ФЕДЕРАЛЬНОЕ государственное БЮДЖЕТНОЕ

образовательное учреждение высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Министерства здравоохранения Российской Федерации**

Кафедра философии, психологии и педагогики

**темы творческих заданий**

**по дисциплине «ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ»**

для подготовки специалиста с высшим образованием

по специальностям

**31.05.01 – лечебное дело**

**31.05.02 – педиатрия**

**32.05.01 – медико-профилактическое дело**

**Краснодар**

**Тема 1. введение в ДИСЦИПЛИНУ «основы профессиональной коммуникации».**

**Задание № 1. Упражнение «Горячо-Холодно без слов».**

Проведите в группе такую игру. Один из участников выходит из комнаты. Остальные придумывают для него какое-нибудь задание (написать что-либо на доске, вынести из аудитории какую-нибудь вещь и т.д.). После того, как вышедший заходит в комнату, остальные стараются выражением лица, сменой позы и т.д. реагировать на его действия, «поощряя» угадывание и «порицая» ошибки до тех пор, пока он не выполнит «задание». При этом какие-либо высказывания и явно «указывающие» жесты запрещаются. Затем совместно обсудите результаты. Пусть угадывающий расскажет, как он «ориентировался» в ситуации? Что вам говорит эта юра о роли «подкрепления» в общении? Какие признаки «подкрепления» вы можете выделить? Какие используете сами?

**АНАЛИЗ**: Преподаватель предлагает всем участникам команды после завершения упражнения сесть в круг и *выразить свое состояние* на момент начала работы и ее окончания и по ходу общения он проводит Интервьюирование группы на предмет анализа происходившего с точки зрения:

* **функции общения** – Какие функции выполняло общение в рамках происходившей ситуации?
* **виды общения** – Какие виды были реализованы?
* **потребности в общении** – Какие потребности участников были удовлетворены в рамках этой игры?
* **общение как реализация отношений** – Отражалось ли как-то на эффективности выполнения задания то, что кто-то знаком ближе, а кто-то еще нет?
* **коммуникативные барьеры** – С какими коммуникативными барьерами столкнулись вы при выполнении задания?
* **коммуникативная сторона общения; интерактивная сторона общения; персептивная сторона общения** – Может ли кто-то назвать в чем выражались разные стороны коммуникации, которая происходила во время выполнения задания? (либо о каждой можно спросить по отдельности).

**Тема № 2. Понимающее (диалоговое) общение и поддержание положительного климата как его условия.**

**Задание № 1.**

**Отличие модели Защитного (Агрессивного, равнодушного и т.д.) от Понимающего общения.**

Разделить на подгруппы. Каждая из подгрупп должна за отведенное время придумать два идентичных, т.е. на одну и ту же тему и коротких (на 1-2 мин) диалога, но в двух моделях Агрессивно-Защитной и Понимающей. Другие группы оценивают *правдоподобность* («жизненность») и *интересность* диалогов.

***Примечание****: следует подсказать, что проще сначала вспомнить любое общение, которое по спирали обостряясь, заканчивалось конфликтом и на ее базе составить «зеркальный» ему диалог-общение Понимающего общения, результатом которого может быть либо нейтральное завершение (непонимание с одной из сторон осталось, но конфликт не возник), либо взаимопонимание)***.**

**ПРИМЕР—ИЛЛЮСТРАЦИЯ ЗАДАНИЯ:**

**(1) защитное поведение родителя.**

сын: Ты знаешь, па, мой учитель просто болван.

отец: Тебе не кажется, что было бы лучше, если бы ты так не думал и тем более не говорил?

сын: Я не могу думать иначе, если учитель дурак. Он просто глупо себя ведет. Он несправедлив.

отец: В конце концов, ты должен понимать, что в классе кроме тебя еще 25 учеников. Я уверен, что учитель думает и об этом. И с твоей стороны, несправедливо так говорить о нем.

сын: Почему ты всегда защищаешь учителя? Ты никогда не хочешь понять меня. И я все равно считаю, что он дурак, чтобы ты мне ни говорил.

*Вероятный итог*: Возможно сын раздраженно выскочит из комнаты и прервет воспитательную беседу. Не исключено, что отец применит к нему «дисциплинарные» меры. Возможно, что они просто прекратят разговор, каждый оставшись при своем мнении. В любом случае развития событий разрешение разногласия маловероятно.

**(2) понимающее поведение родителя.**

сын: Ты знаешь, па, мой учитель просто болван.

отец: Мне бы хотелось понять, почему ты так думаешь. Что происходит в школе?

сын: Понимаешь, он постоянно говорит сам и никогда не дает мне выступить. И другим в классе это не нравится.

отец: Я понимаю, сын. Тебе хотелось бы почаще выступать во время классных занятий.

сын: Конечно, высказаться во время занятий – это не такое уж большое желание. И я совершенно не понимаю, почему учитель на занятиях так много говорит сам.

отец: Как ты думаешь, чего хочет добиться учитель, выступая перед вами?

сын: Я не знаю. Подозреваю, что отчасти просто хочет порисоваться перед нами. Ну и, конечно, также хочет, чтобы мы знали больше.

отец: Хорошо. И что ты думаешь по этому поводу?

сын: Ну, думаю, что хочу знать больше. Но так тяжело получать знания от этого парня.

*Вероятный итог*: Естественно, мир не изменился в результате этого короткого разговора. Сын, возможно, остался неудовлетворенным своим учителем. Однако, он не отдалился от своего отца. Они могут спокойно продолжить разговор на эту тему. Они могут начать обсуждать и другие пути, как эффективно справиться с возникшей ситуацией.

**Задание № 2. Игра на распознавание видов понимающего реагирования (На задание потребуется не менее 40 мин.).**

**Виды понимающего реагирования:**

- Простые фразы, подтверждающие наличие контакта.

- Перефразированием.

- Интерпретация.

- Резюмирование.

- Подбадривания и заверения.

Вопросы, проясняющие позицию собеседника.

Каждая из подгрупп составляет небольшой диалог, в который помещает все основные виды понимающего реагирования и разыгрывает его в перед другими группами, задача которых определить, где и в каком моменте коммуникации были помещены эти виды понимающего реагирования. После презентации диалога идет разбор. Группа, которая готовила, показывает в каком месте диалога, что именно было использовано. Группа, угадавшая больше всех, становится победителем этого раунда.

В конце игры голосованием (каждая из подгрупп голосует за одну, кроме собственной) определяется группа с наиболее интересной сценкой-диалогом.

**Задание № 3. Игра-тренинг «Цифровой крокодил» на развитие эмпатии.**

Выбираются два-три человека, которые заранее договариваются о теме своего «общения» и эмоциональном состоянии и типе отношений между «общающимися», т.е. кто они друг другу, в какой ситуации они находятся, где происходит встреча и т.д. Важно, однако, чтобы сама ситуация коммуникации была смыслозавершенной (в первую очередь для самих общающихся).

Свое общение они обязаны осуществлять на «языке цифр», т.е. вместо слов они произносят любые цифры (любые и в любом порядке).

По мере общения каждая из команд, которая наблюдает за этим общением старается определить кто перед ними, в каких отношения они и что за ситуация, в которой находятся общающиеся. Команда, наиболее близко догадавшаяся побеждает в этом конкурсе.

**Тема 3. искусство публичного выступления В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ.**

**Задание № 1 к теме «Анатомия выступления».**

**Задание** 1 (для подгрупп). Каждой из команд необходимо на слух *проанализировать Текст* выступления, выявив композиционные элементы речи (вступление, основная часть, заключение) и их наполнение, т.е. какие элементы введения присутствовали, а какие нет и т.д. Речей может быть по количеству команд, тогда можно оценивать еще и выразительности, правильность речи выступающего как представителя команды. Сравнение версий и обсуждение. Выявление победителя.

**ПРИМЕР 1. Речь Чарли Чаплина на 70-летие речь Чаплина называется «Как я полюбил себя» («As I began to love myself»).**

**Текст речи:**

«Когда я полюбил себя, я понял, что тоска и страдания – это только предупредительные сигналы о том, что я живу против своей собственной истины. Сегодня я знаю, что это называется «БЫТЬ САМИМ СОБОЙ».

Когда я полюбил себя, я понял, как сильно можно обидеть кого-то, если навязывать ему исполнение моих же собственных желаний, когда время еще не подошло, и человек еще не готов, и этот человек – я сам. Сегодня я называю это – «САМОУВАЖЕНИЕМ».

Когда я полюбил себя, я перестал желать другой жизни, и вдруг увидел, что жизнь, которая меня окружает сейчас, предоставляет мне все возможности для роста. Сегодня я называю это «ЗРЕЛОСТЬ».

Когда я полюбил себя, я понял, что при любых обстоятельствах я нахожусь в правильном месте в правильное время, и все происходит исключительно в правильный момент. Я могу быть спокоен всегда. Теперь я называю это «УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ».

Когда я полюбил себя, я перестал красть свое собственное время и мечтать о больших будущих проектах. Сегодня я делаю только то, что доставляет мне радость и делает меня счастливым, что я люблю и что заставляет мое сердце улыбаться. Я делаю это так, как хочу и в своем собственном ритме. Сегодня я называю это «ПРОСТОТА».

Когда я полюбил себя, я освободился от всего, что приносит вред моему здоровью – пищи, людей, вещей, ситуаций. Всего, что вело меня вниз и уводило с моего собственного пути. Сегодня я называю это «ЛЮБОВЬЮ К САМОМУ СЕБЕ».

Когда я полюбил себя, я перестал всегда быть правым. И именно тогда я стал все меньше и меньше ошибаться. Сегодня я понял, что это «СКРОМНОСТЬ».

Когда я полюбил себя я прекратил жить прошлым и беспокоиться о будущем. Сегодня я живу только настоящим моментом и зову это «УДОВЛЕТВОРЕНИЕМ».

Когда я полюбил себя, я осознал, что ум мой может мне мешать, что от него можно даже заболеть. Но когда я смог связать его с моим сердцем, он сразу стал моим ценным союзником. Сегодня я зову эту связь «МУДРОСТЬ СЕРДЦА».

Нам больше не нужно бояться споров, конфронтаций, проблем с самими собой и с другими людьми. Даже звезды сталкиваются, и из их столкновений рождаются новые миры. Сегодня я знаю, что это – «ЖИЗНЬ».

**ПРИМЕР 2. Речь Брута из трагедии В. Шекспира «Юлий Цезарь».**

«Римляне, сограждане и друзья! Выслушайте, почему я поступил так, и молчите, чтобы вам было слышно; верьте мне ради моей чести и положитесь на мою честь, чтобы поверить; судите меня по своему разумению и пробудите ваши чувства, чтобы вы смогли судить лучше. Если в этом собрании есть хоть один человек, искренне любивший Цезаря, то я говорю ему: любовь Брута к Цезарю была не меньше, чем его. И если этот друг спросит, почему Брут восстал против Цезаря, то вот мой ответ: не потому, что я любил Цезаря меньше, но потому, что я любил Рим больше. Что вы предпочли бы: чтоб Цезарь был жив, а вы умерли рабами, или чтобы Цезарь был мертв, и вы все жили свободными людьми? Цезарь любил меня, и я его оплакиваю; он был удачлив, и я радовался этому; за доблести я чтил его; но он был властолюбив, и я убил его. За его любовь – слезы, за его удачи – радость; за его доблести – почет; за его властолюбие – смерть. Кто здесь настолько одичал, что не хочет быть римлянином? Если такой найдется, пусть говорит, – я оскорбил его. Кто здесь настолько гнусен, что не хочет любить свое отечество?

Если такой найдется, пусть говорит, – я оскорбил его. Я жду ответа.

Все: такого нет, Брут, нет.

– Значит, я никого не оскорбил. Я поступил с Цезарем так, как вы поступили бы с Брутом. Причина его смерти записана в свитках Капитолия; слава его не умалена в том, в чем он был достоин, и вина его не преуменьшена в том, за что он поплатился смертью».

**ПРИМЕР 3. Речь К. Минина к нижегородцам.**

Мужие, братие, вы видите и ощущаете, в какой великой беде все государство ныне находится, и какой страх впредь, что легко можем в вечное рабство поляков, шведов или жидов впасть, через которое не токмо имения, но и живота многие уже лишились и впредь наипаче все обстоятельства к тому. А причина тому не иная, как от великой зависти и безумия, в начале между главными государственными управлениями, произшедшая злоба и ненависть, которые, забыв страх Божий, верность к Отечеству и свою честь, и славу предков своих, един другого гоня, неприятелей Отечества в помощь призвали, чужестранных государей. Иные же различных воров, холопей и всяких бездельников, царями и царевичами имяновав, яко государям крест целуют. А может, кто еще турецкого или жидовского для своей токмо малой и скверной пользы избрать похочет?

Которые, вошедши уже в Москву и другие грады, с обе стороны побрали казну так великую, чрез многие годы разными государями собранную, растащили. Однако же ослабевать и унывать не надобно, но призвав на помощь всещедрого Бога, свой ревностный труд прилагать и согласясь единодушно, оставляя свои прихоти, своего и наследников своих избавления искать, не щадя имения и живота своего. Правда, может кто сказать: что мы можем сделать, не имея ни денег, ни войска, ни воеводы способного?

Но я мое намерение скажу. Мое имение, все, что есть, без остатка, готов я отдать в пользу и сверх того заложа дом мой, жену и детей, готов все отдать в пользу и услугу Отечеству, и готов лучше со всею моей семьею в крайней бедности умереть, нежели видеть Отечество в поругании и от врагов в обладании. И ежели мы все равное намерение возъимем, то мы денего, по крайней мере к началу, довольно иметь можем, а затем, видя такую нашу к Отечеству верность, другие от ревности или за стыд и страх помогать будут.

И, ежели сие так исполните, то я вас уверяю, что мы с помощью всемогущего Бога можем легко большую, паче всех богатств, спокойность совести и безмерную славу себе и своих наследников присовокупить, врагов погубить и невинно проливающих кровь нашу захватчиков усмирить.

**ПРОБЛЕМНЫЙ ПРИМЕР 6. Самая короткая Речь выдающегося российского адвоката А.Ф. Кони.**

Контекст: Судили мальчика-гимназиста, ударившего ножом своего одноклассника. Причиной его отчаянного поступка была ежедневно возобновлявшаяся травля. Мальчик был горбат. «Горбун!» – каждый день на протяжении нескольких лет приветствовал его пострадавший. Кони произнес самую короткую и, возможно, самую эффектную речь в своей адвокатской карьере.

Он начал так: «Здравствуйте, уважаемые присяжные заседатели!» «Здравствуйте, Анатолий Федорович!» – ответили присяжные заседатели. «Здравствуйте, уважаемые присяжные заседатели!» «Здравствуйте, Анатолий Федорович!» – вновь, но уже с недоумением ответили присяжные. «Здравствуйте, уважаемые присяжные заседатели!» «Да здравствуйте, уже наконец, Анатолий Федорович!» – ответили присяжные с сильным раздражением. Кони вновь и вновь повторял свое приветствие, пока и присяжные, и судьи, и все присутствующие (процессы в те времена были открытыми) не взорвались от ярости, потребовав вывести «этого сумасшедшего» из зала суда. «А это всего лишь тридцать семь раз», – закончил свою «речь» адвокат. **Мальчик был оправдан.**

**ВОПРОС:** почему это все еще речь, если повторялась только одна фраза?

**Задание № 2 к теме «Рассказ историй (сторитейлинг)».**

**Задание** 1 (для подгрупп). Каждой из команд необходимо одному из представителей команды рассказать интересную историю (мед. байку), а остальным командам на слух проанализировать её, выявив её композиционные элементы (завязка, развитие, кульминация-развязка, вывод), т.е. какие элементы введения присутствовали, а какие нет и т.д. Сравнение версий и обсуждение. Выявление победителя в номинациях «самая интересная и смешная байка» и в номинации «самый точный анализ истории».

**ПРИМЕЧАНИЕ:** истории можно раздать группам заранее, а можно дать задание, чтобы через интернет команды сами нашли самые интересные и короткие «медицинские байки». Последнее предпочтительно, хотя и потребует чуть больше времени на подготовку (хотя бы 10 мин). В этом случае желательно ввести номинацию «самая интересная и смешная байка».

**ПРИМЕР: «ДВА КАМНЯ» (Феликс Кривин «Сказки для взрослых»).**

«У самого берега лежали два камня – два неразлучных и давних приятеля.

Целыми днями грелись они в лучах южного солнца и, казалось, счастливы были, что море шумит в стороне и не нарушает их спокойного и мирного уюта.

Но вот однажды, когда разгулялся на море шторм, кончилась дружба двух приятелей: одного из них подхватила забежавшая на берег волна и унесла с собой далеко в море.

Другой камень, уцепившись за гнилую корягу, сумел удержаться на берегу и долго не мог прийти в себя от страха. А когда немного успокоился, нашел себе новых друзей. Это были старые, высохшие и потрескавшиеся от времени комья глины. Они с утра до вечера слушали рассказы Камня о том, как он рисковал жизнью, какой подвергался опасности во время шторма. И, ежедневно повторяя им эту историю, Камень в конце концов почувствовал себя героем.

Шли годы... Под лучами жаркого солнца Камень и сам растрескался и уже почти ничем не отличался от своих друзей – комьев глины.

Но вот набежавшая волна выбросила на берег блестящий Кремень, каких еще не видали в этих краях.

- Здравствуй, дружище! – крикнул он Растрескавшемуся Камню.

Старый Камень был удивлен.

- Извините, я вас впервые вижу.

- Эх, ты! Впервые вижу! Забыл, что ли, сколько лет провели мы вместе на этом берегу, прежде чем меня унесло в море?

И он рассказал своему старому другу, что ему пришлось пережить в морской пучине и как все-таки там было здорово интересно.

- Пошли со мной! – предложил Кремень. – Ты увидишь настоящую жизнь, узнаешь настоящие бури.

Но его друг. Растрескавшийся Камень, посмотрел на комья глины, которые при слове «бури» готовы были совсем рассыпаться от страха, и сказал:

- Нет, это не по мне. Я и здесь прекрасно устроен.

- Что ж, как знаешь! – Кремень вскочил на подбежавшую волну и умчался в море.

...Долго молчали все оставшиеся на берегу. Наконец Растрескавшийся Камень сказал:

- Повезло ему, вот и зазнался. Разве стоило ради него рисковать жизнью?

Где же правда? Где справедливость?

И комья глины согласились с ним, что справедливости в жизни нет»

**Задание № 3 к теме «Привлечение и удержание внимания аудитории».**

**Способы привлечения внимания:**

* Интересная тема и интересная личность;
* Хорошее вступление;
* Визуальная поддержка;
* Вопросы залу;
* Движение по аудитории;
* Перемена деятельности.

Задание для подгрупп-команд. Дается время на подготовку: каждая из подгрупп должна придумать (найти, вспомнить) абсолютно любую, но короткую (4-5 мин.) и САМОЕ ВАЖНОЕ – интересную (захватывающую) историю и выдвинуть из своего числа того, кто её расскажет.

После этого каждая из команд дает ответ на **вопрос**:

1. в какие моменты их внимание отвлекалось, а в какие наоборот концентрировалось на повествовании – иными словами, что их отвлекало их от истории и что сосредотачивало внимание на ней?
2. какими из известных им приемами-техниками (сознательно или нет) пользовался рассказчик?

После анализа слово предоставляется выступавшему и членам его команды: что удалось и что не удалось в выполнении задачи по удержанию внимания слушателей? какие оценки были справедливы, а какие нет?

ПРИМЕЧАНИЕ: Команды соревнуются между собой в первую очередь в точности того анализа, который делает каждая из них.

**Задание № 4 к теме «Контакт с аудиторией».**

Задание для подгрупп-команд. Дается время на подготовку: каждая из подгрупп должна придумать (найти, вспомнить), но короткую (4-5 мин.) и САМОЕ ВАЖНОЕ – интересную (захватывающую) историю и выдвинуть из своего числа того, кто её расскажет. Однако на этот раз им нужно найти истории, которые мог бы рассказать провинившийся Ученик на родительском собрании, Врач своим коллегам, Глава компании своим подчиненным, Военный, Ученый (роли раздаются заранее, конкретный перечень перед аудиторией рекомендуется не озвучивать).

После этого дается 2-3 минуты на обсуждение внутри команд и каждая из них дает:

*(А) анализ выступления как ответы на след вопросы:*

1. Какая модель отношения со слушателями была избрана оратором?

2. Какие приемы повышения интерактивности использовались оратором?

3. как выступавший обыграл (или подстроил по себя и выбранную им роль) окружающее пространство (расстановку стульев, количество слушателей и т.д.)?

*(Б) а также ответ на вопрос*: Кто стоял перед ними и каковы предлагаемы обстоятельства речи?

После анализа слово предоставляется выступавшему и членам его команды – удалось ли товарищам из других команд угадать ситуацию и роль и пр.

ПРИМЕЧАНИЕ: Команды соревнуются между собой в первую очередь в *точности того анализа*, который делает каждая из них.

**Задание № 5. Тренинг «Я другой» на развитие уверенности в себе для темы «Волнение и страх перед выступлением».**

ПОДГОТОВКА: Работа в парах или малых группах. Каждый из потенциальных выступающих (членов группы) должен подумать и предположить, какой главный недостаток в общении у него есть, по его мнению, или, по мнению его товарищей.

ИГРА: После этого необходимо прочитать текст или рассказать какую-то небольшую историю таким образом или от лица такого персонажа (героя), который обладает прямо противоположным недостатком – т.е. необходимо, чтобы это качество было заменено на его противоположность (если индивидуального выступления недостаточно для демонстрации противоположного качества, то можно разыграть небольшую сценку с товарищами по команде). *К примеру, робкий член группы должен говорить громким авторитарным тоном, постоянно хвастаясь.*

Задача остальной части группы догадаться, какую негативную черту загадал выступающий.

РЕФЛЕКСИЯ: Затем все участники делятся своими наблюдениями и чувствами. Важно, чтобы выступавшие осознали, что то, что они считают своим недостатком, может быть превращено в их преимущество, достаточно только начать делать вещи, к которым мы не привыкли и внутренний диапазон возможностей изменится.

ЦЕЛЬ:

- формирование навыков модификации и коррекции поведения, эмоциональной самокоррекции и саморегуляции.

**тема 4. убеждение в ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ коммуникации.**

**Задание № 1. К теме «Порядок речи и порядок ее восприятия» и «Законы убеждения».**

Групповая работа. Задание для подгрупп. Каждой из команд необходимо за отведенный промежуток времени придумать, чем они хотят убедить присутствующих и как это сделать. Для этого им следует порекомендовать к теме «Порядок речи и её восприятия», а точнее проверить свою идею на последовательности соответствующих вопросов.

После выступления дается время на внутрикомандное обсуждение, и каждая из подгрупп производит его анализ, отвечая на след вопросы:

1) Какие законы убеждения были нарушены, а какие соблюдены?

2) ЧЕГО от вас хотел добиться выступавший?

3) Как вы поняли, ЗАЧЕМ это Вам?

4) Мог ли тот, КТО был перед вами, вас Убедить?

5) КАК своей цели добивался выступающий (т.е. стилистическая характеристика? – агрессивно, пассивно, непонятно, неуверенно и пр.).

6) Было ли соответствие между Содержанием сообщения (ЧТО он мне говорит?) и формой Подачи этого сообщения (КАК он это говорит?).

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ: команды оцениваются по нескольким критериям: 1. оригинальность и принципиальная реализуемость цели убеждения; 2. форма реализация идеи; 3. (самое важное) глубина и точность анализа представленной ситуации.

**Задание № 2. Разминка. Игра «Дуэль» для темы «Ключи и могильщики мотивации».**

Каждая из команд должна составит свой перечень (например, 5 пар): каждую фразу-могильщик она должна превратить фразу-мотиватор (достаточно будет составить 5-7 таких пар), желательно в рамках конкретной ситуации.

Из каждой команды берется по одному из представителей – из них составляется Жюри.

**Сценарий 1.** «**Один на один**».

… После этого команды начинают «дуэль»: одна из команд озвучивает фразу-могильщик определенного типа (см. лекции) + ситуацию в которой она используется и предъявляет его другой команде. Та должна либо сразу, либо обдумав (примерно от 30 сек. до 1 мин.) превратить её в фразу-мотиватор.

Поле этого озвучивается версия первой команды. Жюри сравнивает версии: и если версия команды-ответчика по качеству не уступает версии первой команды, то ей присуждается победа. Но при любом исходе ко второй команде переходит право следующего «выстрела». После двух поражений команда выбывает из игры. Победитель выбирает себе следующего оппонента. Цикл повторяется. Участники других команд или целые команды могут выбрать ту команду, за которую «болеют» и делать подсказки.

**Сценарий 2.** «**Все против всех**».

... После этого команды начинают обмен «выстрелами»: одна из команд озвучивает фразу-могильщик определенного типа (см. лекции) + ситуацию в которой она используется и предъявляет его другой команде. Другие команды должны либо сразу, либо обдумав (примерно от 30 сек. до 2 мин.) превратить её в фразу-мотиватор. (Здесь можно ввести, например, «фильтр» для команд, чтобы стимулировать их мотивированность… – на решение преподавателя). Поле этого озвучивается версия первой команды. Жюри сравнивает версии.

Любая команда, выдвинувшая версию не хуже первой команды, получает N балов и право следующего «выстрела». Цикл повторяется.

В конце делается подсчет результатов. Определяется победитель (-ли).

ПРИМЕЧАНИЕ:

**1.** Наиболее оптимальны вариант – это осуществления игры с *временной отбивкой* моментов для подготовки, задавания вопроса и ответа на него, т.е. с временной регламентацией процесса. Здесь многое зависит от состояния группы и необходимости введения внешнего дисциплинирующего регулятива.

**2.** Жюри может работать либо *коллегиально*, либо *индивидуально*, но тогда представляя объективностью своих оценок родную команду (т.е. преподаватель на основании работы конкретного жюри может скорректировать оценку одной из команд в спорной ситуации).

**Задание № 3. Разминка к теме «Речевые формулы убеждения».**

Каждой команде необходимо придумать по 1 примеру пары, Фраза-подачи и Речевая формула как ответ. После подготовки выбирается жюри (по 1 чел. от каждой команды) и начинается игра. Одна из команд называет Тип речевой формулы и озвучивает Фразу-подачу для нее, другие команды спустя 20 секунд дают ответ на нее Речевой формулой, после чего первая команда озвучивает свой вариант. Жюри оценивает, но не комментирует выступления: если одной из команд удается дать ответ не хуже подающей команды, то бал переходи к ней (их может быть несколько) и первая команда не получает балов. Далее право сделать «подачу» Преподаватель передает следующей команде и цикл повторяется. После этого выявляется команда.

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ: 1) активность, быстрота реакции каждой из команд; 2) качество ответов; 3) «победа-поражение» в соревновании с подающей командой.

**1) для 1. Формулы самоподачи:**

Прием «Заявления о возможностях».

Прием «Смещение фокуса».

Прием «Ширма».

**2) для 2. Формулы фиксации:**

Прием «Вам важно».

**3) для 3. Формулы аргументации и возражений:**

Прием «Да… бы… но…».

Прием «Эхо».

**4) для 4. Формулы «магического»:**

Прием «Локомотив».

**5) для 5. Формулы завершения контакта:**

Прием «Резюме».

В качестве ИЛЛЮСТРАЦИИ:

***1) для приема «ВАМ ВАЖНО»:***

**а) Претензия**. «Предложение, которое вы предоставили, не соответствует нашим требованиям к тендерной документации».

**Ответ**: «Вам важно, чтобы партнеры использовали вашу специально созданную форму предложения?».

**б) Агрессия**. «Знаете, есть люди гораздо более опытные в этом вопросе, чем вы».

**Ответ**: «Вы хотели бы, чтобы вашим делом занимался опытный специалист?».

**в) Персональная** **атака**: «Мы оценили вашу работу, и нам показалось, что вы не знаете элементарных основ своей профессии».

**Ответ**: «Вам важно, чтобы в вашей команде работали знающие специалисты?».

***2) для приема «ШИРМА»:***

|  |  |
| --- | --- |
| **Фраза.** | **«Ширма».** |
| И на какую карьеру вы рассчитываете с таким резюме? | Талантливый профессионал всегда сможет результативно использовать любой свой опыт. |
| Вам не кажется, что вы слишком молоды, чтобы претендовать на работу у нас? | Возраст – недостаток, который со временем проходит… Мои учителя всегда говорили о моей способности быстро обучаться. |
| С этой идеей у вас нет перспектив в нашей организации. | Я уверен, что серьезная организация заинтересована в успешных начинаниях на хорошем профессиональном уровне. |
| Почему вам постоянно звонят в рабочее время какие-то посторонние люди? Создается ощущение вашей неорганизованности. | Посторонние люди часто становятся перспективными клиентами. |
| Почему так дорого и без гарантий? | Мы понимаем, что качество – это, как правило, довольно серьезная цена, и мы уверены, что такого рода продукция серьезно поднимет наш имидж. |

***3) для приема «ПЕРЕВЕРТЫШ»:***

|  |  |
| --- | --- |
| **Фраза.** | **«Перевертыш».** |
| Мы оценили ваш проект и сделали вывод, что вы не обладаете достаточной квалификацией для его реализации. | Именно поэтому я эффективно выступаю как организатор, привлекая к работе в каждом конкретном направлении специалистов действительно высокого ранга. |

**Задание № 4 к теме «Ключи и могильщики мотивации» и «Сценарий убеждения» (На задание потребуется не менее 40 мин.).**

**«Сценарий убеждения».**

1. Снятие предубеждения + формирование мотивации на взаимодействие.

2. Заявление своего интереса.

3. Введение значимого для партнера ресурса.

4. Управление возражениями.

5. Завершение убеждения.

Каждой из подгрупп в отведенное время (минимум 15 мин) необходимо произвести анализ представляемого текста убеждающей речи на предмет того, какие ключи и какие могильщики были использованы участниками коммуникации.

И контрольный общий вопрос для всех групп: *в каком случае ключ мотивации становится могильщиком и наоборот?*

Побеждает та команда, корой удастся найти наибольшее количество оных и корректно ответит на вопрос.

ПРИМЕЧАНИЕ: ответ на вопрос может быть выделен в отдельное задание, а может быть включен в данное. Его задача сформировать понимание базового принципа выделения ключей и могильщиков.

В качестве **ПРИМЕРА** – один из диалогов, представляющих **переубеждение** (Р. Злотников «Русские сказки»). Главного героя, который выведен под именем князя Россена, приглашают поучаствовать в качестве рефери в споре сторон, обсуждающих, что делать в ситуации революции в стране: уезжать или «каленым железом»…

…Хотя ротмистр обращался, вроде бы, ко всем троим сразу, все глаза обратились к князю. Немного помолчав, он спокойно сказал:

– Благодарю за честь. Прошу простить, господин ротмистр, но для того чтобы вынести суждение о предмете спора, необходимо, как минимум, выслушать обе стороны…. (ротмистр идет за вторым участником спора – финансовым воротилой, также убегающим от революции)… В отличие от ротмистра, который пока еще владел собой, финансист явно впал в раж. Он окинул сидящих за столом высокомерным взглядом и с нарочитой неучтивостью направил глаза куда-то в сторону:

– Итак, господа, о чем ваш спор?

Прежде чем ротмистр успел открыть рот, финансист заговорил, презрительно кривя губы…

– …Эта страна есть скопище дураков и негодяев. И то, что с ней произошло, вполне закономерно. Ни одна цивилизованная страна не допустила бы у себя такое… – В общем, если быть кратким, эта страна обречена, и это совершенно ясно любому РАЗУМНОМУ, – он выделил это слово голосом, – человеку…

Тут не сдержался ротмистр:

– Она будет обречена, если все, кто может спасти ее, последуют примеру этого… Какой бы она ни была и что бы здесь ни творилось, это наша Родина, и мы просто обязаны…

– Я никому ничем не обязан, – вспыхнул финансист.

Ротмистр побагровел. И в этот момент раздался спокойный голос майора:

– Вы не правы.

– Во-первых, каждый из вас рассматривает предмет спора с совершенно разных позиций. Вот вы (*он повернулся к финансисту*) считаете, что определяющим в поступках каждого человека должно быть благоразумие и стремление к лучшей доле для него самого. – Он сделал паузу, окинув настороженного финансиста спокойным взглядом. – И я должен признаться, что, по моему мнению, это наиболее разумная точка зрения.

Среди собравшихся в зале людей, которые на протяжении всего разговора прислушивались к звучному голосу майора, произнесся вздох удивления. Никто, даже самые ярые сторонники финансиста, не ожидали, что князь Россен может сказать такое.

– Да, это самый разумный образ мыслей, – продолжил князь, – дело только в том, что ваш эгоизм приводит вас к совершенно неправильным выводам. (Далее излагается ряд аргументов, что человек склонен поддерживать только тех, кто относится к его группе.).

На губах финансиста появилась насмешливая улыбка, лицо ротмистра свидетельствовало о том, насколько он шокирован. Князь усмехнулся:

– Я понимаю, звучит не очень приятно. Но это так. Возьмем для примера область, которая вам достаточно знакома, – биржевое дело. Скажите, как много среди банкиров эмигрантов в первом или даже во втором поколении?

Финансист на минуту задумался, потом медленно произнес:

– Я что-то таких не припомню.

– Вот видите, – Россен усмехнулся, – не сомневаюсь, что вы предприняли некоторые меры, чтобы… не бедствовать… но успеха, настоящего успеха скорее всего вам не достичь. Вы не из ИХ стаи. Возможно, если вы будете тяжко и упорно работать, шанс на успех появится у ваших детей или внуков. Но это произойдет только в том случае, – князь, помедлив, отрывисто закончил, – если то, что здесь творится, к тому времени не дотянется до вашего нового дома.

– Ну, это невозможно. Цивилизованные страны…

– …в свое время уже пережили нечто подобное. И там лились реки крови и горели города…

– Ну а лучшим подтверждением моим словам служит то, что в самой чудовищной бойне, которую знала планета, принимали участие ТОЛЬКО цивилизованные страны и народы.

В наступившей тишине стало слышно, как шумит за окном разыгравшаяся вьюга. Не стоило и говорить – только что услышанное было явно внове для всех присутствующих. И, вне всякого сомнения, произвело на них ошеломляющее впечатление…».

**Задание № 5. Сценарно-импровизированный тренинг для темы «Сценарий (пере-)убеждения».**

**Вариант 1 (простой вариант – если студенты не уверены в своих силах)** – «ИНСЦЕНИРОВКА»: Каждая из команд, используя логику сценариев убеждения, должна составить за отведенное время небольшой диалог (не обязательно прописывать как в пьесе все детали реплик – важно соблюдение логики убеждения) и ***инсценировать*** её. В рамках сцены одна сторона в чем-то должна убедить (или переубедить) другую (желательно по врачебной тематике).

Каждый из сценариев убеждения оценивается по нескольким критериям:

1 – *реалистичность* предлагаемых обстоятельств и логики убеждения внутри неё (правдоподобность, отсутствие надуманности реплик, переходов и пр.): самое важное, чтобы изменение позиции убеждаемого происходило обоснованно, а не произвольно.

2 – *выразительность «игры актеров»*: насколько органично взаимодействовали участники.

3 – *соответствие* формальным этапам («шагам») убеждения, описанным в лекции.

Определение победителя можно осуществит голосованием: каждый из участников команд по отдельности голосует за любое выступление, кроме своей собственной команды.

**Вариант 2 (сложный вариант, если студенты уверены в своих силах)** – «ДУЭЛЬ СЦЕНАРИЕВ УБЕЖДЕНИЙ» (по «олимпийской системе»). Каждой группе в рамках типов взаимодействий: врач – пациент; врач – родитель(и) ребенка; врач – младший медперсонал; врач – врач, – необходимо придумать предысторию ситуации, когда врачу необходимо переубедить пациента (младший мед персонал или родителей пациента и т.д.) в неочевидном, но безусловно ошибочном решении, которое тот принял. (не более 2-х ситуаций и двух разных типов взаимодействий). Кроме этого каждая из команд продумывает возможный сценарий убеждения в рамках выбранных ситуаций.

После этого команда, желающая начать игру озвучивает свою историю и суть ситуации убеждения. Остальным командам дается небольшое время на размышления (около 5 минут). Любая пожелавшая из команд выставляет одного из своих представителей (либо преподаватель указывает на того, кто от пожевавшей участвовать команды будет выходить), который «играет роль убеждающего». Первая команда выставляет (или преподаватель указывает на одного их членов команды) своего представителя, который «играет роль» убеждаемого. Разыгрывается сценка. После этого та же ситуация разыгрывается полностью первой командой.

Остальные команды выступают в роли **Жюри** – их задача проанализировать 1 и 2 выступления и определить лучший (наиболее реалистичный и убедительный) сценарий убеждения. Если команды выступили нарывных, то победа отдается второй («принимавшей») команде. Если её отставание невелико, то обе команды оцениваются одинаково (например, получают равное количество балов). Если вторая команда выступила лучше, то она получает двойной бал.

Цикл повторяется.

**ТЕМА 5. РАЦИОНАЛЬНЫЙ СПОР И УЛОВКИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ.**

**Задание № 1. Разминка к теме «Языковые ловушки» (Уловка подмена понятий).**

Упражнение на выявление такого софизма-уловки в споре, как Подмена понятий. *Раскройте характер словесных уловок и покажите механизм возникновения следующих софизмов:*

1. Сидящий встал. Кто встал, тот стоит. Следовательно, сидящий стоит.

2. Лекарство, принимаемое больным, есть добро. Чем больше делать добра, тем лучше. Значит, лекарство нужно принимать как можно больше.

3. Эта собака имеет детей, значит, она – отец. Но это твоя собака. Значит, она твой отец. Ты ее бьешь, значит – ты бьешь своего отца.

4. Вор не желает приобрести ничего дурного. Приобретение хорошего есть дело хорошее. Следовательно, вор желает хорошего.

5. Знаешь ли ты этого закрытого человека? Нет. Это твой отец. Следовательно, ты не знаешь своего отца.

6. Сначала товар на 10% подорожал, а потом на 10% подешевел. Значит, его цена после удешевления осталась такой же, какой она была до подорожания.

7. Пять землекопов за 5 часов выкапывают 5 метров канавы. Следовательно, для того, чтобы выкопать 100 метров канавы за 100 часов, потребуется 100 землекопов.

8. Три курицы снесут три яйца за три дня, значит 12 куриц снесут 12 яиц за 12 дней.

9. Что от нас дальше – Луна или Африка? Конечно же, Африка, ведь Луну отсюда видно, а Африку нет.

10. - Согласен ли ты с тем, что мед сладкий и желтый?

- Согласен.

- А согласен ли ты с тем, что желтый – это не сладкий?

- Согласен.

- Итак, сначала ты признал, что мед сладкий и желтый, а потом признал, что желтый – это не сладкий. Следовательно, ты признаешь, что мед сладкий и не сладкий.

**Задание № 2 (А) к теме «Опровержение и его виды».**

Необходимо определить, **ЧТО** (тезис, аргумент или демонстрация**)** именно опровергается в данном рассуждении (желательно на слух – так, преподаватель может зачитывать группам перечисленные ниже образцы опровержения – и **КАК** (вид опровержения) именно это делается.

ПРИМЕЧАНИЕ: кроме приведенного задания, каждый из трех пунктов – от опровержения Тезиса до опровержения Демонстрации – может быть взят в качестве отдельно типа задания и использован вне связи с остальными пунктами.

**ПРИМЕРЫ ДЛЯ РАЗБОРА:**

**1. Опровержения Тезиса.**

***[Прямое опровержение Тезиса].***

*«Всякое убийство заслуживает осуждения». «Хорошо, – соглашаемся мы, – допустим, ваше положение истинно. Но из него следует, что умерщвление домашнего скота и птицы также заслуживает осуждения; что следует осуждать употребление их мяса в пищу; что убийство комара или таракана заслуживает осуждения и т.п. Однако мы видим, что все вокруг поедают шашлыки и бифштексы и никто их за это не осуждает. Да и сами вы только что прихлопнули комара у себя на щеке и вовсе не испытываете раскаяния». Таким образом, мы пришли к противоречию с фактами.*

*А вот как строит прямое опровержение, пусть и некорректно, персонаж рассказа А.П. Чехова «Письмо к ученому соседу»: «Вы пишете, что на Луне, т.е. на месяце, живут и обитают люди и племена. Этого не может быть никогда, потому что если бы и жили люди на Луне, то заслоняли бы для нас магический и волшебный свет ее своими домами и тучными пастбищами. Без дождика люди не могут жить, а дождь идет вниз на землю, а не вверх на Луну».*

***[Косвенное опровержения Тезиса].***

*В статье «Мороз ли истребил французскую армию в 1812 году?» активный участник боевых действий партизанам Денис Давыдов писал, что в дни отступления армии Наполеона погода была теплая, мороз не превышал 12 градусов, продолжаясь не более трех или пяти суток. «Как же подумать, — продолжает Давыдов, — чтобы 150-тысячная армия могла лишиться 65 тысяч человек единственно от трех или пятисуточных морозов, тогда как гораздо сильнейшие морозы в 1795 г. в Голландии, в 1807 г. во время Эйлавской кампании, продолжавшиеся около двух месяцев сряду, и в 1808 г. в Испании среди Кастильских гор, в течение всей зимней кампании, скользили, так сказать, по поверхности французской армии, не проникая в середину ее». — Здесь мы видим прямое опровержение тезиса о том, что именно мороз послужил причиной поражения армии Наполеона в 1812 году.*

**2. Опровержение Аргументов.**

***Установите несостоятельность Аргументов.***

**ПРИМЕР РАЗБОРА: «**Не ставьте мне двойку по логике, это у меня уже будет третья «двойка», меня исключат из института и заберут в армию».

Здесь аргументы не являются достаточным основанием для подтверждения тезиса (нарушение закона достаточного основания).

**ПРИМЕРЫ АРГУМЕНТОВ:**

1. Вашего знакомого можно назвать истинным интеллигентом. Он закончил институт, а каждый человек, имеющий высшее образование, интеллигент.

2. Пьер Леже – веселый, остроумный человек, так как он француз, а все французы веселы и остроумны.

3. Если войны – результат агрессивных наклонностей человека, то они неизбежны, так как человек по своей природе агрессивен.

4. Куры летают, т.к. куры – птицы, а все птицы летают.

**3. Опровержения Демонстрации (доказательства).**

(Достаточно сложный для студентов тип заданий, т.к. в лекции он освещен вскользь).

***Установите несостоятельность демонстрации.***

**ПРИМЕР РАЗБОРА:** Установим несостоятельность демонстрации в следующем рассуждении:

Если человек имеет неустойчивую нервную систему, то он склонен к употреблению наркотиков. Из того факта, что у Андреева на квартире обнаружены наркотические средства, следует, что он имеет неустойчивую нервную систему.

Здесь тезисом будет суждение: «Андреев имеет неустойчивую нервную систему». Однако он логически не вытекает из аргументов. Доказательство построено неправильно, т.к. нарушено правило условно-категорического силлогизма: «истинность следствия не доказывает истинность основания». Ошибка в демонстрации – «мнимое следование».

**ПРИМЕРЫ ДЛЯ РАЗБОРА:**

1. Около двадцати хозяйств нашего района стали фермерскими. Этот факт убедительно говорит о том, что большинство хозяйств нашего района встали на путь фермерства.

2. Пастухов – черноглазый человек, поэтому со всей определенностью можно сказать, что он уроженец Кавказа, так как большинство жителей Кавказа отличаются темным цветом глаз.

3. Несомненно, что эпоха Возрождения в Европе дала миру многих выдающихся ученых – философов. Свидетельством тому является наследие Дж. Бруно.

4. Для меня очевидно, что Бондарев не может любить музыки. Я исхожу из того, что все люди делятся на «гуманитариев» и «технарей». Бондарев же, как известно, работает в проектном институте.

**Задание № 2 (Б) к теме «Опровержение и его виды».**

Каждой из команд (желательно, чтобы количество группы не превышало 3 человек) необходимо построить *прямое* и *косвенное* опровержение тезиса: «Россия – унитарное государство».

После завершения группы озвучивают свои разборы. Преподаватель зачитывает эталонный ответ.

**Эталонный ответ:**

***1.* Прямого** *Опровержение «методом сведения к абсурду»:*

*Допустим, что это утверждение истинно. Выведем вытекающие из него логические следствия:*

*1) Россия – мононациональное государство;*

*2) В России существуют два уровня управления – общенациональный и местный;*

*3) В России однопалатный парламент.*

*Проверим достоверность выдвинутых предположений:*

*1) Россия – многонациональное государство;*

*2) В России существуют не два, а три уровня управления: федеральный, субъектов федерации и местный;*

*3) В России не одно, а двухпалатный парламент. Субъекты федерации имеют прямое представительство в парламенте страны, обеспеченное существованием второй палаты – Совета Федерации.*

*Так как логические следствия противоречат фактам, а факты неоспоримы, то следствия признаются ложными (абсурдными). Из ложности следствий (на основании отрицающего модуса условно-категорического силлогизма) следует ложность и их основания – самого тезиса.*

*2. Опровергаем этот же тезис «Россия – унитарное государство»* **косвенным** *способом (через доказательство антитезиса).*

*Выдвигаем альтернативное тезису утверждение: «Россия – федеративное государство». Докажем его логическую состоятельность.*

*1) Россия представляет собой союзное государство, состоящее из 87 субъектов, обладающих определенной степенью самостоятельности в тех или иных сферах общественной жизни.*

*2) В России три уровня управления: федеральный, субъектов федерации и местный.*

*3) Федеральное устройство России отражено в существовании двухпалатного парламента, в котором верхняя – Совет Федерации обеспечивает территориальное представительство от 87 субъектов федерации.*

*4. Между федерацией и ее субъектами устанавливаются особые отношения, при которых действует принцип верховенства конституции и законов федерации.*

*Следовательно, Россия является федеративным государством. Из истинности антитезиса следует ложность тезиса.*

**Задание № 3. Анализ текста к теме «Запрещенные приемы спора».**

Группам необходимо произвести анализ текста и выявить все уловки, которые даны в тексте. После этого один из представителей команды презентует результаты общей работы. Побеждает та команда, где перечислено болеешь всего (правильно зафиксированных) уловок.

**1. ТЕКСТ ДЛЯ АНАЛИЗА:**

*Описывается спор между сквайром, опытным и беззастенчивым в средствах спорщиком, и молодым, неопытным, но рвущимся поспорить Моисеем.*

*«Вено... – вскричал сквайр.*

*- ...Красивая девушка стоит всех интриг духовенства в мире. Что такое все эти десятины и шарлатанские выдумки, как не обман, один скверный обман! И это я могу доказать». – «Хотел бы я послушать! – воскликнул мой сын Моисей. – Думаю, что смог бы вам ответить». – «Отлично, сэр, – сказал сквайр, который сразу разгадал его и подмигнул остальной компании, чтобы мы приготовились позабавиться. – Отлично, в случае если вы хотите хладнокровно обсуждать эту тему, я готов принять спор.*

*И прежде всего, как вы предпочитаете обсуждать вопросы, аналогически или диалогически?» – «Обсуждать разумно», – воскликнул Моисей, счастливый, что может поспорить. – «Опять-таки превосходно. Прежде всего, во-первых, я надеюсь, вы не станете отрицать, что то, что есть, есть. В случае если вы не согласны с этим, я не могу рассуждать дальше». – «Еще бы! – ответил Моисей. – Конечно, я согласен с этим и сам воспользуюсь этой истиной, как могу лучше». – «Надеюсь также, вы согласны, что часть меньше целого?» – «Тоже согласен! – воскликнул Моисей. – Это и правильно и разумно». – «Надеюсь, – воскликнул сквайр, – вы не станете отрицать, что три угла треугольника равны двум прямым». – «Нет ничего очевиднее», – ответил Моисей и оглянулся вокруг со своей обычной важностью. – «Превосходно! – воскликнул сквайр и начал говорить очень быстро. – Раз установлены эти посылки, то я утверждаю, что конкатенация самосуществования, выступая во взаимном двойственном отношении, естественно приводит к проблематическому диалогизму, который в известной мере доказывает, что сущность духовности должна быть отнесена ко второму виду предикабилий». – «Постойте, постойте! – воскликнул Моисей. – Я отрицаю, это. Неужели вы думаете, что я могу без возражения уступить таким неправильным учениям?» – «Что? – ответил сквайр, делая вид, что взбешен. – Вы не уступаете? Ответьте мне на один простой и ясный вопрос: прав, по-вашему, Аристотель, когда говорит, что относительное находится в отношении?» – «Несомненно», – сказал Моисей. – «А если так, – воскликнул сквайр, – то отвечайте мне прямо: считаете ли вы, что аналитическое развитие первой части моей энтимемы deficient secundum quoad или quoad minus и приведите мне свои доводы. Приведите мне свои доводы, говорю я, – приведите прямо, без уверток». – «Я протестую», – воскликнул Моисей. – Я не схватил как следует сущности вашего рассуждения. Сведите его к простому предложению, тогда, я думаю, смогу вам дать ответ». – «О, сэр! – воскликнул сквайр.*

*- Ваш покорный слуга. Оказывается, что я должен снабдить вас не только доводами, но и разумением! Нет, сэр.*

*Тут уж я протестую, вы чересчур трудный для меня противник». При этих словах поднялся хохот над Моисеем. Он сидел один с вытянутой физиономией среди смеющихся лиц. Больше он не произнес во время беседы ни слова».*

***[Эталонный анализ:*** В этом споре используется не только прием ускорения речи до ее непонимания собеседником, но и целая серия других некорректных приемов. В их числе – «аргументация к незнанию» (как именно обсуждать вопросы «аналогически или диалогически», латинская фраза, явно непонятная другой стороне, и др.); неприкрытая насмешка над собеседником («Оказывается, я должен снабдить вас не только доводами, но и разумением», «Вы чересчур трудный для меня противник»), призванная вывести из равновесия противника и настроить в свою пользу присутствующих («аргумент к личности» и «аргумент к публике»). Но главный порок аргументации сквайра, несомненно в том, что формулируемый им тезис является бессмысленным («аналитическое развитие первой части моей энтимемы...») и очевидным образом не связан логически с посылками (ошибка «не вытекает»). Некорректно и использование в качестве того, что претендует на роль посылок, банальностей или просто тавтологий, из которых никакой содержательной информации вообще извлечь невозможно («то, что есть, есть», «часть меньше целого», «три угла треугольника равны двум прямым», «относительное находится в отношении»). Некорректной является, наконец, и ссылка на Аристотеля («аргумент к авторитету»).]

ПРИМЕЧАНИЕ: данное задание может быть дано и в качестве домашнего.

**Тема № 6. КОНФЛИКТНЫЕ КОММУНИКАЦИИ: МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ.**

**Задание № 1. Игра «Анализ конфликта» для темы «Конфликт: общие характеристики».**

В данном задании преподаватель может работать с *парами*, организуя их взаимодействие между собой; с *группами*, которою мы опишем, или с *аудиторией* в целом в форме беседы – все будет зависеть от задач, которые пред собой ставит преподаватель.

*Каждой группе в отведенное время (не более 10 минут) необходимо вспомнить из жизни пример межличностного конфликта и дать его разбор с точки зрения основных структурных элементов, т.е. в рамках данной истории необходимо указать: (1) что было конфликтной ситуацией, т.е. средой зарождения конфликта; (2) что стало конкретным инцидентом, который собственно создал этот конфликт; (3) какие виды источников стали его причиной; (4) в какой формы поведения придерживались в рамках конфликта вы и ваш(и) оппоненты; (5) какие факторы вы использовали или могли использовать, чтобы предотвратить, прекратить или ослабить конфликт; (6) какие основные Эффекты и Принципы реакции на агрессию сработали или не сработали в рамках данного конфликта.*

*Другим командам дается право скорректировать данный анализ, сделать дополнение.*

*Одна или две группы с наиболее интересными и точно разобранными историями могут быть оценены. Цель задания – «разогрев» группы и включение в контекст занятия, поэтому самое важно провести работу быстро.*

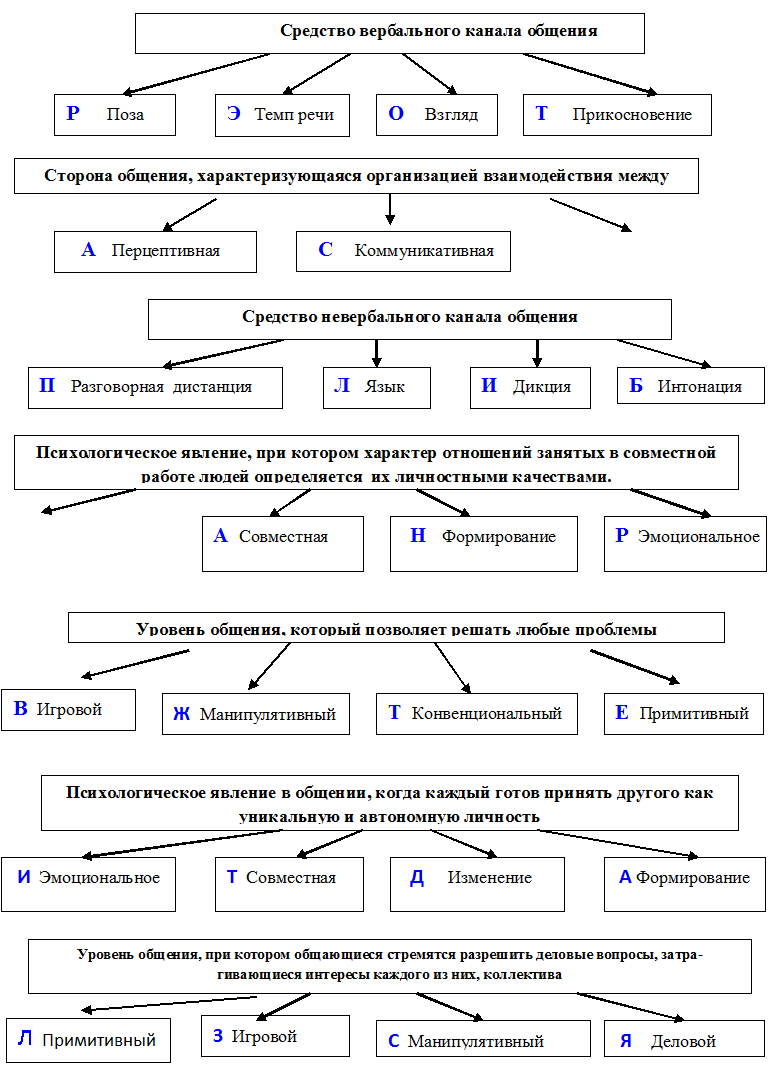
**Задание № 2. Игра для темы «Прессинг и методы противодействия в переговорах».**

Каждой команде за отведенное время (около 15 минут) необходимо придумать небольшую миниатюру (сценку) «из жизни врача», в рамках которой «главный герой» (т.е. врач) оказывается в позиции того, на кого оказывается прессинг. При создании сценария прессинга команде ВАЖНО: 1) использовать не менее 2-3 конкретных Способов прессинга; 2) точно знать Цели, которые преследуют оппоненты «главного героя». После завершения подготовительно времени. Каждая из команд презентует свою миниатюру таким образом, чтобы «главный герой» реагировал бы на прессинг так неверно (т.е. как обычно реагирую на него).

**ТЕМА № 7. СПЕЦИФИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ВРАЧЕБНОЙ КОММУНИКАЦИИ.**

**Задание № 1. Упражнение «Определение психологических явлений, уровней и средств общения» для темы «Психология общения медицинского работника и пациента».**

В данном упражнении перечислены основные психологические явления, уровни и средства общения, каждому психологическому утверждению соответствует определённое слово. Выберите последовательно все правильные ответы в схеме. В результате выполнения задания получится кодовое слово.



**Эталон ответа:**

Кодовое слово **ЭМПАТИЯ.**

**Э** – Средство вербального канала общения – Темп речи.

**М** – Сторона общения, характеризующаяся организацией взаимодействия между людьми – Интерактивная.

**П** – Средство невербального канала общения – Разговорная дистанция.

**А** – Психологическое явление, при котором характер отношений занятых в совместной работе людей определяется их личностными качествами – Совместная работа.

**Т** – Уровень общения, который позволяет решать любые проблемы, глубже понимать душевное состояние партнера – Конвенциональный.

**И** – Психологическое явление в общении, когда каждый готов принять другого, как уникальную и автономную личность – Эмоциональное переживание.

**Я** – Уровень общения, при котором общающиеся стремятся разрешить деловые вопросы, затрагивающиеся интересы каждого из них, коллектива – Деловой.

**Задание № 2. Игра «Морской бой» для темы «Базовые вопросы взаимоотношений врача и пациента».**

Группа разбивается на подгруппы. Задача вспомнить какую-то историю общения врача и пациента и произвести её анализ:

**- 1** – необходимо показать в этой истории основные ***Фазы*** общения врача и пациента.

**- 2** – выявить (если есть) ***Эффекты*** медицинского общения в ней можно.

**- 3** – указать ***Модель*** взаимоотношений врача и пациента, в которой осуществлялась коммуникация.

**- 4** – указать (если есть), какие Психологические (поведенческие) ***Реакции на заболевание*** присутствуют у больных в этой истории и в чем они проявляются.

- **5** – были ли задействованы в этой коммуникации психологические ***Механизмы*** ***защиты*** и какие (в чем они выражались).

После того, как время подготовки вышло, и анализ группой сделан, начинается «Морской бой». Каждая из команд зачитывает или рассказывает свою историю. Задача других групп дать её анализ – если одна из групп дает правильный ответ и его нет в том анализе, который готовила выступающая команда, то из 5-ти исходно данных балов 1 бал переходит «попавшей» команде; если снова звучит ответ, которого нет у выступающей команды, то и еще один бал отнимается на этот раз от 4-х и т.д.

Соответственно победители те, команды, которые набрали наибольшее число балов. Кроме этого побеждает команда с самой интересной историей.

***ПРИМЕЧАНИЕ***: важно, чтобы команды сделали анализ *письменно* и отдали его либо преподавателю, но тогда он должен будет сверять ответы с написанным, либо составленному из членов команд Жюри.

**Задание № 3. Тренинг-Игра «Сценирование проблемных ситуаций».**

Командам за отведенное на подготовку время необходимо придумать, какой может быть врачебная тактика (которую они должны инсценировать) при встрече с такими «сложными типичными пациентами», как **«Неприятные» пациенты** – вызывающие раздражение и неприязнь у врача:

1. Медлительный пациент.

2. Обстоятельный и дотошный пациент.

3. Словоохотливый пациент, который особенно может раздражать врача при нехватке у него времени.

4. При повторных визитах пациент заявляет, что ему не становится легче, при этом, что бы врач ни делал, он видит на лице больного унылое выражение лица и слышит жалобы, хотя речь идет не о неизлечимом заболевании, а таком, которое обычно поддается терапии.

5. Капризный пациент, претендующий на особое внимание и отношение к себе, пытающиеся диктовать врачу методы обследования и лечения.

6. Пациент, у которого стремление избавиться от болезни любой ценой, становится сверхценной идеей, он ходят к разным врачам, увлекается нетрадиционными методами лечения (голодание, сыроедение, гомеопатия, йога, уринотерапия и т.п.).

7. Озлобленный, грубый, агрессивный пациент.

8. Пациент, сопротивляющийся выписке из стационара.

9. Умирающий больной.

ВАЖНО:

1) что тип Проблемного больного должен быть одним для всех команд.

2) Роль Проблемного больного дается участнику из конкурирующей команды.

3) возможно назначение Жюри.

4) Соревновательный формат работы команд: тактики разных команд сравниваются и выбирается наиболее эффективная. Кроме того, разбираются сразу после выступления ошибки, допущенные при обращении с пациентом.