

ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации
Кафедра социальной психологии и педагогики

Имидж врача

Выполнил: клинический
ординатор I года
По специальности
«ортодонтия»
Бессонов Артем Владимирович

ИРКУТСК
2018

- **Имидж** (англ. image - образ, от лат. imago - имитировать) - не просто образ, а целенаправленно сформированный образ коголибо или чеголибо, содержащий некоторые ценностные характеристики и призванный оказать эмоционально психологическое воздействие на целевую аудиторию в целях популяризации, рекламы и т.д. В этом современном значении термин «имидж» впервые употребил З. Фрейд, издававший в 1930х гг. журнал под таким названием.

- Профессиональный имидж врача — это образ, который полностью соответствует специфике профессии, это впечатление о специалисте, которое создается у его пациентов, коллег, руководителей и подчиненных.
- Профессия врача требует определенных имиджевых характеристик, которые должны соответствовать требованиям социума и месту работы: высокого уровня профессиональной компетентности, умения контролировать свои эмоции, культуры речи, устного и письменного общения, соответствующего внешнего вида и манеры поведения.



Составляющими врачебного имиджа являются внутренний и внешний компоненты.

- **Внутренний компонент** представлен психологическим понятием «Яконцепция», формирование которой происходит в течение всей жизни и включает представления личности о себе, представления о том, какое впечатление она производит на окружающих, и реакцию человека на обратную связь с окружающими
- **Внешний компонент имиджа** состоит из габитарного, кинетического, ментального, коммуникативного и средового имиджа, что значительным образом влияет на профессиональную успешность.

ГАБИТАРНЫЙ ИМИДЖ

- Составляющими габитарного имиджа являются внешний вид и физическая конституция. Статус места (лечебное учреждение) и социальная роль, выполняемая личностью, требуют соблюдения определенного профессионального дресскода. Медицинская одежда достаточно консервативна и уже на протяжении многих веков традиционна. В подсознании большинства людей белый халат ассоциируется с представлением о респектабельности, доверии к профессионализму и квалификации врача. История происхождения белого халата имеет несколько версий. По одной из них впервые спецодежду в гардероб врача ввел английский врачгигиенист Джозеф Листер в 1860 году, стремясь снизить смертность рожениц и новорожденных от сепсиса. Он настоял на необходимости обязательного кипячения белого халата до и после использования, что действительно привело к снижению смертности матерей и детей. Требования к медицинскому халату, который остается самым популярным видом медицинской одежды, предусматривают его обязательную чистоту, опрятность в ношении, определенную, настраивающую на рабочую обстановку длину и степень прозрачности халата. Физическая конституция как составляющая имиджа определяется доброжелательностью, здоровым и ухоженным внешним видом. Врач должен быть таковым или как минимум производить такое впечатление. Ухоженность не стоит дорого, требует небольших усилий и при этом показывает, что человек уважает и себя, и тех, с кем работает, и тех, кому призван оказывать помощь.

КИНЕТИЧЕСКИЙ ИМИДЖ

- Кинетический имидж врача определяется качеством невербальной коммуникации. Невербальные проявления — это выразительные движения (мимика и пантомимика), положение в пространстве (походка, осанка), жесты (поклон, поворот к собеседнику или от него и др.), использование системы специальных знаков (дарение женщине букета цветов, поднесение ко рту сигареты и т.п.). Невербальный компонент общения несет более 90 % информации. Человек в большей степени воспринимает интонацию, мимику, жесты, чем сами слова. Во время общения, кроме произнесения фраз, человек делает массу заметных или едва заметных жестов, выражающих его точку зрения. Совокупность внешних признаков — от выражения лица и направления взгляда до принятой позы — воспринимается на подсознательном уровне и помогает догадаться о чувствах и намерениях собеседника. Подделать невербальный язык достаточно трудно, так как в большинстве случаев это не осознанная тактика поведения, а подсознательные импульсы. В период профессионального развития человек овладевает определенной системой вербальной и невербальной коммуникации, необходимой при выполнении профессиональных обязанностей. Жесты, мимика и движения являются частью профессионального имиджа, и с точки зрения эффективности медицинской коммуникации они должны быть сдержанными, открытыми, доброжелательными и вызывать доверие. Для достижения определенной цели в ходе общения следует быть внимательным к пациенту и уметь самому использовать во время беседы жесты, движения, которые помогут расположить к себе, вызвать пациента на откровенный разговор, оставить благоприятное впечатление. Неправильно подобранный темп речи, качество голоса, интонация могут исказить весь смысл высказывания. Древняя заповедь «Помни, что говорить, кому говорить и как тебя поймут» как нельзя более четко демонстрирует необходимость соблюдения всех норм и правил вербальной и невербальной коммуникации.

КОММУНИКАТИВНЫЙ ИМИДЖ

- В рамках своей профессиональной деятельности эффективность действий врача во многом определяется коммуникативным имиджем — умением общаться. Прежде всего это необходимо для гармонизации интересов пациентов, его родственников, лечебного учреждения и лично врача. Специалист, который призван оказывать помощь другим людям в рамках своей профессиональной деятельности, должен уметь адаптировать свое поведение с целью установления наиболее оптимальных отношений с участниками коммуникации. Чтобы продемонстрировать уважение, необходимо общаться с пациентом, как с личностью, а не только как с носителем определенной патологии. Тактичность, гибкость и эмпатия необходимы врачу всякий раз, когда следует совершать над собой усилие, выслушивая личную историю пациента, претензии родственников, замечания коллег и руководства.

МЕНТАЛЬНЫЙ ИМИДЖ

- Ментальный имидж врача в основном определяется моральноэтическими установками и ценностями, мировоззрением, широтой интересов, отношением к делу. Ментальный имидж — это внутренний мир человека, проявляющийся при взаимодействии с другими людьми.
- Человек ведет себя определенным образом не потому, что он законопослушен и опасается наказания, а потому, что он не может поступить иначе в силу своих внутренних убеждений и накопленных моральных ценностей. От нравственного впечатления, производимого врачом, зависит отношение к нему как к личности, возможность и эффективность сотрудничества для достижения результатов.



БЕЛЫЙ ХАЛАТ

- Группа врачей из Мичигана (University of Michigan) провела исследование на тему восприятия врачебного костюма. Они составили международный обзор 30 исследований с участием 11 533 взрослых пациентов в 14 странах. 21 из 30 опросов показал, что пациенты имеют четкие представления о том, каким должен быть «настоящий врач». При этом в 18 исследованиях опрошенные «голосовали» за классический белый халат.
- Исследователи обнаружили, что восприятие меняется в зависимости от культурных различий. Так, например, европейцы и азиаты желают видеть своего врача в традиционном облачении, а вот среди американцев подобные предпочтения остались лишь у тех, кто старше 50. Молодые американцы однозначно хотят видеть доктора в повседневной одежде. Возможно, это связано со смещением ценностей, когда восприятие врача как безусловного авторитета уходит в прошлое и предпочтительными становятся партнерские отношения с доктором.
- Мнения самих врачей о необходимости профессиональной одежды также разнятся. По данным лондонской больницы Royal Free Hospital, только каждый восьмой врач считает белый халат неотъемлемой частью рабочего облачения. Остальные участники анкетирования ответили, что не видят необходимости вести обычный прием непременно в халате, объяснив свою позицию неудобством и стесненностью движений.

ИМИДЖ В ЦЕЛОМ

- Интересное исследование на тему имиджа врача было проведено в Белгородской психиатрической больнице. Так, например, 75% респондентов ответили, что им не важна прическа врача, 15% желали бы видеть врача с аккуратно собранными волосами, а 10% ответили, что признают только короткую стрижку.
- 50% опрошенных не обращают никого внимания на украшения, которые носит врач, но в то же время каждый третий из них предпочтет обратиться к доктору с обручальным кольцом. По мнению пациентов, это не только статус, но и признак ответственности человека.
- Что касается косметики и парфюма, то посетителям приятно видеть ухоженного, стильного доктора, но все должно быть в меру, ненавязчиво и неброско. Спокойная, понятная речь без обилия профессиональных терминов и малознакомых слов — такое общение предпочли бы почти 70% обратившихся.



Заключение

- Таким образом, имидж специалиста является одним из главных атрибутов его профессиональной деятельности. Задача создания профессионального имиджа врача должна быть осознанным выбором и быть ориентирована на общие каноны, сформировавшиеся в результате исторической медицинской практики. Это прежде всего высокий уровень профессионализма, нравственность и наличие эмпатии. Необходимо помнить, что создание достойного образа требует значительных сил, времени и материальных вложений, а потеря репутации может произойти мгновенно.

Список литературы:

- 1. Збронская М.А. Внутренняя структура имиджа / М.А. Збронская. — М.: Синтон, 2005. — 305 с.
- 2. Наумова С.А. Имиджелогия: Учеб. пособие / С.А. Наумова. — Томск, 2004. — 116 с.
- 3. Панасюк А.Ю. Формирование имиджа. Стратегия, психотехнологии, психотехники / А.Ю. Панасюк. — М.: ОМЕГАЛ, 2008. — 266 с.
- 4. Формановская Н.И. Речевой этикет и культура общения / Н.И. Формановская. — М.: Высшая школа, 2000. — 159 с
- 5. https://www.katrenstyle.ru/articles/journal/interesting/vyiglyadet_kak_vrach
- 6. <http://cyberleninka.ru/article/n/imidzh-sistemy-zdravooohraneniya-i-meditsinskih-rabotnikov>
- 7. <http://www.nchk-gb.med.cap.ru/559454/567410/594097/Page.aspx>