

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ВЕТЕРИНАРНОЙ МЕДИЦИНЫ

ПРОТОКОЛ И ЭТИКА ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ВЕТЕРИНАРИИ

Методические указания
по подготовке к практическим занятиям,
самостоятельному изучению дисциплины и написанию реферата.
Словарь терминов



Новосибирск 2021

УДК 174 + 159.9 (07)

ББК 87.75 + 88.5, я 7

П 836

Кафедра хирургии и внутренних незаразных болезней

Протокол и этика деловых отношений в ветеринарии: Метод. указания/
Новосиб. гос. аграр. ун-т. Ф-т вет. мед.; сост. С.Н. Магер, И.А. Спичак. –
Новосибирск, 2021. – 30 с.

Методические указания предназначены для студентов очной и заочной форм обучения по направлению подготовки 36.03.01 - Ветеринарно-санитарная экспертиза.

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

© Новосибирский государственный
аграрный университет, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1. ПЛАН ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ.....	5
2. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ	5
РАЗДЕЛ 1. Природа и сущность этики деловых отношений	5
Занятие 1	5
Занятие 2.....	6
РАЗДЕЛ 2. Деловое общение и управление им	8
Занятие 3	8
Занятие 4.....	8
Занятие 5	9
Занятие 6.....	9
РАЗДЕЛ 3. Этикет деловых отношений	11
Занятие 7	11
Занятие 8.....	11
Занятие 9	12
3. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ И ЗАДАНИЕ ДЛЯ НАПИСАНИЯ РЕФЕРАТА	14
4. СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ.....	16
ПРИЛОЖЕНИЕ	25

ВВЕДЕНИЕ

Этике деловых отношений уделяется в последнее время все большее внимание. Работодатели при отборе персонала и его приеме на работу, а также в процессе непосредственного выполнения сотрудниками своей профессиональной роли широко используют эту проблематику. При этом необходимо подчеркнуть, что понятие «профессиональная роль» включает в себя не только способности к выполнению должностных обязанностей, но и навыки взаимоотношений с внешним окружением (коллегами, руководством, подчиненными, клиентами, партнерами и др.) в процессе реализации зафиксированных для конкретной должности профессиональных задач или функций. Соблюдение этики деловых отношений является одним из главных критериев оценки профессионализма, как отдельного сотрудника, так и организации в целом.

Знания этики деловых отношений должна помочь студенту стать профессионалом в том виде деятельности, который он выберет. Профессионализм включает глубокие знания по специальности, навыки человеческого общения и способность с интересом заниматься любым видом деятельности.

Практические и семинарские занятия по дисциплине «Протокол и этика деловых отношений» призваны углубить и детализировать знания по вопросам этики деловых и личностных взаимоотношений, выработать необходимые умения и навыки деловых отношений, сформировать позитивную установку на дальнейшее их развитие.

1. ПЛАН ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

РАЗДЕЛ 1. Природа и сущность этики деловых отношений

Тема 1.1. *Введение.*

Тема 1.2. *Этика деятельности организации.*

Тема 1.3. *Этика деятельности руководителя.*

РАЗДЕЛ 2. Деловое общение и управление им

Тема 2.1. *Общение как социально-психологическая категория.*

Тема 2.2. *Вербальное общение.*

Тема 2.3. *Невербальное общение.*

Тема 2.4. *Дистанционное общение.*

РАЗДЕЛ 3. Этикет деловых отношений

Тема 3.1. *Этикет служебных отношений.*

Тема 3.2. *Этикет деловых приемов и переговоров.*

Тема 3.3. *Особенности делового общения с иностранными партнерами.*

Тема 3.4. *Имидж делового человека.*

Тема 3.5. *Искусство комплимента. Правила вручения подарков.*

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

РАЗДЕЛ 1. Природа и сущность этики деловых отношений

Занятие 1

Тема 1.1. *Введение*

Тема 1.2. *Этика деятельности организации.*

Цель занятия. Познакомиться с основными понятиями дисциплины «Протокол и этика деловых отношений».

Содержание занятия.

Понятие терминов «этика» и «деловая этика». Этические категории «мораль» и «нравственность» в учениях философов мира. Традиции как основа формирования принципов поведения человека. Формы регулирования поведения людей. Принципы этики деловых отношений. Принципы международного бизнеса «Декларация Ко». «12 принципов ведения дела в России». Принципы взаимоотношений на макро- и микроуровнях. Способы внедрения этических норм в повседневную практику.

Понятие юридической и социальной ответственности организации. Этические нормы в деятельности организации. Содержание этических кодексов организаций. Решение этических проблем в организациях. Закономерности межличностных отношений. Методы регулирования межличностных отношений. Роль этических норм организации как регулятора отношений в коллективе.

Нормы этического поведения руководителя. Авторитет руководителя. Функции управления, осуществляемые руководителем в своей деятельности. Черты авторитарного руководителя и руководителя-демократа. Характерные черты «трудного» руководителя и основные причины их проявления. Сущность понятия «конфликт». Причины возникновения конфликтных ситуаций в организации и методы их преодоления.

Материально-технические сопровождение занятия. Мультимедийное оборудование, экран, презентация.

Задачи занятия.

Студент должен знать:

- этические основы деятельности организации;
- виды деловых отношений в управлении и их характеристики.

Студент должен уметь:

- самостоятельно оценивать социальную информацию.

Студент должен владеть способностью выражения и обоснования позиций по этическим, морально-нравственным вопросам.

Занятие 2

Тема 1.3. Этика деятельности руководителя.

Цель занятия. Познакомиться с основными аспектами деятельности руководителя.

Содержание занятия.

Понятие термина «деонтология». Особенности пациентов ветеринарного врача. Терапевтическое взаимодействие с хозяином животного. Эвтаназия животного. Взаимоотношения ветеринарных врачей друг с другом. Этический кодекс российского ветеринарного врача.

Материально-технические сопровождение занятия. Мультимедийное оборудование, экран, презентация.

Задачи занятия.

Студент должен знать:

- этические основы деятельности руководителя;
- типы моральной личности и пути разрешения конфликта с ней.

Студент должен уметь:

- выстраивать рабочие отношения с другими членами коллектива.

Студент должен владеть способностью выражения и обоснования позиций по этическим, морально-нравственным вопросам.

Вопросы для самоконтроля

1. Приведите определение понятия этики деловых отношений.
2. Какие этические принципы считаются универсальными для современных деловых отношений?

3. В чем состоит сущность и практическое проявление неадекватности отображения человека и неадекватности самооценки?
4. Каковы причины возникновения закономерности искажения смысла информации.
5. Объясните сущность понятий психологической безопасности и психологической самозащиты
6. Что такое социальная ответственность организации?
7. Какие меры используются организациями для повышения этического уровня организации и сотрудников?
8. Какова цель разработки и каково содержание этических кодексов организаций?
9. Что такое авторитет руководителя? Назовите факторы, оказывающие влияние на авторитет руководителя.
10. Назовите отличительные черты авторитарного руководителя от руководителя-демократа.
11. Перечислите правила, которых должен придерживаться руководитель при общении с людьми.
12. Что такое коллектив, личность, индивидуальность?
13. Раскройте содержание этапов процесса формирования и развития коллектива.
14. Что такое морально-психологический климат коллектива?
15. Назовите общие функции управления, осуществляемые руководителем в своей деятельности.
16. Каким инструментарием этики деловых отношений должен владеть руководитель?
17. Назовите характерные черты «трудного» руководителя и основные причины их проявления.
18. В чем выражается значимость правил критики?
19. Раскройте сущность понятия «конфликт».
20. Назовите причины возникновения конфликтных ситуаций в организации и методы их преодоления.
21. Перечислите правила, позволяющие противодействовать возникновению конфликтов.
22. Что такое деонтология?
23. Перечислите особенности пациентов ветеринарного врача.
24. Что такое терапевтическое взаимодействие? Как его достичь?
25. Кем и когда был принят «Этический кодекс российского ветеринарного врача».
26. Перечислите разделы Этического кодекса российского ветеринарного врача, кратко раскройте их смысл.

РАЗДЕЛ 2. Деловое общение и управление им

Занятие 3

Тема 2.1. *Общение как социально-психологическая категория.*

Цель занятия. Познакомиться с основными аспектами общения.

Содержание занятия.

Сущность коммуникативной, интерактивной, перцептивной сторон общения. Виды коммуникативных барьеров, причины их возникновения. Обратная связь в деловом общении. Нравственные требования к общению, составляющие основу коммуникативной культуры. Личностные качества субъекта общения, определяющие уровень его коммуникативной культуры. Формы делового общения и их особенности. Стил ь общения. Методы воздействия на партнеров, используемые в процессе делового общения. Управление деловым общением.

Материально-технические сопровождение занятия. Мультимедийное оборудование, экран, презентация.

Задачи занятия.

Студент должен знать:

- социально-психологические основы взаимодействия в коллективе.

Студент должен уметь:

- организовать работу небольшого коллектива.

Студент должен владеть навыком деловых отношений в целях обеспечения высокой конкурентной позиции своей организации.

Занятие 4

Тема 2.2. *Вербальное общение.*

Цель занятия. Познакомиться с видами вербального общения.

Содержание занятия.

Деловая риторика. Сущность принципов речевого воздействия, используемых в деловой риторике. Коммуникативные эффекты — риторический инструментарий, применяемый в риторике. Правила проведения публичного выступления и ответов на вопросы аудитории. Виды дискуссии. Принципы делового характера дискуссии.

Материально-технические сопровождение занятия. Мультимедийное оборудование, экран, презентация.

Задачи занятия.

Студент должен знать:

- речевые тактики и их использование в деловых отношениях.

Студент должен уметь:

- выстраивать рабочие отношения с другими членами коллектива.

Студент должен владеть способностью выражения и обоснования позиций по различным вопросам.

Занятие 5

Тема 2.3. Невербальное общение.

Цель занятия. Познакомиться с видами невербального общения.

Содержание занятия.

Роль невербальных коммуникаций в деловом общении и их функции. Виды невербальных коммуникаций. Классификация невербальных средств общения. Дистанция между субъектами делового общения. Взаимное расположение собеседников. Значение визуального контакта в деловом общении.

Материально-техническое сопровождение занятия. Мультимедийное оборудование, экран, презентация.

Задачи занятия.

Студент должен знать:

- классификацию невербальных средств общения.

Студент должен уметь:

- использовать невербальные формы общения на практике.

Студент должен владеть способностью выражения и обоснования позиций по различным вопросам.

Занятие 6

Тема 2.4. Дистанционное общение.

Цель занятия. Познакомиться с видами невербального общения.

Содержание занятия.

Этикет составления корреспонденции (деловое письмо). Правила составления резюме. Деловая беседа по телефону. Факсимильная связь. Электронная почта как эффективное средство делового общения. Интернет-этикет, правила общения в чатах.

Материально-техническое сопровождение занятия. Мультимедийное оборудование, экран, презентация.

Задачи занятия.

Студент должен знать:

- особенности дистанционного общения.

Студент должен уметь:

- составлять деловые письма;

- готовить публичные выступления.

Студент должен владеть навыками умелой адаптации в деловом мире.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие виды коммуникативных барьеров вы знаете? Каковы причины их возникновения?

2. В чем сущность коммуникативной, интерактивной, перцептивной сторон общения?

3. Какую роль играет обратная связь в деловом общении?
4. Какие общепринятые нравственные требования к общению составляют основу коммуникативной культуры?
5. В каких формах осуществляется деловое общение? Их особенности?
6. Сущность стиля общения. Какие факторы определяют стиль общения?
7. Какие методы используются в процессе делового общения для воздействия на партнеров?
8. Что такое управление деловым общением?
9. Что такое деловая риторика?
10. Охарактеризуйте коммуникативные эффекты — риторический инструментарий, применяемый в риторике.
11. Охарактеризуйте качество умения слушать как один из главных показателей культуры человека.
12. Назовите правила проведения публичного выступления и ответов на вопросы аудитории.
13. В чем состоят отличительные особенности применения повторов и демонстрации заинтересованности в процессе выступления?
14. Назовите виды дискуссии. В чем состоит отличие дискуссии от спора?
15. Почему невербальные коммуникации играют важную роль в деловом общении? Назовите функции невербальных коммуникаций?
16. Приведите классификацию невербальных средств общения.
17. Как дистанция между субъектами делового общения влияет на психологический и этический комфорт беседы?
18. Как влияет на психологический климат делового общения взаимное расположение собеседников?
19. Может ли повлиять на психологический климат беседы форма стола, за которым сидят собеседники?
20. Чем определяется значение визуального контакта в деловом общении?
21. Назовите правила проведения публичного выступления и ответов на вопросы аудитории.
22. В чем сходство и различие между очной деловой беседой и телефонным разговором?
23. Перечислите общие требования к написанию деловых писем.
24. Раскройте основные этапы и сущность моделирования хода деловой беседы
25. Назовите цели и раскройте сущность собеседования.
26. Каковы этические нормы проведения совещания?
27. С какой целью проводятся переговоры?

РАЗДЕЛ 3. Этикет деловых отношений

Занятие 7

Тема 3.1. *Этикет служебных отношений.*

Тема 3.2. *Этикет деловых приемов и переговоров.*

Тема 3.3. *Особенности делового общения с иностранными партнерами.*

Цель занятия. Понять особенности служебных отношений.

Содержание занятия.

Понятие терминов «деловой этикет» и «деловой протокол». История развития делового этикета (дворцовый, дипломатический, воинский, светский, деловой или служебный). Становление делового этикета в России. Принципы делового этикета. «Золотые правила» делового этикета. Правила поведения в общественных местах (на улице, в общественном транспорте, при посещении театров, кинотеатров, концертных залов).

Виды деловых приемов. Требования, предъявляемые к одежде на деловых приемах. Правила поведения участников деловых приемов. Этикет приветствий и представлений. Цель переговоров. Типы переговоров по стратегии. Подготовка к переговорам. Правила ведения переговоров.

Особенности национального этикета. Факторы, влияющие на особенности национального этикета. Протокольные вопросы приема зарубежных делегаций.

Материально-техническое сопровождение занятия. Мультимедийное оборудование, экран, презентация.

Задачи занятия.

Студент должен знать:

- виды служебных отношений;
- каков этикет деловых приемов;
- особенности делового общения.

Студент должен уметь:

- свободно ориентироваться в этических основах служебных отношений, как исторически сложившихся принципах.

Студент должен владеть навыком деловых отношений в целях обеспечения высокой конкурентной позиции своей организации.

Занятие 8

Тема 3.4. *Имидж делового человека.*

Цель занятия. Понять особенности служебных отношений.

Содержание занятия.

Понятие терминов «имидж» и «деловая репутация». Составляющие имиджа делового человека (здоровье, внешний вид, манеры, поведение, речь, профессионализм, внутреннее содержание и т. д.). Дресс-код. Деловой имидж и

стиль компании. Имидж деловых мужчины и женщины (одежда, обувь, парфюм и макияж, аксессуары). Цветотипы и тональная теория.

Материально-техническое сопровождение занятия. Мультимедийное оборудование, экран, презентация.

Задачи занятия.

Студент должен знать:

- каков имидж делового человека.

Студент должен уметь:

- применять различные тактики ведения переговоров, выстраивая убедительную аргументацию с учетом восприятия партнера.

Студент должен владеть навыком деловых отношений в целях обеспечения слаженной работы в коллективе.

Занятие 9

Тема 3.5. Искусство комплимента. Правила вручения подарков.

Цель занятия. Понять роль комплиментов в общении.

Содержание занятия.

Роль комплиментов в общении. Отличие комплимента от лести и похвалы. Правила использования комплиментов. Особенность скрытых комплиментов. Специфические требования к комплиментам. Особенности подарков как средства делового общения. Общие правила и национальные особенности вручения подарков. Целесообразность вручения подарков в деловом общении.

Материально-техническое сопровождение занятия. Мультимедийное оборудование, экран, презентация.

Задачи занятия.

Студент должен знать:

- особенности разных видов комплиментов;

- особенности подарков как средства делового общения.

Студент должен уметь:

- делать комплименты при деловом общении;

- вручать подарки при деловом общении.

Студент должен владеть навыком деловых отношений в целях обеспечения высокой конкурентной позиции своей организации, умелой адаптации в деловом мире, где существуют определенные утвердившиеся правила и нормы деловой этики и делового этикета.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие виды визитных карточек используются в деловых отношениях?
2. Назовите основные правила, определяющие этические нормы приветствия.
3. Какие общие требования предъявляются к внешнему облику делового человека?

4. Какими рекомендациями следует руководствоваться деловой женщине при выборе костюма, аксессуаров?
5. Назовите правила поведения в общественных местах.
6. Перечислите правила использования комплиментов.
7. В чем особенность скрытых комплиментов?
8. Каковы правила и особенности вручения подарков?
9. Протокольные вопросы приема зарубежных гостей.
10. Протокольные аспекты ведения переговоров.

3. ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ И ЗАДАНИЕ ДЛЯ НАПИСАНИЯ РЕФЕРАТА

Требования к оформлению. Реферат представляет собой краткое изложение в письменном виде содержания книги, статьи или нескольких работ, научного труда, литературы по общей тематике. Это самостоятельная научно-исследовательская работа, где раскрывается суть исследуемой проблемы. Изложение материала носит проблемно-тематический характер, показываются различные точки зрения, а также собственные взгляды на проблему.

Работа должна быть выполнена на компьютере (размер шрифта 14 пунктов, полуторный междустрочный интервал) в редакторах Microsoft Word. Формат бумаги А4 (297 × 211 мм). Должны соблюдаться следующие размеры полей: левое – 30 мм; правое – 15 мм; верхнее – 20 мм; нижнее – 20 мм. Расположение текста на листе – по ширине.

Заголовки разделов, подразделов и пунктов следует печатать с абзацного отступа прописными буквами без точки в конце. Перенос слов в заголовках не допускается. Если заголовок состоит из двух предложений, их разделяют точкой. Заголовки не подчеркивают.

Все сокращения должны быть расшифрованы, за исключением небольшого числа общеупотребительных.

Ссылки на использованные источники и литературу в тексте заключаются в квадратные скобки ([8]). При перечислении нескольких источников их разделяют точкой с запятой ([8; 9]).

Номер страницы проставляют в центре нижней части листа без точки в конце. Титульный лист включают в общую нумерацию, номер страницы на титульном листе не ставят. Каждая глава, «Введение», «Заключение», «Содержание», «Список использованной литературы», начинается с новой страницы.

Содержание работы. Реферат состоит из четырех основных частей: введения; основной части; заключения и списка использованной литературы (не менее 6 источников).

Во введении раскрывается значение и актуальность выбранной темы, определяется место проблемы в системе психологических знаний.

В основной части на основе анализа литературных источников излагаются и обобщаются различные точки зрения на исследуемую проблему, а также в обязательном порядке высказывается и обосновывается собственная точка зрения.

В заключении формулируются краткие выводы по изложенному материалу, приводится собственная точка зрения на представленные в работе проблемы, делается итоговое заключение.

Объем реферата 12 - 15 страниц машинописного текста.

Тематика рефератов. В процессе изучения дисциплины студенты пишут реферат на тему «Особенности делового общения с иностранными партнерами из ...». Страну для написания реферата необходимо выбрать самостоятельно или по заданию преподавателя (необходимо уточнить): Англия, Франция, Германия, Италия, Объединенные Арабские Эмираты, Турция, Египет, Япония, Китай, Соединенные Штаты Америки и др.

В основной части реферата необходимо обратить внимание на следующие вопросы:

- особенности национального темперамента;
- приветствия и обращения, принятые в стране;
- обеденное время, выходные дни и каникулярное время;
- запрещенные темы;
- знаки согласия, несогласия, окончания встречи;
- особенности деловой одежды;
- особенности проведения деловых встреч, приемов и переговоров и др.

Защита рефератов. После проверки письменных работ преподавателем на практических занятиях студенты выступают с докладами (желательно в форме презентации) по выбранным темам. Выступающие должны стремиться четко и ясно изложить содержание реферата за короткий отрезок времени (6 – 8 мин). После прослушивания доклада проходит обсуждение, задаются вопросы.

4. 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.

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

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.

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

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 субъективных 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 вто-ричным 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, уме нии 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, идентификация, 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.

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.

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. Левиным. 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 ся как тождественные. 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 различие 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.

ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС РОССИЙСКОГО ВЕТЕРИНАРНОГО ВРАЧА

Рекомендован на XIII Московском Международном Ветеринарном Конгрессе Ассоциации практикующих ветеринарных врачей России, Москва, Россия, апрель 2005.

Руководствуясь принципами гуманизма и законодательством РФ в части ветеринарии, учитывая необходимость создать механизмы регулирования норм врачебной этики, декларируя, что каждый ветеринарный врач несет моральную ответственность перед ветеринарным сообществом за свою врачебную деятельность, а ветеринарное сообщество несет ответственность за своих членов перед обществом в целом, Ассоциация практикующих ветеринарных врачей принимает настоящий Этический Кодекс российского ветеринарного врача.

РАЗДЕЛ 1. Общие положения (ветеринарный врач и общество)

Статья 1

Главная цель профессиональной деятельности ветеринарного врача – защита жизни и здоровья человека, животных и всего общества. Ветеринарный врач должен всеми легальными способами способствовать делу охраны здоровья человека и животных, в том числе, осуществляя просветительскую деятельность по вопросам ветеринарии, санитарии, гигиены, экологии и культуры общения.

Статья 2

Ветеринарный врач должен активно стремиться к углублению своих знаний, памятуя, что качество ветеринарной помощи не может быть выше полученного образования. Право на самостоятельное принятие врачебных решений дает только профессиональная компетентность, высокая требовательность к себе, способность признавать и исправлять собственные ошибки.

Статья 3

Ветеринарный врач не должен санкционировать и всеми законными способами обязан препятствовать проявлению любых форм жестокости по отношению к животным. Недопустимо причинение вреда пациенту, нанесение ему физического ущерба ни намеренно, ни по небрежности. Ветеринарный врач не вправе безучастно относиться к действиям лиц, причиняющих такой ущерб. Ветеринарный врач обязан сопоставить потенциальную пользу с возможными осложнениями от врачебного вмешательства. При этом врач должен быть особенно внимательным, если обследование или лечение сопряжены с болью, применением грубой фиксации и другими стрессовыми для животного факторами.

Статья 4

Ветеринарный врач не вправе использовать свои знания и возможности в негуманных целях; без достаточных оснований применять лечебные и диагностические меры или отказывать в них; использовать методы лечения животного, в том числе даже по желанию владельца, которые заведомо повлекут вред его здоровью. Ветеринарный врач не вправе навязывать владельцу животного свои философские, религиозные и политические взгляды, пользуясь своим служебным положением заключать с владельцем животного имущественные сделки, использовать в личных целях его труд, а также заниматься вымогательством и взяточничеством.

Статья 5

Право и долг ветеринарного врача - сохранять свою профессиональную независимость. Выполняя свой профессиональный долг, оказывая ветеринарные услуги или осуществляя контрольные функции, ветеринарный врач принимает на себя всю полноту ответственности за профессиональное решение, а потому обязан отклонить любые попытки давления со стороны. Ветеринарный врач должен отказаться от сотрудничества с любым физическим или юридическим лицом, если оно требует от него действий, противоречащих этическим принципам, профессиональному долгу или закону. Участвуя в экспертизах, консилиумах, комиссиях, консультациях и т.д., ветеринарный врач обязан ясно и открыто заявлять о своей позиции, отстаивать свою точку зрения, а в случаях давления на него - прибегать к юридической защите и помощи общественных организаций.

Статья 6

Ветеринарный врач отвечает за качество ветеринарной помощи и прилагает все усилия, чтобы качество оказываемой им помощи было на самом высоком уровне. Оценивать качество оказываемой врачом ветеринарной помощи и компетентность ветеринарных специалистов, могут только коллеги, уполномоченные Ассоциацией практикующих ветеринарных врачей.

Статья 7

Ветеринарный врач может отказаться от работы с пациентом, рекомендовав ему обратиться к другому ветеринарному врачу в следующих случаях:

- если чувствует себя недостаточно компетентным;
- не располагает необходимыми техническими возможностями для оказания должного вида помощи;
- данный вид врачебного вмешательства противоречит нравственным принципам ветеринарного врача;
- ветеринарный врач не в состоянии установить с владельцем животного «терапевтическое сотрудничество».

РАЗДЕЛ 2. Отношения ветеринарного врача к животным

Статья 8

Ветеринарный врач должен гуманно относиться к животному. Грубое и негуманное отношение к животному безнравственно и унижает человеческое достоинство ветеринарного врача, любые проявления жестокости или выражение негативных эмоций по отношению к животному со стороны врача недопустимы. Ветеринарный врач в своей деятельности должен учитывать, что животные – это существа с отличным от человека поведением и восприятием окружающего мира. Врач должен оказывать ветеринарную помощь в условиях максимальной безопасности и причинения минимально возможного вреда для животного, а в случаях, когда по соображениям безопасности окружающих требуется изоляция или эвтаназия животного, строго ограничивать свои действия рамками профессиональной необходимости.

Статья 9

Ветеринарный врач должен строить отношения с владельцем животного на основе взаимного доверия и взаимной ответственности, стремясь к "терапевтическому сотрудничеству", когда владелец животного становится терапевтическим союзником ветеринарного врача. Ветеринарный врач обязан на доступном для владельца уровне обсуждать проблемы здоровья животного, разъяснять план врачебных действий, давать объективную информацию о преимуществах, недостатках и цене существующих методов обследования и лечения, не приукрашивая возможностей и не скрывая возможных осложнений. Врач не должен обещать невыполнимое и обязан выполнять обещанное. Если по каким-то причинам исключается возможность непосредственного общения с владельцем животного, ветеринарный врач должен стремиться установить их с лицом, обладающим максимальной информацией о данном животном.

Статья 10

Не может быть никаких ограничений права ветеринарного врача на применение любых препаратов и назначение любого лечения, адекватного с точки зрения врача и не противоречащего современным ветеринарным требованиям. Если необходимый с точки зрения ветеринарного врача вид помощи в настоящий момент недоступен по каким-либо причинам, ветеринарный врач обязан известить об этом владельца животного, и в обстановке "терапевтического сотрудничества" принять решение о дальнейшей лечебной тактике. При возникновении профессиональных затруднений ветеринарный врач должен обратиться за помощью к коллегам.

Статья 11

Информированное, осознанное и добровольное согласие владельца на предоставление его питомцу ветеринарной помощи вообще и любого конкретного ее вида в частности есть не спонтанное волеизъявление владельца, а результат

эффективного терапевтического сотрудничества. Поведение ветеринарного врача должно способствовать развитию у владельца животного чувства ответственности за свои поступки в отношении животного. Никакое ветеринарное вмешательство не может быть произведено без согласия владельца животного, кроме особых случаев, когда животное является источником опасности для окружающих. В таких случаях применение врачом принудительных мер необходимо и этично, и должно проводиться в соответствии с требованиями действующего законодательства.

Статья 12

Только в интересах лечения животного этично и допустимо осуществлять вмешательства, способные повлечь ухудшение его физического состояния. Проведение с не лечебной целью любых операций, а также имплантирование протезов органов с целью фальсификации физического состояния животного неэтично. Ветеринарный врач должен в полной мере информировать владельца о болезнях его питомца, которые могут передаваться по наследству и способствовать принятию владельцем ответственных решений в отношении разведения таких животных.

Статья 13

Владелец животного вправе рассчитывать на то, что ветеринарный врач сохранит в тайне всю доверенную ему личную информацию. Ветеринарный врач должен принять меры, препятствующие разглашению подобной информации. Разглашением не являются случаи предоставления или передачи информации:

- с целью профессиональных консультаций;
- с целью проведения научных исследований, оценок эффективности лечебных и профилактических программ, экспертизы качества ветеринарной помощи и учебного процесса;
- когда у ветеринарного врача нет иной возможности предотвратить причинение ущерба окружающим лицам;
- по решению суда.

Если действующее законодательство предусматривает необходимость разглашения информации в иных случаях, то врач может быть освобожден от этической ответственности.

Статья 14

Эвтаназия, как акт преднамеренного лишения жизни животного, возможна только по гуманным соображениям, при наличии у больного животного нарушений, не совместимых с жизнью, или если дальнейшее лечение способно лишь ненадолго отсрочить наступление неизбежной смерти и только по инициативе владельца. Ветеринарный врач не вправе сам рекомендовать эвтаназию. Ветеринарный врач обязан облегчить страдания умирающего животного всеми доступными и легальными способами. Проведение эвтаназии возможно только с применением препаратов, вызывающих отключение сознания

у животного и исключая мучительную смерть. Патологоанатомическое вскрытие разрешается в том случае, если владельцы умершего животного активно не возражают против его проведения, за исключением случаев, предусмотренных законодательством.

Статья 15

Ветеринарный врач не вправе препятствовать владельцу животного, решившему доверить дальнейшее лечение своего животного другому врачу.

РАЗДЕЛ 3. Отношения с коллегами

Статья 16

Ветеринарный врач обязан поддерживать честь и благородные традиции ветеринарного сообщества. В течение всей жизни ветеринарный врач обязан сохранять уважение, благодарность и обязательства по отношению к тому, кто научил его врачебному искусству. Ветеринарный врач обязан делать все от него зависящее для консолидации ветеринарного сообщества, активно участвовать в работе профессиональных общественных объединений и некоммерческих организаций, защищать честь и достоинство коллег, как свои собственные, не применять диагностические и лечебные методы, осужденные Ассоциацией практикующих ветеринарных врачей. Ветеринарный врач обязан блюсти чистоту рядов врачебного сообщества, беспристрастно анализировать ошибки своих коллег, как свои собственные, активно препятствовать практике бесчестных и некомпетентных коллег, а также различного рода непрофессионалов, наносящих ущерб здоровью животных, подвергаящих риску здоровье людей и подрывающих авторитет ветеринарных специалистов.

Статья 17

По отношению к коллегам ветеринарный врач должен вести себя так, как хотел бы, чтобы они вели себя по отношению к нему. Во взаимоотношениях с коллегами ветеринарный врач обязан быть честен, справедлив, доброжелателен, порядочен, должен с уважением относиться к их знаниям и опыту, а также быть готовым передать им свой опыт и знания. Моральное право руководства врачебной деятельностью других ветеринарных врачей дает не административное положение, а более высокий уровень профессиональной и нравственной компетентности. Критика в адрес коллеги должна быть аргументированной и неоскорбительной. Критике подлежат профессиональные действия, но не личность коллег. Недопустимы попытки укрепить собственный авторитет путем дискредитации коллег. Ветеринарный врач не имеет права допускать негативные высказывания о своих коллегах и их работе в присутствии владельцев животных. В своей профессиональной деятельности ветеринарный врач не вправе прибегать к недобросовестной конкуренции, в том числе к использованию ложной или сравнительной рекламы.

РАЗДЕЛ 4. Врач и прогресс ветеринарии

Статья 18

Любое исследование с участием животного может проводиться только с согласия его владельца и при условии одобрения Этического Комитета Ассоциации практикующих ветеринарных врачей. Планируя эксперимент с участием животных, врач обязан тщательно сопоставить степень риска причинения ущерба животным и возможность достижения предполагаемого положительного результата. Ветеринарный врач не должен участвовать в острых опытах с использованием животных.

Статья 19

Ветеринарный врач должен соблюдать крайнюю осторожность при практическом применении новых для него методов. Ветеринарный врач должен избегать рекламирования клинически не апробированных и не прошедших регистрацию в установленном порядке открытий, препаратов или новых методов лечения через непрофессиональные каналы.

РАЗДЕЛ 5. Пределы действия этического кодекса, порядок его пересмотра и ответственность за его нарушения

Статья 20

Настоящий кодекс действует на всей территории России для всех ветеринарных врачей, являющихся членами врачебных объединений, входящих в Ассоциацию практикующих ветеринарных врачей. Ветеринарным врачам, ведущим преподавание на ветеринарных факультетах в учебных заведениях России, рекомендуется ознакомить студентов с данным Этическим кодексом. Ветеринарные врачи, члены Ассоциации, ведущие преподавание, должны своим поведением показывать пример студентам.

Статья 21

Ответственность за нарушение профессиональной этики определяется уставами территориальных и профильных ассоциаций врачей. Первый судья ветеринарного врача - собственная совесть. Второй - ветеринарное сообщество, которое в лице врачебной ассоциации имеет право наложить на нарушителя взыскание в соответствии со своим уставом и иными документами.

Статья 22

Право внесения изменений в Этический кодекс и толкования положений его статей принадлежит Ассоциации практикующих ветеринарных врачей. Процедура внесения изменений в Кодекс определяется решением Этического комитета Ассоциации практикующих ветеринарных врачей.

ПРОТОКОЛ И ЭТИКА ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ВЕТЕРИНАРИИ

Методические указания

по подготовке к практическим занятиям,
самостоятельному изучению дисциплины и написанию реферата.

Словарь терминов

Составители

Магер Сергей Николаевич

Спичак Инна Александровна

В авторской редакции