

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Институт ветеринарной медицины и биотехнологии

ДЕОНТОЛОГИЯ

Методические указания
по самостоятельному изучению дисциплины
и выполнению контрольной работы.
Словарь терминов

Новосибирск 2023

УДК 619:614.253 (07)

ББК 51.1, я 7

Д 348

Кафедра хирургии и внутренних незаразных болезней

Деонтология: методические указания/Новосиб. гос. аграр. ун-т; Сост. Глущенко В.В. – Новосибирск, 2023. – 20 с.

Методические указания предназначены для студентов очной и заочной форм обучения по специальности 36.05.01 Ветеринария.

Утверждены и рекомендованы к изданию методической (учебно-методической) комиссией Института ветеринарной медицины и биотехнологии (протокол № ____ от _____ 20__ г.)

© Новосибирский государственный
аграрный университет, 2023

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. СОДЕРЖАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ТЕМ.....	5
Тема 1. Понятие деонтологии. История развития профессиональной этики и профессионального долга	5
Тема 2. Личностные качества, необходимые в работе ветеринарного врача. Понятие об ятрогении	5
Тема 3. Взаимоотношения в коллективе	5
Тема 4. Деонтологические аспекты.....	6
Тема 5. Особенности деонтологии в ветеринарном предпринимательстве	6
2. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ	7
2.1. Вопросы для контрольной работы	7
2.2. Выбор вопросов для контрольной работы	8
3. СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ.....	9
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	19

ВВЕДЕНИЕ

Дисциплина «Деонтология» предназначена для студентов очной формы обучения.

В соответствии с назначением основной целью дисциплины является изучение современных методов и последовательных этапов распознавания болезни и состояния больного животного с целью планирования и осуществления лечебно-профилактических мероприятий.

Исходя из цели, в процессе изучения дисциплины решаются следующие задачи:

- овладение инструментальными методами исследования животных;
- приобретение опыта по выявлению симптомов и синдромов;
- умение анализировать ситуацию с целью постановки диагноза.

Самостоятельная работа студентов – это одна из форм обучения, которая предусмотрена ФГОС и рабочим учебным планом. Целью самостоятельной (внеаудиторной) работы студентов является обучение навыкам работы с учебной и научной литературой и практическими материалами, необходимыми для изучения курса «Деонтология» и развития у них способностей к самостоятельному анализу полученной информации:

- подготовка к устному опросу по темам разделов дисциплины;
- подготовка к контрольной работе по темам дисциплины;
- подготовка к зачету.

1. СОДЕРЖАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ТЕМ

Тема 1. Понятие деонтологии. История развития профессиональной этики и профессионального долга

Понятие деонтологии. Этика – наука о морали. Общие вопросы теории морали. Особенности профессиональной этики специалистов ветеринарной медицины. Понятие профессионального долга ветеринарного врача.

Вопросы для самоконтроля

1. Понятие деонтологии. Деонтология как наука.
2. История зарождения учения о морали.
3. В чем особенность профессиональной этики специалистов ветеринарной медицины.
4. Понятие о профессиональном долге ветеринарного врача.

Тема 2. Личностные качества, необходимые в работе ветеринарного врача. Понятие об ятрогении

Врач как личность. Здоровье врача. Самооценка знаний и действий. Способность к самосовершенствованию. Долг и совесть. Врачебное мышление, его особенности. Понятие о ятрогении.

Вопросы для самоконтроля

1. Ветеринарный врач как личность.
2. Здоровье ветеринарного врача.
3. Самооценка знаний и действий.
4. Способность к самосовершенствованию.
5. Долг и совесть ветеринарного врача.
6. Врачебная интуиция и врачебное мышление. Формирование врачебного мышления.
7. Понятие о ятрогении.

Тема 3. Взаимоотношения в коллективе

Врач среди специалистов ветеринарной медицины. Коллегиальность в ветеринарной медицине. О психологии общения. Служебный этикет. Взаимоотношения с врачом и руководителем ветеринарной службы. Врач – как руководитель ветеринарной службы.

Вопросы для самоконтроля

1. Этические требования к личности ветеринарного врача.
2. Врач среди специалистов ветеринарной медицины.
3. Коллегиальность в ветеринарной медицине.

4. о психологии общения.
5. Служебный этикет.
6. Взаимоотношения с руководителем службы ветеринарной медицины.
7. Деонтологические требования к руководителю службы ветеринарной медицины.
8. Психологический климат в коллективе и пути его оптимизации.
9. Конфликты в коллективе и пути их решения.
10. Критика и отношение к ней ветеринарного врача.

Тема 4. Деонтологические аспекты

Основные научные проблемы ветеринарной медицины. Особенности и пути интенсификации науки. Особенности этики научных работников. Деонтологические правила отбора и подготовки научных кадров.

Вопросы для самоконтроля

1. Основные научные проблемы ветеринарной медицины.
2. Особенности и пути интенсификации науки.
3. Особенности этики научных работников.
4. Деонтологические правила отбора и подготовки научных кадров.
5. Роль практической ветеринарной медицины в решении научных проблем.
6. Воспитание в учебном процессе. Современные требования к преподавателю вуза.

Тема 5. Особенности деонтологии в ветеринарном предпринимательстве

Психологические особенности взаимоотношений между специалистами ветеринарной медицины и потребителями ветеринарных услуг.

Вопросы для самоконтроля

1. Некоторые проблемы самовоспитания врача.
2. Психологический аспект при общении с хозяевами животных.
3. Внешний вид ветеринарного врача.
4. Деонтологические требования к профилактике болезней.
5. Деонтологические требования в диагностике и лечению.
6. Профессиональные ошибки и пути их предупреждения.

2. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

2.1. Вопросы для контрольной работы

1. Понятие деонтологии. Деонтология как наука.
2. История зарождения учения о морали.
3. В чем особенность профессиональной этики специалистов ветеринарной медицины.
4. Понятие о профессиональном долге ветеринарного врача.
5. Ветеринарный врач как личность.
6. Здоровье ветеринарного врача.
7. Самооценка знаний и действий.
8. Способность к самосовершенствованию.
9. Долг и совесть ветеринарного врача.
10. Врачебная интуиция и врачебное мышление. Формирование врачебного мышления.
11. Понятие о ятрогении.
12. Этические требования к личности ветеринарного врача.
13. Врач среди специалистов ветеринарной медицины.
14. Коллегиальность в ветеринарной медицине.
15. о психологии общения.
16. Служебный этикет.
17. Взаимоотношения с руководителем службы ветеринарной медицины.
18. Деонтологические требования к руководителю службы ветеринарной медицины.
19. Психологический климат в коллективе и пути его оптимизации.
20. Конфликты в коллективе и пути их решения.
21. Критика и отношение к ней ветеринарного врача.
22. Основные научные проблемы ветеринарной медицины.
23. Особенности и пути интенсификации науки.
24. Особенности этики научных работников.
25. Деонтологические правила отбора и подготовки научных кадров.
26. Роль практической ветеринарной медицины в решении научных проблем.
27. Воспитание в учебном процессе. Современные требования к преподавателю вуза.
28. Некоторые проблемы самовоспитания врача.
29. Психологический аспект при общении с хозяевами животных.
30. Внешний вид ветеринарного врача.
31. Деонтологические требования к профилактике болезней.
32. Деонтологические требования в диагностике и лечению.
33. Профессиональные ошибки и пути их предупреждения.
34. Борьба с антропозоонозами и токсикоинфекциями.

2.2. Выбор вопросов для контрольной работы

Таблица 1. Варианты номеров вопросов для контрольной работы

Предпо- следняя цифра шифра	Последняя цифра шифра									
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>0</i>
1	1,33,15	2,34,16	3,10,17	4,11,18	5,12,19	6,13,20	7,14,21	8,15,22	9,16,23	10,17,24
2	11,18,25	12,19,26	13,20,27	14,21,28	15,22,29	16,23,30	17,24,31	18,25,32	19,26,33	20,27,34
3	21,1,15	22,2,16	23,3,17	24,4,18	25,5,19	26,6,20	27,7,21	28,8,22	29,9,23	30,11,24
4	31,12,25	32,13,26	33,14,27	34,15,28	1,16,29	2,17,30	3,18,31	4,19,32	5,20,33	6,21,34
5	7,22,1	8,23,2	9,24,3	10,25,4	11,26,5	12,27,6	13,28,7	14,29,8	15,30,9	16,31,10
6	17,32,11	18,33,12	19,34,13	20,2,14	21,3,15	22,4,16	23,5,17	24,6,18	25,7,19	26,8,20
7	27,9,21	28,10,1	29,11,2	30,12,3	31,13,4	32,14,5	33,15,6	34,16,7	1,17,8	2,18,9
8	3,19,10	4,20,11	5,21,12	6,22,13	7,23,14	8,24,15	9,25,16	10,26,17	11,27,18	12,28,19
9	13,29,20	14,30,21	15,31,22	16,32,23	17,33,24	18,34,25	19,1,26	20,2,27	21,3,28	22,4,29
0	23,5,30	24,6,31	25,7,32	26,8,33	27,9,34	28,10,1	29,11,2	30,12,3	31,13,4	32,14,5

3. СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Архетипы (от греч. *arche* – начало и *typos* – образ) – предшествующие опыту индивида формы психики человеческого рода, возникающие спонтанно из коллективного бессознательного и передающиеся по наследству вместе с мозговой структурой. На личностном уровне проявляются как некие знаки, символы, образы, мотивы, лежащие в основе общечеловеческой символики сновидений, мифов, сказок и других созданий фантазии, в том числе художественной.

Биофилософия – раздел философии, который занимается эпистемологическими, метафизическими и этическими вопросами в области биологических и биомедицинских наук, а также анализом и объяснением закономерностей развития основных направлений комплекса наук о живом.

Вербальное общение (от лат. *verbalis* — словесный) — словесное, речевое общение.

Ветеринария — это наука, изучающая болезни животных и направленная борьбу с ними, а также направленная на охрану здоровья людей от инфекций животных.

Воля — динамическая направленность психической активности человека, диапазон которой — от слабого желания до непоколебимой решительности в достижении поставленной цели. Воля проявляется как психическое переживание человека типа «Я должен», «Надо» и т.п. Волевое поведение включает в себя такие факторы, как осознание своих интересов, постановку целей и принятие решений.

Восприятие (в деловом общении) — целостный образ партнера по общению, складывающийся на основе его внешнего вида и поведения. В такого рода восприятии особо выделяется информация, способствующая адекватной оценке личностных свойств деловых партнеров и существующих обстоятельств.

Врачебная ошибка — незлоумышленное заблуждение врача (или любого другого медицинского работника) в ходе его профессиональной деятельности, если при этом исключается халатность и недобросовестность.

Делегирование полномочий — управленческий прием, заключающийся в передаче подчиненным части обязанностей, прав и соответствующей ответственности из сферы действий руководителя.

Деонтология или **деонтологическая этика** (от греч. *Δέον* - «должное») — учение о проблемах морали и нравственности, раздел этики.

Детерминизм (от лат. *determino* — определяю) как принцип психологической науки — подход к изучению психических явлений как находящихся в, причинных и закономерных связях между собой и с условиями внешней среды. Обосновывается влияние на развитие психики людей объективных и субъектив-

ных условий их жизнедеятельности. Противоположный подход к изучению психических и других явлений получил название индетерминизма.

Диалог (от греч. *dialogos*) — форма устной речи, разговор двух или нескольких лиц. В деловом общении представляет собой взаимный обмен информацией и учет каждым его участником психических состояний собеседников и их интересов.

Доминанта (от лат. *dominans* — господствующий) — психофизиологический фактор, определяющий в течение того или иного времени направленность мышления, поведения и деятельности человека.

Индивидуальность — совокупность неповторимых, уникальных свойств данного человека, отличающих его от других людей. В социальной психологии — противоположность уникальных психических характеристик человека групповым (коллективным).

Инновационная активность (от англ. *innovation* — нововведение) — управленческая деятельность, учитывающая потребность рыночной экономики в непрерывном обновлении товаров, услуг, технологий и т.д., проявляется в стремлении побеждать в конкурентной борьбе за счет новизны, совершенства и качества продукции, в поддержке творческих, инициативных сотрудников, в готовности к организационным переменам, к ломке управленческих структур в ответ на колебания рынка и др.

Инстинкт (от лат. *instinctus* — побуждение) — совокупность врожденных физиологических и психических реакций организма на внешние и внутренние раздражения. Проявляется как сложный безусловный рефлекс (пищевой, половой, хватательный, оборонительный и др.).

Интеллект (от лат. *intellectus* — рассудок, разум) — человеческая способность мыслить, рационально познавать мир.

Интерес (от лат. *interest* — быть между, иметь значение, важно) — побудительная сила деятельности людей. В современной науке термин «интерес» употребляется чаще всего в двух значениях: 1) направленность внимания субъекта на что-либо, его субъективная заинтересованность в чем-то; 2) выгода, польза, то есть то, что объективно в интересах того или иного субъекта (личности, социальной группы, класса, нации и т.д.), даже если он этого не осознает. Отсюда задача, стоящая перед любым субъектом: осознать свои подлинные объективно данные интересы в той или иной социальной ситуации. В зависимости от глубины их осознания возникающая в сознании субъекта заинтересованность будет либо соответствовать его объективным интересам (тому, что объективно выгодно ему), либо нет. Исходя из этого, выделяют истинную и ложную (иллюзорную) субъективную заинтересованность того или иного человека или другого субъекта.

Интуиция (от лат. *intuitio* — созерцание) — внутреннее созерцание. По определению видного теоретика интуиции, французского мыслителя А. Бергсона она проявляется как внутреннее познавательное чувство и как подсознательное мышление, способность постижения истины путем непосредственного ее усмотрения без обоснования с помощью доказательств.

Каузальная атрибуция (от лат. *causa* — причина и *attributio* — приписывание) — психологическая теория о том, как люди объясняют поведение других; приписывают ли они причину действий личностным особенностям субъекта действия (устойчивым чертам характера, мотивам, установкам) или внешним обстоятельствам. Позволяет вскрывать многочисленные ошибки в обыденной интерпретации поведения. Фундаментальная ошибка атрибуции — тенденция наблюдателей недооценивать ситуационные и переоценивать личностные факторы, влияющие на поведение наблюдаемых.

Когнитивная психология (от лат. *cognitio* — познание) — направление в современной психологии. Его представители — Дж. Келли, Ж. Пиаже, И. Роттер и др. исходят из того, что главную роль в поведении людей играет их сознание, познавательная способность и мышление. Особое значение придается воображению, понятиям, суждениям, умозаключениям.

Коллективная рефлексология — наука о коллективной психике людей, ее естественных и социальных основах. Создатель данной науки русский ученый В.М. Бехтерев подробно проанализировал влияние «социальной психики» на поведение людей и отношения между ними. Он исследовал такие проявления коллективной психики, как взаимовнушение, взаимоподражание и взаимоиндукция, развитие коллективных движений по типу сочетания рефлексов, коллективные наследственно-ограниченные рефлексy и др.

Коллективное бессознательное — в учении К. Юнга это такая психическая система, которая имеет «коллективную, универсальную и безличную природу, идентичную у всех индивидов». По Юнгу, коллективное бессознательное обязано своим существованием исключительно механизму наследственности, оно не основано на личном опыте и не развивается индивидуально, а его содержание представлено в основном архетипами, буквально — предшествующими формами психической деятельности, которые лишь вторичным образом становятся осознаваемыми. Коллективное бессознательное присуще психике различных групп людей, в том числе этнических общностей, составляет глубинный пласт «психологии народов». Оно так или иначе проявляется в психике людей как общее в отдельном.

Коммуникация (от лат. *communico* — соединяю, сообщаю) — общение, передача информации. Коммуникация в деловом общении есть обмен информацией, значимой для участников общения.

Конфликт (от лат. *conflictus* — столкновение) — высшая степень развития социальных противоречий, острое столкновение противоположно направленных мнений, позиций, сил. В деловом общении конфликты возникают, как правило, на уровне межличностного общения партнеров. Выделяют объективную и субъективную стороны конфликтов. Первая представляет собой те объективные обстоятельства, в связи с которыми и по поводу которых возник конфликт, вторая — сознание и воля участников конфликта.

Лидер (от англ. *leader* — ведущий, руководитель) — человек, обладающий наибольшим авторитетом и влиянием в группе, организации, политической партии, государстве. Выделяют формальных и неформальных лидеров. Деятельность первых регламентируется определенными формальными актами — законодательными, программными, уставными и т.д. — в соответствии с их государственным и другим статусом. Деятельность неформальных лидеров официально не регламентируется. Их влияние на людей основывается на их личных качествах, авторитете, умении убеждать своих сторонников, завоевывать их доверие и симпатии, вести их за собой. В деловом общении могут действовать как формальные, так и неформальные лидеры.

Личность — характеристика социальной природы и сущности человека, совокупность его социальных качеств как субъекта деятельности, мышления, общественных отношений и межличностного общения.

Макросреда — совокупность всех природных и социальных условий, в которых осуществляется жизнедеятельность человека и различных социальных групп. В конечном счете — это условия жизни всего человечества, тот природный и мировой культурно-исторический фон, который прямо или косвенно влияет на жизнедеятельность любого социального субъекта.

Межличностное общение — общение между отдельными личностями, обусловленное обстоятельствами природной и социальной среды, а также личными мотивами, проявляющимися в соответствующих потребностях, интересах, целях и идеалах тех или иных людей. Межличностное общение, как правило, эмоционально окрашено. Оно касается всех сторон жизни людей. В их межличностном общении так или иначе проявляется вся система существующих общественных отношений, в том числе экономических, политических, правовых, нравственных, эстетических, религиозных и др.

Механизмы психологической защиты — в современной психологии трактуются как способы сохранения человеком своего душевного равновесия. Они проявляются, в частности, как тенденция человека сохранить привычное мнение о себе, отторгая или искажая неблагоприятную информацию, разрушающую это мнение. Ряд механизмов психологической защиты глубоко проанализирован в работах З. Фрейда. В современной психологии описаны такие механизмы психологической защиты, как отрицание, вытеснение, проекция, иденти-

фикация, рационализация, замещение, включение, изоляция и др. В деловом общении эти механизмы психологической защиты действуют постоянно.

Микросреда — та часть природной и социальной среды, с которой непосредственно взаимодействуют личность или другие субъекты в процессе своей жизнедеятельности.

Многомерные модели стилей руководства — способы теоретической реконструкции действий руководителя, пытающиеся учесть одновременно ряд критериев оценки его поведения; при этом каждый критерий должен измеряться независимо от других (ориентация на производственную задачу или на человека, системы ценностей, способы принятия решений, разрешения конфликтных ситуаций и т.д.). Общим итогом построения таких моделей стал вывод о том, что эффективность руководства зависит от множества переменных, и, следовательно, совершенствовать его можно, меняя любую из них.

Мораль — (от лат. *moralitas, moralis, mores* — традиция, народный обычай, позднее — нрав, характер, нравы) — понятие, посредством которого в мыслительном и практическом опыте людей вычленяются обычаи, законы, поступки, характеры, выражающие высшие ценности и долженствование, через которые человек проявляет себя как разумное, сознательное и свободное создание (существо).

Мотивы поведения (от лат. *moveo* — двигаю) — побуждения к деятельности, связанные с удовлетворением потребностей человека; определяют активность субъекта и направленность его деятельности.

Невербальное общение — несловесная сторона общения с помощью мимики, визуальных контактов, жестов и т.д.

Нерефлексивное слушание — умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями. Применяется в случаях, когда говорящий испытывает трудности в формулировании своих мыслей, либо слишком эмоционален, или же не проявляет интереса к замечаниям слушающего его партнера

Общение — определяется в психологии как взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене информацией познавательного, эмоционально-оценочного или другого характера.

Общение деловое — вид общения, определяющим содержанием которого выступает совместная деятельность людей, их общее дело. Основные особенности делового общения: 1) партнер выступает как личность, значимая для других партнеров; 2) общающихся отличает достаточное понимание в вопросах дела; 3) основная задача — деловое сотрудничество.

Ошибка — непреднамеренное отклонение от правильных действий, поступков, мыслей; разница между ожидаемой или измеренной и реальной величиной.

Переговоры — это процесс взаимодействия сторон с целью достижения согласованного и устраивающего их решения.

Переговорное пространство — это область, в рамках которой возможно достижение соглашения.

Позиционный торг — одна из стратегий ведения переговоров, при которой стороны ориентированы на конфронтацию и ведут спор о конкретных позициях.

Потребности — проявления объективной необходимости. Субъективно переживаются как внутренние побуждения человека к потреблению тех или иных материальных или духовных благ, или же к творческой деятельности, а также к общению с другими людьми и т.д.

Принципы психологии — основополагающие положения, на которых строятся все подходы к анализу психических явлений и выводы из него. Важнейшими принципами психологии являются: 1) принцип причинности, то есть причинной обусловленности психических явлений объективными и субъективными факторами; 2) принцип системности, согласно которому психика людей представляет собой более или менее устойчивую систему психических элементов; 3) принцип развития или признание того, что психика людей постоянно развивается под влиянием соответствующих условий социальной жизнедеятельности людей.

Психика человека (от греч. *psychikos* — душевный) — совокупность всех присущих человеку психических процессов, так или иначе отражающих объективную природную и социальную действительность. З. Фрейд обосновал наличие таких областей психики человека, как сознательное, бессознательное и предсознательное. Сознательное — это, прежде всего, отражение человеком действительности в системе осознанных представлений и логических понятий. Бессознательное — это, например, скрытые представления, присутствие которых человек не осознает, а также разного рода инстинкты и другие неконтролируемые сознанием проявления психики, которые в той или иной степени воздействуют на поведение человека. Предсознательное находится как бы между сознательным и бессознательным, выступает как связывающий их посредник, цензор, который на основе принципа реальности оценивает уместность и возможность выполнения того или иного действия, мотивированного потребностями бессознательного. Пройдя такого рода цензуру, психические элементы получают вербальное (словесное) оформление, и только после этого они могут перейти в сознание.

Психодиагностика — область психологии, в рамках которой разрабатываются методы выявления и измерения индивидуально-психологических особенностей личности, ее психических свойств и способностей психологического общения с другими людьми.

Психология личности — основная категория психологической науки, прежде всего общей психологии, изучающей все проявления психики людей. Отражает содержание психической деятельности личности, ее психических свойств и состояний.

Рефлексивное слушание — активное слушание собеседника, постоянное реагирование на его речь. Уместно, когда необходимо уточнять смысл того, о чем говорит собеседник. Применяются следующие формы уточнения: вопросы говорящему, просьба повторить фразу, перефразирование, резюмирование.

Ролевое поведение (от фр. *role* — значение, род, степень участия лица в каком-либо деле) — поведение, заданное той или иной социальной ролью. Подобная роль нередко трактуется как динамическая характеристика статуса человека или социальной группы, как способ поведения, задаваемый обществом. В деловом общении ролевое поведение партнеров определяется их положением в системе существующих экономических отношений, что прямо влияет на их деловые отношения.

Самоактуализация — основополагающая категория гуманистической психологии А. Маслоу и К. Роджерса. Отражает процесс реализации личностью своих способностей с целью сохранить жизнь, сделать себя более сильной, а жизнь — более удовлетворяющей ее.

Самосознание — осознание человеком самого себя, своих природных и социальных способностей, а также своего места, роли и значения в системе отношений с другими людьми и с обществом.

Серединное, или компромиссное, решение — это один из вариантов переговорного решения, отличающийся тем, что стороны идут на взаимные, примерно равноценные уступки друг другу.

Синхронность (греч. *synchronismos* — одновременность) — явление, в котором события, происходящие во внешнем мире, совпадают по смыслу, а не по причинной связи с психологическим состоянием субъекта.

Социальные стереотипы (от греч. *stereos* — твердый и *typos* — отпечаток) — сложившиеся в сознании отдельных людей, и социальных групп устойчивые представления о тех или иных социальных явлениях, привычное отношение к ним. Можно выделить политические, моральные, религиозные и другие стереотипы — классовые, националистические, узкогрупповые и т.д. Разного рода социальные стереотипы нередко проявляются и в деловом общении.

Способности — совокупность природных и социальных свойств человека, благодаря которым он может совершать разного рода деятельность — мыслить, творить, общаться с другими людьми, воспитывать себе подобных и т.д. Психические способности личности выступают как субъективные условия и предпосылки всех видов ее социальной деятельности. Способности проявляются,

прежде всего, как знания, умения и навыки в той или иной деятельности, в том числе и в сфере делового общения.

Стиль руководства — совокупность применяемых руководителем методов воздействия на подчиненных, а также форма (манера, характер) применения этих методов. Определяется в основном тремя параметрами: особенностями личности руководителя, зрелостью коллектива и производственной ситуацией.

Стресс — неспецифический ответ организма на любое предъявленное ему требование, представляющий собой напряжение организма, направленное на преодоление возникающих трудностей и приспособление к изменившимся требованиям.

Темперамент (от лат. *temperamentum*) — характеристика человека с точки зрения динамики его нервной деятельности и психической активности, ее темпа, ритма, интенсивности, устойчивости и т.д. В психологии выделяют такие типы темперамента человека: сангвиник, холерик, флегматик, меланхолик. Они были впервые описаны древнегреческим врачом Гиппократом. Русский физиолог И.П. Павлов характеризовал указанные типы темперамента как различные типы высшей нервной деятельности человека.

Теория поля — разработана немецким психологом К. Левиним. Речь идет об изучении влияния на поведение людей возникающего при их общении психологического поля. Одни его участки притягивают людей друг к другу, другие отталкивают. Это явление К. Левин назвал валентностью, которая может быть положительной или отрицательной. Личность в его теории представлена в виде «систем напряжения». В деловом общении постоянно возникают психологические поля с разными значениями. Важно влиять на эти поля в общих интересах, в интересах дела

Тест (от англ. *test* — проба, испытание, исследование) — в психодиагностике это своего рода испытание, кратковременное стандартизированное задание, позволяющее измерить уровень развития тех или иных психологических свойств личности, ее способностей к определенной деятельности, общению с другими людьми и т.д.

Типы личности — выделяются в зависимости от их социально-психологических и собственно психологических характеристик. В типологии К. Юнга личности классифицируются на основании преобладания у них той или иной психологической функции-мышления, эмоций, ощущений или интуиции. Юнг подробно описал проявления этих функций как при интровертированной, так и при экстравертированной установке личности. Исходя из этого, Юнг выделил мыслительный, эмоциональный (чувствующий), ощущающий и интуитивный типы личности. Каждый из них проявляет присущие ему особенности в своем поведении, деятельности и общении. Следует учитывать особенности поведения каждого из указанных типов личности в деловом общении.

Установка — направленность сознания субъекта в определенную сторону и на определенную активность. Так определил данное явление человеческой психики, глубоко исследовавший его грузинский психолог Д. Узнадзе. Обосновывая учение об установках сознания, мышления и поведения людей, он подчеркивал, что установки присущи как их сознательным, так и бессознательным действиям. Для возникновения той или иной установки необходимы соответствующая потребность и ситуация ее удовлетворения. Сформировавшаяся психологическая установка объективируется в деятельности людей, в создаваемых ими предметах культуры и в общении между собой.

Ценностные ориентации — ориентации отдельного человека, больших и малых социальных групп, этнических общностей и т.д. на определенные социальные ценности. В деловом общении ценностные ориентации партнеров во многом определяют характер их взаимодействия.

Человеческих отношений теория — исходит из того, что в межличностных отношениях главную роль играет психологический фактор. Одним из первых эту теорию обосновал американский социолог Э. Мейо. Она была направлена, в частности, против так называемой «научной системы выжимания пота», разработанной американским инженером Ф. Тейлором и направленной на достижение максимальной интенсификации труда путем совершенствования технологии производства и материального стимулирования. Э. Мейо и его последователи обосновали важное значение в производственной и иной деятельности людей таких факторов, как морально-психологический климат в коллективе, насыщенность общения работающих в нем людей положительными эмоциями, их доброжелательные отношения друг с другом и с руководителями предприятия и т.д.

Экстраверсия (от лат. *extra* — вне и *verto* — поворачиваю, обращаю) — обращенный вовне. Психологическая характеристика установки личности на внешний мир, преобладание интереса к внешним объектам. Данное понятие введено в психологию К. Юнгом, описавшим психологические установки поведения экстравертов.

Эмоции (от фр. *emotion* — волнение) — реакции человека на воздействия внешних и внутренних раздражителей, имеющие ярко выраженную субъективную окраску и охватывающие все виды чувствительности и переживаний. Связаны с удовлетворением (положительные эмоции) или с неудовлетворением (отрицательные эмоции) различных биологических и социальных потребностей человека. Разного рода устойчивые эмоции, возникающие на основе высших социальных потребностей человека, называют чувствами (моральными, эстетическими, религиозными и др.).

Этика (от греч. *ethos* — обычай, нрав) — умение о морали и нравственности. Нередко понятия «мораль» и «нравственность» употребляют как тожде-

ственные. В других случаях понятие «мораль» характеризует специфические проявления общественного и индивидуального сознания (моральное сознание), а понятие «нравственности» употребляется для характеристики столь же специфических форм поведения людей и их отношений друг к другу (нравственное поведение, нравственные отношения). Однако подобное различение данных понятий весьма условно. Важнейшие категории этики: «добро», «зло», «справедливость», «благо», «свобода», «ответственность», «долг», «совесть», «честь» и некоторые другие.

Этика делового общения — учение о проявлении морали и нравственности в деловом общении, взаимоотношениях деловых партнеров.

Этикет (от фр. *etiquette*) — установленный порядок и внешние формы поведения где-либо, например, дипломатический этикет. Деловой этикет представляет собой совокупность правил и форм поведения при взаимоотношениях деловых партнеров. Он используется при знакомстве, проведении беседы, переговоров, расставании с партнером и т.д. Правила этикета, в том числе делового, включают в себе эстетические и нравственные характеристики.

Ятрогения (др.-греч. ἰατρός — врач + др.-греч. γένεά — рождение) — изменения здоровья пациента к худшему, вызванные неосторожным действием или словом врача.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Список основной литературы

1. Стекольников А.А. Профессиональная этика и деонтология ветеринарной медицины/ А.А. Стекольников, Ф.И. Василевич, А.И. Ятусевич и др. – СПб.: Лань, 2022. – 448 с. (ЭБС Лань)

Список дополнительной литературы

1. Черняева А.В. Психология делового общения/ А.В. Черняева. – Волгоград: Волгоградский ГАУ, 2022. – 124 с. (ЭБС Лань)
2. Этика деловых отношений: учебник/ В.К. Борисов, Е.М. Панин, М.И. Панов, Ю.Ю. Петрунин, Л.Е. Тумина. – Москва: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2019 – 176 с. (ЭБС Инфра-М)

ДЕОНТОЛОГИЯ

Методические указания по самостоятельному изучению дисциплины
и выполнению контрольной работы.

Словарь терминов

Составитель

Глущенко Василий Вячеславович

В авторской редакции