне нравятся детали.
79. Я люблю кратко подвести итоги, прежде чем прийти к какому-либо умозаключению.
80. Я достаточно уверен в себе.

С помощью приведенного ниже «ключа» подсчитайте количество баллов по каждому стилю (каждый выбор в паре равен 1 баллу). Тот стиль, по которому вы набрали наибольшее количество баллов (сумма баллов по каждому из стилей не может быть более 20), наиболее предпочтителен для вас. Если вы набрали одинаковое количество баллов по нескольким стилям – значит они присущи вам в равной степени. Описание самих стилей приведено в лекции № 31, поэтому нет необходимости повторять их еще раз.

Стиль 1: 1, 8, 9,13,17, 24,26,31,33, 40,41, 48, 50, 53, 57, 63, 65, 70, 74, 79;

Стиль 2: 2,7,10,14,18,23,25,30, 34,37, 42, 47, 51, 55, 58, 62, 66, 69, 75,78;

Стиль 3: 3,6,11,15,19,22,27,29,35,38,43,46,49,56,59,64,67, 71, 76,80;

Стиль 4: 4,5,12,16,20,21,28,32,36,39,44,45,52, 54, 60,61,68,72, 73, 77.

**Стиль 1** – основное внимание уделяется действиям (ориентация на действия). Для людей этого стиля характерно обсуждение результатов, конкретных вопросов, поведения, продуктивности, эффективности, продвижения вперед, ответственности, подтверждений, опыта, препятствий, достижений, изменений, решений.

Эти люди:

- прагматичны;
- прямолинейны;
- часто взволнованы;
- решительны;
- быстры (переключаются с одного вопроса на другой);
- энергичны (что порой составляет проблему для партнера).

**Стиль 2** – основное внимание уделяется процессу (ориентация на процесс). Для людей этого стиля характерно обсуждение: фактов, процедурных вопросов, планирования, организации, контролирования, проверки, апробирования, анализа, наблюдений, доказательств, деталей. Эти люди:

- ориентированы на систематичность, последовательность;
- причинно-следственные связи;
- честны;
- многословны;
- мало эмоциональны;
- тщательны;
- методичны.

**Стиль 3** – основное внимание уделяется человеческим взаимоотношениям, проблемам (ориентация на людей). Для людей этого стиля характерно обсуждение: людей в целом, человеческих нужд, человеческих мотивов, работы в команде, проблем общения, чувств, "духа работы в команде", понимания, саморазвития, восприимчивости, осознанности, сотрудничества, убеждений, ценностей, ожиданий, отношений.

Эти люди:

- спонтанные;
- сопереживающие;
- "теплые";

- психологически ориентированные;
- эмоциональные;
- восприимчивые;
- чувствительные.

**Стиль 4** – основное внимание уделяется человеческим взаимоотношениям, проблемам людей и т. п. (ориентация на людей). Для людей этого стиля характерно обсуждение: концепций, нововведений, творческого подхода, возможностей, вероятностей, больших планов, различных вопросов, что происходит нового в данной области, взаимозависимости, новых путей, новых методов, улучшений, проблем, потенциала, альтернатив. Эти люди:

- с хорошим воображением;
- харизматичны;
- порой их сложно понимать;
- эгоцентричны;
- мало реалистичны;
- творчески настроены;
- полны идей;
- оказывают стимулирующее влияние на других.

**Как лучше строить деловое общение, если:**

1. Ваш партнер принадлежит к людям стиля 1:

- прежде всего, сконцентрируйте внимание на результатах (сформулируйте заключение сразу после изложения позиции);
- сформулируйте ваши предложения (при этом не предлагайте слишком много альтернатив);
- будьте по возможности кратки;
- подчеркните практическую направленность ваших предложений;
- используйте визуальные средства (графики, схемы, таблицы и т. п.).

2. Ваш партнер принадлежит к людям стиля 2:

- будьте точны (опирайтесь на факты);
- в своем выступлении используйте следующий логический порядок: предыстория вопроса; современное его состояние; предполагаемый исход;
- разбейте ваши рекомендации на составные части;
- предлагая альтернативы, укажите положительные и отрицательные последствия их принятия;
- не торопите вашего партнера;
- упорядочите ваши предложения (1, 2, 3...).

3. Ваш партнер принадлежит к людям стиля 3:

- предварите деловые отношения небольшой беседой (не начинайте сразу разговор о деле);
- подчеркните связь между вашими предложениями и нуждами и проблемами людей;
- покажите как то, что вы предлагаете, работало в прошлом;
- укажите, что вас поддерживают (или поддержали бы) все уважаемые люди;
- при деловой переписке используйте неформальный стиль.

4. Ваш партнер принадлежит к людям стиля 4:

- отведите достаточное время для обсуждений;
- не раздражайтесь, если ваш партнер, вместо того чтобы обсуждать существо проблемы, «ходит вокруг да около»;
- в своем вступительном слове постарайтесь обозначить данную проблему в более широком концептуальном контексте;
- подчеркните уникальность вашей идеи или темы;

– в письменном обращении в самом начале постарайтесь выделить ключевые понятия, которые лежат в основе ваших идей и предложений. Начинайте с общих положений, а затем переходите к частностям.

### **Тематика докладов и рефератов**

1. Мужской и женский стили общения
2. Особенности внешнего облика деловой женщины
3. Особенности внешнего облика делового мужчины

### **Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Защитные механизмы личности
2. Гендерных различия в общении: маскулинный тип, феминный тип, андрогинный тип, неопределенный тип.

### **Литература:**

#### **Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

#### **Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>

3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>

4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.

5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В.ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа) Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.

## **1.Тема: «Специфика и этика делового общения. Имидж и этикет делового общения»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** познакомиться с основами делового общения, формировать умение осуществлять деловое общение в практической деятельности.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны знать:

- психологические аспекты организации делового общения
- принципы делового общения
- организацию и коммуникационные эффекты публичного выступления
- понятие «имидж»
- об этикете в деловом общении

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны уметь:

- использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;
- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть**:

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

## **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1. Что представляет собой деловое общение?
2. Перечислите и охарактеризуйте принципы делового общения
3. Какие правила нужно учитывать, делая комплименты?
4. Охарактеризуйте такую форму делового общения как публичное выступление. Какие части оно традиционно включает?
5. Какие приемы привлечения внимания в устном выступлении вам известны?
6. Что представляет собой этикет в общении?

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 2 час.

**6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);
- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

**7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

Материалы для контроля уровня освоения темы:

### **I. Заполните пробелы**

1. Формами делового общения являются: деловая ..., деловые ..., деловые ..., ... ..
2. ... - вид коммуникативной деятельности в процессе общения, связанный с восприятием и пониманием речи участников общения и реагированием на неё.

### **II. Верно или неверно?**

1. Примерное распределение времени в публичном выступлении: на вступление – 20-30%, на основную часть – 60-65%, на заключение –10-15% всего времени выступления.
2. Прием «Да, но...» является одним из методов аргументации
3. Слушание, предполагающее активное участие в разговоре, переформулирование высказанной мысли таким образом, чтобы акцентировать главные идеи, высветить



противоречия, например: «То есть ты думаешь, что он специально это сделал, чтобы тебя обидеть?» называется нерефлексивным.

### **III. Выберите верный вариант ответа**

1. Формами делового общения являются: 1) конфликт, 2) деловая беседа, 3) публичные выступления, 4) невербальное общение, 5) спор

а) 1 и 5

б) 2 и 3

в) 2 и 4

г) 4 и 5

2. Укажите типичные ошибки вербализации (*возможно несколько вариантов ответа*)

а) пассивное слушание

б) безапелляционность

в) навязчивое повторение

г) слишком точная интерпретация

д) экспрессия

## **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА**

### **Выполните упражнения**

#### ***«Комплимент»***

Участники становятся или рассаживаются в круг. Водящий бросает мячик тому, кому хочет сказать комплимент, и говорит его. Следующий бросает мячик и говорит комплимент другому и т.д. комплимент может быть о чем угодно или на определенную тему – о внешности, о характере, о способностях.

Предварительно создайте настрой: напомните друзьям, что комплименты – это лестное замечание в адрес кого-либо, похвала. Порассуждайте совместно, избалованы ли присутствующие комплиментами, часто ли слышать похвалу в свой адрес.

О внешности: «Какие чудесные у тебя волосы!», «Твои глаза – как небо голубые!», «Ты всегда элегантна!», «У тебя очень милая улыбка!», «На тебя всегда приятно посмотреть!» и т.д. (продолжайте сами, найдите лестные выражения и сопроводите их теплой интонацией, нежным взглядом. Только опасайтесь пошлости и берегитесь нечаянно задеть уязвимое место).

О делах: «Мне очень нравится как, ты шьешь», «Где только ты научился так прекрасно танцевать», «Ты очень хорошо играешь на гитаре» и т.д.

#### ***«Прием на работу»***

Исходная ситуация: «Вы закончили институт и хотите устроиться на работу в престижную форму. Вы приходите в офис на собеседование...»

Трое желающих разыгрывают ситуацию. Здесь нужно применить навыки самопрезентации, расположения к себе, если получится – то попробовать убедить начальника в том, что лучшей кандидатуры на должность менеджера ему не найти.

Остальные обучающиеся наблюдают, как используются изученные приемы. Затем анализируют выполнение упражнения, при желании происходит смена актеров, которые хотят попробовать применить другие приемы создания благоприятной атмосферы для разговора и самопрезентации.

### **Тематика докладов и рефератов**

1. Коммуникативная культура в деловом общении. Культура дискуссии

2. Этические нормы телефонного разговора

3. Правила подготовки публичного выступления

4. Искусство комплимента

5. Национальные особенности делового общения в странах востока

6. Особенности делового этикета европейских стран

**Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Деловое общение, общая характеристика

2. Принципы делового общения
3. Организацию и коммуникационные эффекты публичного выступления
4. Понятие «имидж» в деловом общении
5. Этикет в деловом общении

### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

Обсуждение дискуссионных вопросов

Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

### **ЛИТЕРАТУРА**

#### **Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

#### **Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>

3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>

4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.

5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В.ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа) Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.

**1.Тема: «Организация дистанционного делового общения. Общение по телефону, деловая переписка. Организация общения с радио- и телевизионной аудиторией. Техническое обеспечение КД: телефонная, факсимильная, сотовая и пейджинговая связь. Internet как средство делового общения»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** познакомиться с организацией дистанционного делового общения.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны знать:

- об особенностях делового общения посредством телефона
  - этапы и особенности построения деловой беседы по телефону
  - о специфике организации общения с радио- и телевизионной аудиторией
  - об особенностях ведения деловой переписки, деловом общении посредством Internet
- основами делового общения, формировать умение осуществлять деловое общение в практической деятельности.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны уметь:

- использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;
- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть:**

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

**3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

- 1.Организация дистанционного делового общения.
- 2.Общение по телефону, деловая переписка.
- 3.Техническое обеспечение КД: телефонная, факсимильная, сотовая и пейджинговая связь.
4. Internet как средство делового общения

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 2 час.

**6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);
- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

**7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

Материалы для контроля уровня освоения темы:

Выберите верный вариант ответа

1. Начать разговор по телефону, находясь на рабочем месте, согласно правилам этикета следует:
  - а) коротко и чётко сказать «да», «слушаю»
  - б) представиться и назвать своё учреждение
  - в) молча ждать, что скажет вам позвонивший
  - г) если вы заняты, то словами «перезвоните позже»
- 2.Слова и фразы, провоцирующие ответную агрессию и ведущие к обострению конфликта
  - а) конфликтогены

- б) сотрудничество
  - в) динамика конфликта
  - г) предмет конфликта
3. Формами делового общения являются: 1) конфликт, 2) деловая беседа, 3) публичные выступления, 4) невербальное общение, 5) спор
- а) 1 и 5
  - б) 2 и 3
  - в) 2 и 4
  - г) 4 и 5
4. К психологическим приемам воздействия на собеседника не относится
- а) комплименты
  - б) каузальная атрибуция
  - в) приём «имя собственное»
  - г) приём «зеркало отношения»
5. Человек, адресующий информацию другому человеку
- а) реципиент
  - б) референт
  - в) конформист
  - г) коммуникатор

### **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА**

#### **УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ ВЕСТИ ДЕЛОВОЕ ОБСУЖДЕНИЕ?**

Для каждого утверждения необходимо выбрать один из пяти вариантов ответа – "нет, так не бывает"; "нет, как правило, так не бывает"; "неопределенная оценка"; "да, как правило, так бывает"; "да, так бывает почти всегда".

1. Даю подчиненным поручения даже в том случае, если есть опасность, что при их невыполнении критиковать будут меня.
2. У меня всегда много идей и планов.
3. Я прислушиваюсь к замечаниям других.
4. Мне в основном удается привести логические и правильные аргументы при обсуждениях.
5. Я настраиваю сотрудников на то, чтобы они решали свои задачи самостоятельно.
6. Если меня критикуют, то я защищаюсь, несмотря ни на что.
7. Когда другие люди приводят свои доводы, я всегда прислушиваюсь.
8. Для того чтобы провести какое-то мероприятие, мне приходится строить планы заранее.
9. Свои ошибки я по большей части признаю.
10. Я предлагаю альтернативы предложениям других.
11. Защищаю тех, у кого есть трудности.
12. Высказываю свои мысли с максимальной убедительностью.
13. Мой энтузиазм заразителен.
14. Я принимаю во внимание точку зрения других людей и стараюсь отразить ее в проекте решения.
15. Обычно я настаиваю на своей точке зрения и на своих гипотезах.
16. Я с пониманием выслушиваю и агрессивно высказываемые контраргументы.
17. Ясно выражаю свои мысли.
18. Я всегда признаюсь в том, что чего-то не знаю.
19. Энергично защищаю свои взгляды.
20. Я стараюсь развивать чужие идеи так, как будто они были моими.
21. Всегда продумываю то, что могли бы ответить на тот или иной вопрос другие и ищу аргументы.
22. Я помогаю людям советом как организовать свой труд.
23. Увлекаясь своими проектами, своими планами работы на перспективу, я обычно не интересуюсь планами других людей.

24. Я прислушиваюсь и к тем людям, которые имеют точку зрения, отличающуюся от моей.
25. Если кто-то не согласен с моим проектом, я ищу новые пути.
26. Использую все средства, чтобы заставить согласиться со мной.
27. Открыто говорю о своих надеждах, опасениях и личных трудностях.
28. Я всегда нахожу возможность организовать поддержку моих проектов.
29. Я понимаю чувства других людей.
30. Я больше стараюсь высказать свои мысли, чем выслушивать чужие.
31. Прежде чем защищаться, я внимательно выслушиваю критику.
32. Излагаю свои мысли системно.
33. Даю возможность другим изложить свою точку зрения.
34. Внимательно слежу за противоречиями в чужих рассуждениях.
35. Меняю точку зрения для того, чтобы показать другим, что слежу за ходом их мыслей.
36. Как правило, я никого не перебиваю.
37. Не притворяюсь, что уверен в своей точке зрения, если это не так.
38. Я трачу много энергии на то, чтобы убедить других, как им нужно правильно поступить.
39. Говорю эмоционально, чтобы вдохновить людей на работу.
40. Стремлюсь, чтобы при подведении итогов были активны и те, кто редко просит слова.

*Ответ "нет, так не бывает" оценивается в 1 балл; "нет, как правило, так не бывает" – в 2 балла; "неопределенная оценка" – в 3 балла; "да, как правило, так бывает" – в 4 балла; "да, так бывает всегда" – в 5 баллов.*

Суммируйте баллы, поставленные вами против утверждений 1, 3, 5, 7, 9, 11, 14, 16, 18, 20, 22, 24, 27, 29, 31, 33, 35, 36, 37 и 40, и обозначьте сумму через *A* (она находится в интервале от 20 до 100 баллов).

Для получения суммы *B* подсчитайте количество баллов по утверждениям 2, 4, 6, 8, 10, 12, 13, 15, 17, 19, 21, 23, 25, 26, 28, 30, 32, 34, 38 и 39 (эта величина также должна находиться в интервале от 20 до 100).

*Результаты теста показывают, является ли ваше поведение на совещаниях (переговорах) дипломатичным или авторитарным.*

Если сумма *A* не менее чем на 10 баллов превышает сумму *B*, то вы – хороший дипломат.

Если же сумма *B* как минимум на 10 баллов больше суммы *A*, то вы ведете дискуссию авторитарно, властно и бесцеремонно.

Если же обе суммы (*A* и *B*) различаются менее, чем 10 баллами, то ваше поведение не получает однозначной оценки в коллективе. Она может быть как положительной, так и отрицательной – в зависимости от обстоятельств.

Допустим, стиль вашего поведения определен с помощью этого теста однозначно. В таком случае дипломатичный стиль означает, что у вас есть стремление учесть мнение других и убедиться в том, что ваши идеи согласуются с идеями других сотрудников, партнеров. При этом неизбежны компромиссы, зато участники совещания (переговоров) убеждаются, что есть и их вклад в принятие решения, что их сотрудничество вам как руководителю небезразлично.

Некоторые участники совещания стремятся «протащить» свои проекты, действуют напористо. Партнерам по совещанию редко выпадает возможность высказаться. При таком авторитарном ведении совещания (переговоров) руководитель уверенно держит бразды правления, подает множество предложений, сообщает новую информацию, формулирует свое мнение категорично, не допускает возражений, не добивается всеобщего согласия, не ищет поддержки, необходимой для его реализации.

Выбор способа поведения зависит от поставленных целей, а также от конкретной ситуации, в которой вы будете проводить то или иное совещание или беседу, переговоры.

Дипломатия в общении уместна в следующих случаях:

– достаточно времени, чтобы обсудить все доводы;

- решение будет успешно реализовано только тогда, когда его признают все участники обсуждения;
- участники совещания (переговоров) понимают проблему и знают варианты ее разрешения;
- возникли большие разногласия, и необходимо переубедить несогласных в правильности принимаемого решения.

Авторитарное поведение допустимо, если по каким-либо причинам нельзя обратиться к помощи партнеров ни при творческом обсуждении, рассмотрении данного вопроса, ни при последующем его решении. Это бывает в том случае, если необходимо как можно быстрее принять решение.

Психологи, работающие в крупных фирмах и на предприятиях, утверждают, что оба стиля поведения – дипломатичный и авторитарный – могут приводить к успеху. Однако авторитарное ведение совещания следует отнести к нежелательным исключениям, особенно если с его участниками придется работать и дальше. В противном случае, в дальнейшем вам не поможет никакая дипломатия.

### **УРОВЕНЬ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ**

*Инструкция.* Методика включает 30 утверждений. Нужно отметить те из них, с которыми ты согласен. Не раздумывайте слишком долго над ними, давайте тот ответ, который первым приходит в голову. Правильных и неправильных вариантов здесь нет, приемлем любой ответ, свидетельствующий о твоем индивидуальном своеобразии.

*Перечень утверждений:*

1. Большинство людей, по-видимому, более настойчивы, чем я.
2. Я не решаюсь назначать свидания и принимать приглашения на свидания из-за своей застенчивости.
3. Если в столовой подадут несвежую еду, я буду жаловаться администрации.
4. Я избегаю задевать чувства других людей, даже если меня оскорбили.
5. Если продавцу стоило больших усилий показать мне товар, который не совсем мне подходит, мне трудно сказать ему «нет».
6. Когда от меня требуют что-нибудь сделать, а я не понимаю, зачем это надо, то прошу, чтобы мне объяснили это.
7. В спорах я стремлюсь найти такие доводы, чтобы окончательно и бесповоротно убедить окружающих в своей правоте.
8. Я стараюсь вырваться вперед, как и большинство людей.
9. Честно говоря, люди часто используют меня в своих интересах.
10. Я получаю удовольствие, завязывая разговор с новыми людьми.
11. Я часто не знаю, что сказать людям другого пола, которые кажутся мне привлекательными.
12. Думаю, что пройти собеседование при устройстве на работу мне окажется куда сложнее, чем собрать необходимые документы.
13. Я испытываю нерешительность, когда надо позвонить по телефону малознакомому человеку.
14. Я стесняюсь возвратить покупку в магазин, даже если обнаруживаю, что она некачественна.
15. Если родственник или близкий друг раздражает меня, я скорее скрою свои чувства, чем проявлю недовольство.
16. Бывает, что я избегаю задавать вопросы из-за страха показаться глупым.
17. В соре я иногда боюсь, что буду волноваться и меня начнет трясти.
18. Если кто-либо высказывает точку зрения, которую я считаю неверной, я не стесняюсь выразить и свою точку зрения.
19. Совершая покупку на рынке, я избегаю спорить с продавцами о цене.
20. Когда я делаю что-нибудь важное и стоящее, я стараюсь, чтобы об этом узнали другие.
21. Я откровенен и искренен в выражении своих чувств.

22. Если кто-то распространяет обо мне сплетни, я стремлюсь при первой же возможности поговорить с ним об этом.
23. Зачастую мне трудно сказать «нет».
24. При необходимости я умею взять под контроль даже сильные свои эмоции.
25. Если меня где-либо плохо обслужили, я не стесняюсь пожаловаться администрации.
26. Когда мне делают комплимент, я часто не знаю, что сказать в ответ.
27. Если в театре или на занятиях соседи мешают мне разговорами, я прошу их говорить потише или беседовать где-нибудь в другом месте.
28. Тот, кто пытается пролезть в очереди впереди меня, может быть уверен, что получит от меня отпор.
29. Я быстро и решительно высказываю свое мнение.
30. Бывают случаи, когда я растерян настолько, что просто не могу ни чего сказать.

#### ***Обработка результатов***

Выставляется по одному баллу за утверждения 3,6,7,8,10,18,20,21,22,24,25,27,28,29 при ответах «да». Выставляется также по одному баллу за утверждения 1,2,4,5,9,11,12,13,14,15,16,17,19,23,26,30 при ответах «нет». Подсчитывается общая сумма баллов.

#### ***Интерпретация результатов:***

**Менее 11 баллов.** Такой человек застенчив и недостаточно уверен в себе. Ему трудно высказать свои чувства и желания, и поэтому другие могут навязать ему свое общество, отеснить при получении, например, каких-либо благ, подчас даже не замечая этого, ущемить в чем-то его права. Вместе с тем ему могут быть свойственны вспышки агрессивного поведения по отношению к тем, кто от него зависит.

**11-21 балл.** Этим людям свойственна средняя степень уверенности в себе. Они могут дать отпор тем, кто пытается ущемить их интересы или не соблюдает обязательства, но для этого им все же надо чувствовать себя несколько «заведенными». В противном случае они предпочитают терпеть и молча злиться, избегая вступления в конфликт. При желании они могут научиться как вести себя по манере воспитанного человека, так и жестко добиваться своих целей в общении с окружающими.

**Более 21 балла.** У таких людей высокий уровень уверенности в себе. Для них характерно спокойствие, умение владеть собой в самых разных ситуациях, умение выражать свои чувства и желания, не обижая окружающих и не вступая с ними в конфликт. Они не станут терпеть и ущемления своих прав, восстанавливая их в случае необходимости не взрывами неконтролируемой агрессии, не жалобами и просьбами, а решительными и в то же время корректными, приемлемыми в обществе способами.

#### **Тематика докладов и рефератов**

1. Общение по телефону
2. Правила ведения деловой переписки
3. Организация общения с радио- и телевизионной аудиторией.
4. Internet как средство делового общения

#### **Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Организация дистанционного делового общения.
2. Общение по телефону, деловая переписка.
3. Техническое обеспечение КД: телефонная, факсимильная, сотовая и пейджинговая связь.

#### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

Обсуждение дискуссионных вопросов

Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

## ЛИТЕРАТУРА

### Основная литература

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

### Дополнительная литература

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>

3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>

4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.

5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В.ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа)  
Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.



### **1.Тема: «Понятие, структура и типология конфликта»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** познакомиться с понятием «конфликт», его основными характеристиками, типологией и структурой

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны знать:

- понятие «конфликт»
- функции конфликта
- классификацию конфликтов
- стадии развития конфликта
- о толерантном поведении в конфликтах

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны уметь:

- использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;
- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть:**

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

### **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1. Что такое конфликт? Перечислите и охарактеризуйте основные структурные элементы конфликта
2. Перечислите и охарактеризуйте основные функции конфликта
3. Перечислите и охарактеризуйте известные вам классификации конфликтов

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 2 час.

**6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);
- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

**7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

Материалы для контроля уровня освоения темы:

#### **I. Заполните пробелы**

1. ... – слова и фразы, провоцирующие ответную агрессию и ведущие к обострению конфликта.
2. ... функция проявляется в негативных последствиях конфликта: неприязни, эмоциональной напряженности, психических травмах, нарушениях морали, дисциплины.

#### **II. Верно или неверно?**

1. Диагностическая функция конфликта заключается в преодолении трудностей, кризисов.
2. В динамике конфликта основные стадии: возникновение объективной конфликтной ситуации; осознание участниками существования конфликтной ситуации; переход к конфликтному поведению; разрешение конфликта.

#### **III. Выберите верный вариант ответа**

1. Укажите признаки деструктивного конфликта (возможно несколько вариантов ответа)  
а) творческий подъём

- б) расширение конфликта
  - в) эскалация конфликта
  - г) сотрудничество
  - д) увеличение затрат, потерь, которые несут участники конфликта
2. Установите соответствие между видами конфликтов и основаниями классификации
- 1) недовольство, разногласие, противодействие, раздор, вражда.
    - 2) управленческие, производственные, экономические, творческие и другие конфликты.
  - 3) межличностные, межгрупповые (социальные), внутриличностные конфликты.
    - а) в зависимости от остроты противоречий
    - б) по проблемно-деятельному признаку
    - в) по степени вовлеченности людей в конфликт

## **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА**

### **Выполните упражнения**

#### *«Предупреждающие сигналы»*

Отметьте в таблице те симптомы, которые свойственны лично вам в конфликтах. Оцените степень их проявления по 10-балльной шкале и поставьте соответствующий балл перед характерным для вас симптомом. Добавьте то, что здесь не указано.

- \_\_\_\_\_ Голова сдавлена
- \_\_\_\_\_ Вены на висках начинают пульсировать
- \_\_\_\_\_ Кажется, что голова чем-то связана
- \_\_\_\_\_ Уши горят
- \_\_\_\_\_ Горло сдавлено или пересыхает
- \_\_\_\_\_ Челюсти стиснуты либо стучат зубы
- \_\_\_\_\_ Сердце ускоренно бьется
- \_\_\_\_\_ Стеснение в груди
- \_\_\_\_\_ Желудок сжат или в нем пустота
- \_\_\_\_\_ Плечи как бы связаны
- \_\_\_\_\_ Кулаки сжаты; ладони потеют
- \_\_\_\_\_ Болит поясница
- \_\_\_\_\_ Икры свело

Посмотрите еще раз на результат вашей работы. Теперь вы видите, как страдает ваше тело, когда приходит в действие механизм «Борьба или избегание»? Реакция такова, как будто вопрос идет о жизни и смерти. Если эта реакция продолжается долго, может серьезно пострадать здоровье. Необходимо успокоиться, охладить себя, вернуть тело в равновесное состояние, чтобы начать решать проблему.

Дыхание – один из наиболее важных факторов, за которым надо следить во время конфликта. Когда мы боимся, сердимся, раздражены, дыхание становится прерывистым и затрудненным. Чем спокойнее и ритмичнее мы дышим, тем в большей степени сохраняется наша способность к ясному мышлению, тем шире выбор самых разнообразных реакций для решения поставленных перед нами задач.

В методических рекомендациях к самостоятельной внеаудиторной работе представлен список различных способов разрядки. Попробуйте найти способы, наиболее подходящие для вас и действительно эффективные.

#### *«Разногласие»*

В качестве основы для упражнения может послужить ситуация конфликта из художественной литературы или фильма, телепередачи, реальная жизненная ситуация. Два добровольца в присутствии класса играют роли выбранных персонажей, демонстрируя разногласия, а затем стараются достичь взаимопонимания, применяя принципы управления конфликтом

### **Тематика докладов и рефератов**

1. Классификации конфликтов

2. Внутриличные конфликты
3. Конфликты в медицинской практике

**Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Понятие «конфликт», его функции
2. Виды конфликтов
3. Структура конфликта
4. Стадии развития конфликта

**Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

1. Обсуждение дискуссионных вопросов
2. Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

Литература:

**Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

**Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>
3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>
4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.
5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа) Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.

## **1.Тема: «Предпосылки и причины возникновения конфликтных ситуаций. Модель процесса конфликта»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** познакомиться с понятием «конфликт», его основными характеристиками, типологией и структурой; предпосылками и причинами возникновения конфликтных ситуаций.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны знать:

- понятие «конфликтоген»
- наиболее распространенные причины конфликтов
- классификацию конфликтов
- стадии развития конфликта
- о толерантном поведении в конфликтах

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны уметь:

- использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;
- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть:**

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

## **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1. Что такое конфликтогены? Укажите их типы
2. Перечислите основные стадии конфликта
3. Что представляет собой управление конфликтами? Какие рекомендации по управлению конфликтами вам известны

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 2 час.

**6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);

- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

Тестовый контроль

Материалы для контроля уровня освоения темы:

### **I. Верно или неверно?**

1. Подчеркивание различий между собой и партнером снижает напряжение в общении.
2. Проявление интереса к проблемам партнера повышают напряжение в общении.

### **II. Выберите верный вариант ответа**

1.Конфликт, разрешение которого приводит к развитию личности, межличностных отношений, расширяет сферу взаимодействия, называют

- а) функциональным
- б) внутриличностным
- в) межличностным
- г) дисфункциональным

2. Из перечисленных понятий: 1) эмпатия; 2) коммуникация; 3) идентификация; 4) стереотипизация; 5) индивидуализация; 6) рефлексия; - укажите механизмы межличностного восприятия

- а) 1, 2 и 3
- б) 2, 4 и 5
- в) 3, 4 и 6
- г) 4, 5 и 6

3. Эффектом проекции называют

- а) приписывание приятному собеседнику своих собственных достоинств, а неприятному – своих недостатков
- б) смягчение оценки наиболее ярких особенностей в сторону среднего
- в) придание большого значения данным, полученным вначале
- г) стереотипы

4. Тенденция смягчить оценку наиболее ярких особенностей другого в сторону усреднённых показателей называется

- а) эффект проекции
- б) эффект средней ошибки
- в) эффект ореола
- г) эффект края

5. Средство воздействия на отклоняющееся поведение члена группы

- а) групповые нормы
- б) руководство
- в) лидерство
- г) санкции

## ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА

### Выполните упражнения

#### Время и конфликтные реакции

У разных людей время эмоциональной реакции на конфликт не одинаково: некоторые «взрываются» сразу, а другие «разгораются» медленно. Чтобы плодотворно управлять конфликтом, необходимо определить, сколько времени вам требуется на конфликтную реакцию. Нужно также знать, какое время уходит на эту реакцию у окружающих вас людей. Переговоры лучше всего вести в тот момент, когда все стороны спокойны и разумны. Чтобы выбрать наиболее удобный момент для высказывания своих чувств, желаний и требований, нужно учитывать и уважать особенности временного реагирования другой стороны.

Следующая таблица показывает временные модели конфликтных реакций и предлагает возможное отношение к ним.

Изучите эту таблицу и проанализируйте ситуации, в которых вы оказывались раньше или находитесь сейчас, подумайте о людях, с которыми вы сталкиваетесь.

<i>Временная модель</i>	<i>Как управлять собой и окружающими</i>
1. Вулкан (непредсказуемые вспышки)	Постепенно уходить в сторону
2. Глиняный горшок (медленно разогревается)	Запомните, в какое время вы или окружающие закипаете, и выключите пламя
3. Волна (спорный вопрос кажется решенным, но позже поднимается снова)	Ничего не подделай. Будьте готовы к этому. Старайтесь обойти предмет разногласий.
4. Собиратель (до тех пор, пока не накопится достаточно, по его мнению, обид, не выказывает никакой реакции)	Будьте честным. Следите за событиями. Регулярно проверяйте, как обстоят дела.
5. Реактор	Сожмите губы, пока не успокоитесь.

(приходит к внезапным решениям и высказывает их, не думая о последствиях)	Найдите другой способ разрядки. Определите мысленно реакцию от источника.
---	---

### **«Конфликтогены»**

Конфликтогены – слова и фразы, провоцирующие ответную агрессию и ведущие к обострению конфликта.

Участники упражнения придумывают примеры и вспоминают известные им ситуации, где использование следующих конфликтогенов привело к конфликту:

- Незаслуженные и унижительные упреки.
- Негативные обобщения, «навешивание ярлыков».
- Настойчивые советы, предписания по поводу того, как другому человеку следует себя вести.
- Указания на факты, которые не имеют отношения к теме разговора или изменить которые собеседник не в состоянии.
- Решительное установление границ разговора, «закрытие» определенных тем для обсуждения.
- Неуместная ирония, сарказм.
- Ругательства, оскорбительные высказывания, имеющие целью «выпустить пар».

### **Тематика докладов и рефератов**

1. Межличностные конфликты
2. Конфликты в медицинской практике
3. Стресс и аффект в конфликтной ситуации

**Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Конфликтогены, их типы.
2. Основные стадии конфликта
3. Модель процесса конфликта

### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

Обсуждение дискуссионных вопросов

Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

### **ЛИТЕРАТУРА**

#### **Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

#### **Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>

3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>

4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.

5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие.  
Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа)  
Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.

## **1.Тема: «Стили поведения в конфликтных ситуациях. Пути разрешения и предотвращения конфликтов»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** познакомиться с понятием «конфликт», его основными характеристиками, стилями поведения в конфликтных ситуациях; основными путях разрешения и предотвращения конфликта.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны знать:

- стили поведения в конфликтной ситуации
- основные пути разрешения конфликтных ситуаций, их достоинства и недостатки
- об управление конфликтами и предотвращение конфликтных ситуаций
- о стрессе и аффект в конфликтной ситуации
- о толерантном поведении в конфликте

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны уметь:

- использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;
- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть:**

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

### **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1.Перечислите и охарактеризуйте стили поведения в конфликтной ситуации

2.Приведите конкретные примеры использования таких стилей разрешения конфликта, как:

- а) конкуренция
- б) компромисс
- в) сотрудничество
- г) уклонение
- д) приспособление

3.Что представляет собой управление конфликтами? Какие рекомендации по управлению конфликтами вам известны

4.Охарактеризуйте принципы управления конфликтом

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 2 час.

### **6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);

- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

### **7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

Материалы для контроля уровня освоения темы:

#### **I. Заполните пробелы**

1. Для стиля ... характерно то, что человек не отстаивает свои права, не хочет вступать в сотрудничество для выработки решения проблемы или просто уходит от разрешения конфликта.



2. Следуя стилю ..., человек активно участвует в разрешении конфликта и отстаивает свою позицию, но старается при этом учитывать интересы другой стороны.

## **II. Верно или неверно?**

1. В динамике конфликта основные стадии: возникновение объективной конфликтной ситуации; осознание участниками существования конфликтной ситуации; переход к конфликтному поведению; разрешение конфликта.

2. Стилль приспособления предпочтителен, когда исход очень важен для вас и вы делаете большую ставку на решение возникшей проблемы.

## **III. Выберите верный вариант ответа**

1. «Взаимные уступки» характерны для такого стили поведения в конфликтной ситуации, как

а) сотрудничество

б) конкуренция

в) компромисс

г) уклонение

д) приспособление

2. Укажите признаки деструктивного конфликта (возможно несколько вариантов ответа)

а) эскалация конфликта

б) расширение конфликта

в) творческий подъём

г) увеличение затрат, потерь, которые несут участники конфликта

д) сотрудничество

## **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА**

### **Выполните упражнения**

#### *Ситуационный тренинг*

Участники игры: «главный врач» и «три заведующих отделениями». «Заведующие» по очереди должны убедить «главного» установить вновь поступившее дорогостоящее оборудование в их отделении. Выслушав их аргументы, «главный» собирает всех на совещание и принимает решение.

Остальные обучающиеся выступают в роли экспертов.

1-я группа – анализ стратегий по Томасу-Килмену;

2-я использование вербальных и невербальных средств коммуникации участниками игры;

3-я группа анализ этапов развития и разрешения конфликта;

#### *Возможные этапы развития конфликта*

1. Усиление состава участников конфликта (введение все более активных сил и накопление опыта борьбы).

2. Углубление первичной проблемной ситуации и появление новых проблем.

3. Повышение конфликтной активности участников, ужесточение конфликта, вовлечение в конфликт новых сил.

4. Нарастание эмоциональной напряженности, сопровождающей конфликтные взаимодействия (может оказать как мобилизующее, так и дезорганизирующее влияние).

5. Изменение отношения к конфликтной ситуации и конфликту в целом.

#### **Тематика докладов и рефератов**

1. Поведенческие типы участников конфликта в медицинской практике

2. Пути преодоления и профилактики конфликтов в медицинской практике

3. Управление конфликтами

#### **Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Стили поведения в конфликтной ситуации:

а) конкуренция

б) компромисс

в) сотрудничество

- г) уклонение
- д) приспособление
- 2. Управление конфликтами.
- 3. Толерантность в конфликтах

#### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

Обсуждение дискуссионных вопросов

Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

##### **Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

##### **Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>

3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>

4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.

5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В.ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа) Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.

## **1.Тема: «Этические нормы общения и принципы поведения врача в медицинской практике. Основы общения больного с медицинским работником»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** познакомиться с этическими нормами общения и принципами поведения врача в медицинской практике; основами общения медицинского работника с пациентом.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны знать:

- этические нормы и принципы поведения врача в медицинской практике
- особенности общения с пациентами разного возраста
- основные виды слушания в медицинской практике
- методы убеждения больного

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны уметь:

- использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;
- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть:**

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

### **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1. Обоснуйте необходимость знаний психологии общения для профессиональной деятельности врача.
2. Каковы особенности общения с пациентами разного возраста?
3. Перечислите и охарактеризуйте виды слушания
4. Что представляет собой беседа в медицинской практике?

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) **4 час.**

### **6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);
- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

### **7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

Материалы для контроля уровня освоения темы:

#### **I. Заполните пробелы**

1. Основные формы общения врача и пациента – ..., ..., ... .
2. . Основные виды слушания – ..., ..., ... .

#### **II. Верно или неверно?**

1. Руководство - это модель не авторитарного сотрудничества, а союза, она предполагает активное участие больного в лечебном процессе, развитие его самостоятельности и ответственности в выборе альтернативных решений.

#### **III. Выберите верный вариант ответа**

4. Что из предложенных вариантов характерно для подростков
  - а) неумение формулировать жалобы
  - б) притязание на взрослость
  - в) снижение возможности самообслуживания

- г) отсутствие осознания болезни
- 5. Что из нижеперечисленного не относится к формам общения врача и пациента
  - а) сотрудничество
  - б) контрактная форма
  - в) противоборство
  - г) руководство
- 6. Какую функцию выполняет общение на первом этапе лечения
  - а) использование врачом взаимоотношений с пациентом как лечебного инструмента
  - б) установление взаимопонимания врача с пациентом, согласование целей лечения
  - в) подчеркивание самостоятельности и независимости пациента

### **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА УРОВЕНЬ ЭМПАТИИ**

Вам предлагается опросник, состоящий из 36 утверждений. Оцените каждое из них, используя один из 6 вариантов ответов:

- А - не знаю – 0 баллов
- Б - никогда или нет – 1 балл
- В - иногда – 2 балла
- Г - часто – 3 балла
- Д - почти всегда – 4 балла
- Е - всегда или да – 5 баллов

#### **Опросник**

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».
2. Взрослых детей раздражает забота старших.
3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.
4. Среди всех музыкальных передач предпочитаю о современных музыкальных направлениях
5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
7. Посторонним не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.
8. Старые люди, как правило, беспричинно обидчивы.
9. Когда я в детстве слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в свой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем пейзажи.
13. Я всегда все родителям прощал, даже если они были неправы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, словно это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением птиц и животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызывать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой бездомных собак и кошек.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, я хочу угадать, как сложится его жизнь.
25. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем - то помочь.
26. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.

27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своего хозяина.
31. Из затруднительных конфликтных ситуаций человек должен выходить самостоятельно.
32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.
33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.
34. Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои сокурсники иногда задумчивы.
35. Беспорядочных домашних животных следует уничтожать.
36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я перевожу разговор на другую тему.

#### *Интерпретация результатов*

От 82 до 90 баллов. Очень высокий уровень эмпатийности. У Вас болезненно развито сопереживание. Беспокойство за родных и близких не покидает Вас. В то же время Вы сами очень ранимы. Будучи в растроенных чувствах, нуждаетесь в эмоциональной поддержке со стороны. При таком отношении к жизни Вы близки к невротическим срывам. Позаботьтесь о своём психическом здоровье.

От 63 до 81 балла. Высокая эмпатийность: вы чувствительны к нуждам и проблемам окружающих, великодушны, склонны многое им прощать. С неподдельным интересом относитесь к людям. Вам нравится «читать» их лица и «заглядывать» в их будущее. Вы эмоционально отзывчивы, общительны, быстро устанавливаете контакты и находите общий язык. Должно быть, дети тянутся к вам. Окружающие ценят вас за душевность. Вы стараетесь не допускать конфликтов и находить компромиссные решения. Хорошо переносите критику в свой адрес. В оценке событий больше доверяете своим чувствам и интуиции, чем аналитическим выводам. Предпочитаете работать с людьми, нежели в одиночку. Постоянно нуждаетесь в социальном одобрении своих действий. При всех перечисленных качествах вы не всегда аккуратны в точной и кропотливой работе. Не стоит особого труда вывести вас из равновесия.

От 37 до 62 баллов. Нормальный уровень эмпатийности, присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать вас «толстокожим», но в то же время вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях судить о других более склонны по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но в большинстве своем они находятся под самоконтролем. В общении внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем излиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенным, что ее правильно примут. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживаниями героев. Затрудняетесь прогнозировать развитие отношений между людьми, поэтому, случается, их поступки оказываются для вас неожиданными. У вас нет раскованности чувств и это мешает вашему полноценному восприятию людей.

12 — 36 баллов. Низкий уровень эмпатийности. Вы испытываете затруднения в установлении контактов с людьми, неуютно чувствуете себя в шумной компании. Эмоциональные проявления в поступках окружающих подчас кажутся вам непонятными и лишены смысла. Отдаете предпочтение уединенным занятиям конкретным делом, а не работе с людьми. Вы — сторонник точных формулировок и рациональных решений. Вероятно, у вас мало друзей, а тех, кто есть, цените больше за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость. Люди платят вам тем же: случаются моменты, когда чувствуете свою отчужденность; окружающие не слишком жалуют вас своим вниманием. Но это исправимо, если вы раскроете свой панцирь и станете пристальнее всматриваться в поведение своих близких и принимать их потребности как свои.

11 баллов и менее. Очень низкий уровень. Эмпатийные тенденции личности не развиты. Затрудняетесь первым начать разговор, держитесь особняком среди сослуживцев. Особенно трудны контакты с детьми и лицами, которые намного старше вас. В межличностных отношениях нередко оказываетесь в неуклюжем положении. Во многом не находите взаимопонимания с окружающими. Любите острые ощущения, спортивные состязания предпочитаете искусству. В деятельности слишком центрированы на себе. Вы можете быть очень продуктивны в индивидуальной работе, во взаимодействии же с другими не всегда выглядите в лучшем свете. С иронией относитесь к сентиментальным проявлениям. Болезненно переносите критику в свой адрес, хотя можете на нее бурно не реагировать. Вам необходима гимнастика чувств.

#### **Тематика докладов и рефератов**

1. Общение как социальная связь в медицинской практике. Средства и техники общения.
2. Такт в общении с пациентами; технология установления межличностных целесообразных взаимодействий
3. Общая и профессиональная культура врача
4. Виды слушания в медицинской практике

#### **Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Этические нормы и принципы поведения врача в медицинской практике
2. Особенности общения с пациентами разного возраста (подростки, пациенты работоспособного возраста, пациенты пожилого и старческого возраста)
3. Основные виды слушания в медицинской практике

#### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

Обсуждение дискуссионных вопросов

Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

##### **Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

##### **Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>
3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>
4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.
5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В.ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа) Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.

## **1.Тема: «Организация основных форм общения в медицинской практике»**

**Актуальность темы** определяется необходимостью компетенций в области общения для успешного решения врачом задач в будущей профессиональной деятельности.

**2.Цель:** познакомиться с этическими нормами общения и принципами поведения врача в медицинской практике; основными формами общения в медицинской практике.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны знать:

- основные формы общения в медицинской практике
- этические нормы и принципы поведения врача в медицинской практике
- о верной организации беседы с пациентом
- методы убеждения больного

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны уметь:

- использовать знания в области общения при организации межличностных отношений, прогнозировать поведение собеседника;
- применять теоретические знания при выполнении заданий по изучаемой теме;
- пользоваться психологическими методиками по самодиагностике;
- применять сформированные компетенции в процессе планирования, организации и осуществления своей профессиональной деятельности.

Для формирования профессиональных компетенций обучающиеся должны **владеть**:

УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия  
УК-6. Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки и образования в течение всей жизни.

## **3.Материалы для подготовки к занятию**

Вопросы для самоподготовки

1. Что представляет собой убеждение как форма общения в медицинской практике?
2. Перечислите и охарактеризуйте методы (техники) убеждения
3. Что представляет собой беседа в медицинской практике?
4. Перечислите и охарактеризуйте основные формы общения врача и пациента. Укажите, в каких ситуациях используется каждая форма.

**4.Вид занятий:** практическое занятие

**5.Продолжительность занятий:** (в академических часах) 2 час.

## **6.Оснащение:**

- дидактический материал (контролирующие программы, ситуационные задачи, учебное пособие, раздаточный материал);
- ТСО (ноутбук, мультимедийный проектор)

## **7. Содержание занятия:**

Тестовый контроль

Материалы для контроля уровня освоения темы:

I. Заполните пробелы

1. Основные формы общения врача и пациента – ..., ..., ... .

II. Верно или неверно?

2.Метод выбора – психологическое клише: «Если вы не бросите курить, я вас пойму, поскольку справиться с этим может только очень волевой человек».

3. Метод вызова - психологическое клише: «Вы как умный человек, конечно, со мной согласитесь, что...».

2. Руководство - это модель не авторитарного сотрудничества, а союза, она предполагает активное участие больного в лечебном процессе, развитие его самостоятельности и ответственности в выборе альтернативных решений.

III. Выберите верный вариант ответа

5. Что из нижеперечисленного не относится к формам общения врача и пациента

а) сотрудничество

- б) контрактная форма
  - в) противоборство
  - г) руководство
6. Форма руководства взаимоотношений врача и пациента характеризуется
- а) активное участие пациента в лечебном процессе, развитие его самостоятельности и ответственности в выборе альтернативного решения
  - б) врач занимает активную позицию, а пациент остаётся сравнительно малоактивным
  - в) одинаково активны и врач, и пациент
  - г) взаимные обязательства, как со стороны пациента, так и со стороны врача в процессе лечения

### **ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА**

#### **МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ КОММУНИКАТИВНОЙ УСТАНОВКИ В.В. БОЙКО**

Нужно прочитать каждое из предложенных ниже суждений и ответить «да» или «нет», выражая согласие или несогласие с ними. Рекомендуем воспользоваться листом бумаги, на котором фиксируется номер вопроса и ваш ответ; затем, по ходу дальнейших наших пояснений, обращайтесь к своей записи. Будьте внимательны и искренни:

1. Мой принцип в отношениях с людьми: доверяй, но проверяй.
2. Лучше думать о человеке плохо и ошибаться, чем наоборот (думать хорошо и ошибиться)
3. Высокопоставленные должностные лица, как правило, ловкачи и хитрецы.
4. Современная молодежь разучилась испытывать глубокое чувство любви.
5. С годами я стал более скрытным, потому что часто приходилось расплачиваться за свою доверчивость.
6. Практически в любом коллективе присутствует зависть или подсиживание.
7. Большинство людей лишено чувства сострадания к другим.
8. Большинство работников на предприятиях и в учреждениях старается прибрать к рукам все, что плохо лежит.
9. Подростки в большинстве своем сегодня воспитаны хуже, чем когда бы то ни было.
10. В моей жизни часто встречались циничные люди.
11. Бывает так: делаешь добро людям, а потом жалеешь об этом, потому что они платят неблагодарностью.
12. Добро должно быть с кулаками.
13. С нашим народом можно построить счастливое общество в недалеком будущем.
14. Неумных вокруг себя видишь чаще, чем умных.
15. Большинство людей, с которыми приходится иметь деловые, отношения, разыгрывают из себя порядочных, но по сути они иные.
16. Я очень доверчивый человек.
17. Правы те, кто считает: надо больше бояться людей, а не зверей.
18. Милосердие в наше общество в ближайшем будущем останется иллюзией.
19. Наша действительность делает человека стандартным и безликим.
20. Воспитанность в моем окружении на работе - редкое качество.
21. Практически я всегда приостанавливаюсь, чтобы дать по просьбе прохожего жетон для телефона-автомата в обмен на деньги.
22. Большинство людей пойдет на безнравственные поступки ради личных интересов.
23. Люди, как правило, безынициативны в работе.
24. Пожилые люди в большинстве показывают свою озлобленность каждому.
25. Большинство людей на работе любят посплетничать друг о друге.

Итак, вы ознакомились с вопросами и зафиксировали свои ответы. Теперь переходим к обработке данных и интерпретации результатов.



### *Признаки негативной установки*

1. Завуалировать жестокость в отношениях к людям, в суждениях о них.

Вернитесь, пожалуйста, к вопросам, на которые вы отвечали в самом начале раздела. О завуалированной жестокости в отношениях к людям свидетельствуют такие варианты ответов (в скобках указывается количество баллов, начисляемых за соответствующий вариант): 1- да (3), 6- да (3), 11-да (7), 16-нет (2), 21-нет (4). Максимально можно набрать 20 баллов. Сколько получилось у вас? Чем больше заработанных очков, тем отчетливее выражена завуалированная жестокость в отношении к людям.

2. Открытая жестокость в отношениях к людям.

Личность не скрывает и не смягчает свои негативные оценки и переживания по поводу большинства окружающих: выводы о них резкие однозначные и сделаны, возможно, навсегда. Об открытой жестокости вы можете судить по таким вопросам из выше приведенного опросника: 2-да (9), 7-да (8), 12- да (10), 17-да (10), 22-да (8). Сколько у вас баллов из 45 возможных?

3. Обоснованный негативизм в суждениях о людях.

Таковой выражается в объективно обусловленных отрицательных выводах о некоторых типах людей и отдельных сторонах взаимодействия.

Обоснованный негативизм обнаруживается в таких вопросах и вариантах ответов: 3-да (1), 8-да (1), 13-нет (1), 18- да (1), 23-да (1) максимальное число баллов - 5 , набрать их не считается зазорным. Однако обращает на себя внимание особый тип опрашиваемых. Они демонстрируют весьма выраженную жестокость - завуалированную или открытую, либо и ту и другую сразу, но в то же время словно носят розовые очки: того, что вызывает обоснованный негативизм, не замечают.

4. брюзжание, т.е. склонность делать необоснованные обобщения негативных фактов в области взаимоотношений с партнерами и в наблюдении за социальной действительностью.

О наличии такого компонента в негативной установке свидетельствуют следующие вопросы из упомянутого опросника: 4 -да (2), 9-да (2), 14- да (2), 19-да (2), 24-да (2). Максимальное количество баллов - 10. А как обстоит с брюзжанием у вас?

5. Негативный личный опыт общения с окружающими.

Данный компонент установки показывает, в какой мере вам везло в жизни на ближайший круг знакомых и партнеров по совместной деятельности (в предыдущих показателях оценивались скорее общие ситуации). О негативном личном опыте контактов свидетельствуют вопросы: 5-да (5), 10-да (5), 15- да (5), 20 - да (4), 25- да (1). Сколько баллов набрали вы из 20 максимально возможных?

Подведем итоги:

### *Признаки негативной установки*

1.Завуалировать жестокость в отношениях к людям, в суждениях о них.

Вернитесь, пожалуйста, к вопросам, на которые вы отвечали в самом начале раздела. О завуалированной жестокости в отношениях к людям свидетельствуют такие варианты ответов (в скобках указывается количество баллов, начисляемых за соответствующий вариант): 1- да (3), 6- да (3), 11-да (7), 16-нет (2), 21-нет (4). Максимально можно набрать 20 баллов. Сколько получилось у вас? Чем больше заработанных очков, тем отчетливее выражена завуалированная жестокость в отношении к людям.

2.Открытая жестокость в отношениях к людям.

Личность не скрывает и не смягчает свои негативные оценки и переживания по поводу большинства окружающих: выводы о них резкие однозначные и сделаны, возможно, навсегда. Об открытой жестокости вы можете судить по таким вопросам из выше приведенного опросника: 2-да (9), 7-да (8), 12- да (10), 17-да (10), 22-да (8). Сколько у вас баллов из 45 возможных?

3.Обоснованный негативизм в суждениях о людях.

Таковой выражается в объективно обусловленных отрицательных выводах о некоторых типах людей и отдельных сторонах взаимодействия.

Обоснованный негативизм обнаруживается в таких вопросах и вариантах ответов: 3-да (1), 8-да (1), 13-нет (1), 18- да (1), 23-да (1) максимальное число баллов - 5 , набрать их не считается зазорным. Однако обращает на себя внимание особый тип опрашиваемых. Они демонстрируют весьма выраженную жестокость - завуалированную или открытую, либо и ту и другую сразу, но в то же время словно носят розовые очки: того, что вызывает обоснованный негативизм, не замечают.

4. Брюзжание, т.е. склонность делать необоснованные обобщения негативных фактов в области взаимоотношений с партнерами и в наблюдении за социальной действительностью.

О наличии такого компонента в негативной установке свидетельствуют следующие вопросы из упомянутого опросника: 4 -да (2), 9-да (2), 14- да (2), 19-да (2), 24-да (2). Максимальное количество баллов - 10. А как обстоит с брюзжанием у вас?

5. Негативный личный опыт общения с окружающими.

Данный компонент установки показывает, в какой мере вам везло в жизни на ближайший круг знакомых и партнеров по совместной деятельности (в предыдущих показателях оценивались скорее общие ситуации). О негативном личном опыте контактов свидетельствуют вопросы: 5-да (5), 10-да (5), 15- да (5), 20 - да (4), 25- да (1). Сколько баллов набрали вы из 20 максимально возможных?

#### **Тематика докладов и рефератов**

1. Роль вербальных средств общения во взаимодействии медицинских работников и пациентов
2. Роль невербальных средств общения во взаимодействии медицинских работников и пациентов

**Разбор с преподавателем узловых вопросов, необходимых для освоения темы занятия**

1. Основные формы общения в медицинской практике
2. Организации беседы с пациентом с учетом психологии общения
3. Этические нормы и принципы поведения врача в медицинской практике.

#### **Самостоятельная работа обучающихся под контролем преподавателя**

Обсуждение дискуссионных вопросов

Выполнение и обсуждение заданий по изучаемой теме

Материалы для контроля уровня освоения темы: набор тестовых заданий, ситуационные задачи.

Место проведения самоподготовки: читальный зал, учебная комната для самостоятельной работы обучающихся.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

##### **Основная литература**

1. Психология общения: учебник - 192 с. - Островская, И. В Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": - URL: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970455722.html>

##### **Дополнительная литература**

2. Социально-педагогические факторы успешной социализации обучающихся: монография / под редакцией П. А. Шептенко. Барнаул: АлтГПУ, 2016. — 167 с. — Текст: электронный// Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/112222>

3. Социальная адаптация лиц с нарушениями социализации: сущность, виды, факторы социализации и социальной адаптации: учебное пособие Жегульская, Ю. В. Кемерово: КемГИК, 2018. — 116 с.— Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/121921>

4. Коммуникативная деятельность [Текст] : учебно-методическое пособие / ГБОУ ВПО

«Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа). Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. Уфа: ГБОУ ВПО БГМУ Минздрава России, 2014. - 143 с.

5. Коммуникативная деятельность [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие. Амиров А.Ф., Кудашкина О.В. ГБОУ ВПО «Башкирский гос. мед. ун-т» МЗ РФ (Уфа)

Режим доступа: <http://library.bashgmu.ru/elibdoc/elib604.pdf>.