**ФГБОУ ВО КубГМУ МЗ РоСсийской Федерации**

Кафедра философии, психологии и педагогики

план СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

изучения курса **основы профессиональной коммуникации**

студентами **1 курса педиатрического факультета**

**Тема 1. Введение в ДИСЦИПЛИНУ «основы профессиональной коммуникации» (4 ЧАСА).**

**Вопросы к семинарским занятиям.**

**Семинар 1.**

1. Введение в профессиональную коммуникацию врача
2. Теория коммуникации как предмет изучения.
3. Понятие общения. Многообразие интерпретаций.
4. Структурные элементы и схема общения.
5. Функции общения. Формы и виды общения.

**Семинар 2.**

1. Потребности в общении. Общение в системе медицинской деятельности.
2. Шкала межличностных отношений. Коммуникативные барьеры.
3. Коммуникативная сторона общения.
4. Интерактивная сторона общения.
5. Перцептивная сторона общения.

**Тема № 2. ПОНИМАЮЩЕЕ (ДИАЛОГОВОЕ) ОБЩЕНИЕ И ПОДДЕРЖАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО КЛИМАТА КАК ЕГО УСЛОВИЯ (4 ЧАСА).**

**Вопросы к семинарским занятиям.**

**Семинар 1.**

1. Характеристика понимающего общения: установки общения, ориентированного на понимание.
2. Правила понимающего реагирования.
3. Виды понимающего реагирования.
4. Основные требования к разговору врача с позиции понимающего общения.

**Семинар 2.**

1. Создание и поддержание положительного климата в целенаправленной беседе. Установление первичного контакта. Контакт как условие лечебного воздействия.
2. Уход от открытой конфронтации. Мастерство конструктивной критики и реагирования на неё.
3. Стадии установления доверительных отношений.

**Тема 3. искусство публичного выступления В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ (4 ЧАСА).**

**Вопросы к семинарским занятиям.**

**Семинар 1.**

1. Понимание цели и структуры выступления врача.
2. Конспект и его роль при подготовки публичного выступления.
3. Искусство использования презентации (PowerPoint) в публичном выступлении.
4. Волнение и страх оратора перед выступлением.

**Семинар 2.**

1. Вербальные характеристики в выступлении врача.
2. Невербальные характеристики (поза, жесты, голос) в выступлении врача.
3. Привлечение и удержание внимания аудитории.
4. Контакт с аудиторией.
5. «Умение рассказывать истории» (сторитейлинг) в медицинской практике.

**Тема 4. убеждение в профессиональной коммуникации (4 ЧАСА).**

**Вопросы к семинарским занятиям.**

**Семинар 1.**

1. Введение: порядок речи и порядок её восприятия. Законы убеждения. Закон подачи информации. Закон обоснования информации. Закон принятия информации.
2. «Ключи» и «могильщики» мотивации (как сделать так, чтобы пациент не только понял, но и принял то, что мы говорим).
3. Речевые формулы убеждения пациента. Формулы самоподачи.
4. Формулы фиксации.

**Семинар 2.**

1. Формулы аргументации и возражений, их особенности в профессиональной коммуникации врача.
2. Формулы «магического».
3. Формулы завершения контакта.
4. Сценарий (пере-)убеждения.

**Тема № 5. Рациональный спор и уловки в профессиональной коммуникации (4 ЧАСА).**

**Вопросы к семинарским занятиям:**

**Семинар 1.**

1. Почему врач должен уметь правильно спорить и мыслить?
2. Доказательство и опровержение в споре.
3. Структура доказательства. Прямое и косвенное доказательства. Опровержение и его виды.
4. Требования к тезису. Возникновение тезиса из спорной мысли
5. Требования к аргументам (доводам).

**Семинар 2.**

1. Условия спора.
2. Тактика спора.
3. Запрещенные приемы спора.
4. Запрещенные аргументы.

**ТЕМА № 6. КОНФЛИКТНЫЕ КОММУНИКАЦИИ: МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ (6 ЧАСОВ).**

**Вопросы к семинарским занятиям:**

**Семинар 1.**

1. Конфликт: общие характеристики. Определение конфликта. Формула конфликта: истинный или ложный. Факторы ослабления конфликта.
2. Межличностный конфликт. Источники межличностных конфликтов.
3. Стили поведения в конфликтных ситуациях. Стадии развития межличностного конфликта.

**Семинар 2.**

1. Конфликтные переговоры в деловой коммуникации и в медицинской профессии: прессинг и методы противодействия в переговорах. Цели прессинга. Способы прессинга. Базовые правила реакции на прессинг.
2. Агрессия: приемы работы с ней в деловой коммуникации и в медицинской профессии.
3. Основные эффекты и принципы реакции на агрессию в деловой коммуникации и медицинской профессии.

**Семинар 3.**

1. Тактики и приемы работы с агрессией.
2. Конфликтная врачебная коммуникация: «Трудные пациенты».
3. Отсутствие контакта в практике врача как одна из причин конфликта.

**ТЕМА № 7. СПЕЦИФИКА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ВРАЧЕБНОЙ КОММУНИКАЦИИ (4 ЧАСА).**

**Вопросы к семинарским занятиям:**

**Семинар 1.**

1. Предпосылки для взаимоотношений врача и пациента.
2. Основные фазы общения врача и пациента.
3. Модели взаимоотношений врача и пациента.
4. Профессионально значимые качества врача. Психологические характеристики, формирующие коммуникативную компетентность.
5. Психологические особенности больных сердечно-сосудистого профиля.

**Семинар 2.**

1. Психологические особенности больных гипертонией**.**
2. Психологические особенности больных церебральным атеросклерозом.
3. Психология общения медицинского работника в клинике хирургических болезней.
4. Психология общения с престарелыми пациентами.

**ТЕМА № 8. ОБЩЕНИЕ ВРАЧА-ПЕДИАТРА С ДЕТЬМИ И ИХ РОДИТЕЛЯМИ (2 ЧАСА).**

**Вопросы к семинарскому занятию:**

1. Общение врача с ребенком.
2. **Бесконфликтное общение врача с родителями детей-пациентов.**
3. Психология общения с родителями на педиатрическом приеме.
4. Педиатру-онкологу: о проблемах общения с родителями онкологически больных детей.