

Исходя из полученных данных, можно выделить следующие факторы, которые могут быть причиной образования спаек в малом тазу:

- наличие хронического воспалительного процесса в органах малого таза;
- наличие в анамнезе операций на органах брюшной полости или органах малого таза;
- снижение свертываемости крови;
- эндометриоз.

С учетом этих факторов определены следующие обязательные меры профилактики:

1. Своевременное выявление воспалительных заболеваний органов малого таза и их эффективное этиопатогенетическое лечение с использованием противовоспалительных и иммуномодулирующих препаратов.

2. Интраоперационная профилактика: бережное отношение к тканям; разъединение спаек острым путем; тщательный гемостаз; устранение всех десерозированных участков; удаление крови и экссудата с поверхности брюшины; ограниченное использование тампонов и дренажей; выполнение, по возможности, симультанных операций; использование антиадгезивных барьерных средств, таких как «Мезогель», «Adept», «Gynecare Interceed», «Gynecare Intergel», «Duraseal Sealant System» и др.

3. Контроль и коррекция свертывающей системы крови, диагностика скрытых внутрибрюшинных кровоизлияний;

4. Своевременная диагностика и лечение эндометриоза.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Чекмазов, И. А. Спаечная болезнь брюшины / И. А. Чекмазов. — М.: ГЭОТАР-Медиа, 2008. — 184 с.
2. Мазитова, М. И. Место противоспаечных барьеров в оперативной гинекологии / М. И. Мазитова // Казанский мед. журнал. — 2007. — Т. 88, № 2.

**УДК 82.085**

## **ЭТНОПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЖЕСТОВ**

**Бабакулов Непес, Худайбердиев Каюм**

**Научный руководитель: к.ф.н., доцент И. М. Петрачкова**

**Учреждение образования**

**«Гомельский государственный медицинский университет»**

**г. Гомель, Республика Беларусь**

### ***Введение***

Очень много времени люди общаются на языке тела, намного больше, чем простым языком. Этот язык универсальный для всех народов и понятен каждому, но только подсознательно. Жесты — движения рук, используемые для передачи информации, невербальной коммуникации и выражения своего отношения к сказанному. Значение жестов неразрывно связано с манерами поведения, которые говорят об отношении кого-то к кому-то. Язык жестов — один из самых древних языков. Человек использует жесты, чтобы выразить свое отношение к сказанному.

### ***Цель исследования***

Проанализировать этнопсихологические и профессиональные особенности жестов.

### ***Материалы и методы исследования***

По физической природе жесты можно разделить на две большие группы: головные и мануальные (ручные). На долю невербальных сигналов в течение первых 12 секунд общения при знакомстве приходится примерно 92 % всего объема принимаемой информации. По мнению американского психолога Ф. Селже, при разговоре значимость слов составляет 7 %, интонации — 38 %, а на жесты и мимику приходится 55 %.

Выразительные движения — язык подсознания. «Говорить человек может что угодно. А вот глаза и руки его обязательно выдадут, они ничего не могут скрыть и расскажут гораздо больше, чем слова», — считает Аллен Брассер. По утверждению Аллана Пиза, в процессе взаимодействия людей от 60 до 80 % информации передается невербальными средствами выражения и только 20–40 % — вербальными. Благодаря жесту смысл слов предстает зрительно, что делает мысли говорящего образно понятными. Жест усиливает воздействие, формирует эмоциональное настроение в аудитории, демонстрирует собственное отношение говорящего к излагаемому материалу, выступает важным компонентом обратной связи со слушателями.

### ***Результаты и их обсуждение***

Тесная связи жестов с речью наложила на них ряд национальных, социальных и индивидуальных ограничений. Национальный характер многих жестов подтверждают факты. Например, англичане, итальянцы и русские по-разному машут рукой при прощании. Восточные народы, в отличие от европейцев, при приветствии складывают ладони перед грудью, а конголезцы дуют на ладони. Культурными нормативами определяется сила и частота жестикуляции. Английский психолог Майкл Арчил, изучая язык жестов во время своего кругосветного путешествия, установил, что на протяжении часового разговора финн прибегает к жестикуляции в среднем один раз, итальянец — 80, француз — 120, а мексиканец — 180. Русские, по наблюдению Е. П. Петровой, отличаются относительной сдержанностью и используют примерно 40 жестов в час. Язык французов и латиноамериканцев наиболее экспрессивен, и жестикулируют они двумя руками.

Один и тот же жест или выразительное движение у разных народов означает разные вещи. Жест, которым русский демонстрирует пропажу или неудачу, у хорватов означает признак удовольствия и успеха. Когда славяне поворачивают указательным пальцем у виска, подразумевают глупость, а в Голландии этот жест означает остроумную фразу. В Болгарии кивок головой вниз означает «нет», у русских — «да». В США «ноль», образованный большим и указательным пальцем, говорит: «Все в порядке» (о'кей), в Японии означает деньги, если вы просите, стоя у телефона-автомата, монету, чтобы позвонить.

Жесты неискренности связаны с левой рукой. На Востоке, если протянуть еду, деньги или подарок левой рукой, можно нанести оскорбление собеседнику, так как левая рука у тех, кто исповедует ислам, считается «нечистой».левой рукой управляет «интуитивное», «правдивое» — правое полушарие (у правшей). Правая рука делает то, что надо, а левая — то, что хочет, выдавая тайные чувства владельца. Поэтому, если в разговоре с вами собеседник часто жестикулирует левой рукой, есть большая вероятность, что он говорит не то, что думает, или просто негативно относится к происходящему (если он не левша).

К основным движениям головы относятся два наиболее часто употребляемые — это утвердительный кивок головой и отрицательное покачивание головой. Утвердительный кивок головой — положительный жест, используемый во многих странах для обозначения согласия «Да» или утверждения.

Исследования, проведенные с людьми от рождения глухими, немыми и слепыми, показывают, что они также пользуются этим жестом для выражения утверждения, что дало повод считать, что этот жест является врожденным. Отрицательное покачивание головой со значением «Нет» также считается многими врожденным жестом, однако, ряд ученых считает, что это первый приобретенный жест человека. Они утверждают, что когда младенец напивается молока, он вертит головой из стороны в сторону, отталкивая материнскую грудь. Аналогично, когда маленький ребенок сыт, он отворачивается от ложки, крутя головой из стороны в сторону.

Существуют три основных положения головы. Первое — прямая голова. Это положение головы характерно для человека, нейтрально относящегося к тому, что он слышит. Голова обычно неподвижна, и время от времени делаются маленькие кивочки головой. При этом положении головы часто используются «рука-к-лицу» оценочные жесты. Когда голова наклоняется в сторону, это говорит о том, что у человека пробудился интерес. Чарльз Дарвин одним из первых заметил, что люди, как и животные, наклоняют голову в бок, когда они становятся в чем-то заинтересованными. Женщины используют это положение головы для того, чтобы показать свой интерес к привлекательному мужчине.

Такой жест как закладывание рук за голову характерен для людей таких специальностей как бухгалтеры, юристы, управляющие по вопросам торговли, управляющие банками или для уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими: Если бы вы могли читать его мысли, вы бы прочитали: «Я все знаю» или «Может быть, когда-нибудь вы будете таким же преуспевающим, как я» или даже «Я контролирую ситуацию». Этот жест характерен также для «всезнаек», и многие люди раздражаются, когда кто-нибудь демонстрирует этот жест перед ними. Адвокаты часто в своей среде могут демонстрировать этот жест, чтобы показать, какие они знающие. Он может также использоваться как территориальный знак, которым человек подчеркивает, что он «застолбил» эту территорию. Если человек дополнительно к этому жесту заложил ногу на ногу в виде цифры «4», что указывает на то, что он не только чувствует свое превосходство над другими, но и склонен подискутировать, поспорить.

#### **Выводы**

Таким образом, знание этнопсихологических и профессиональных особенностей жестов поможет лучше понять и узнать собеседника, сделать определенное заключение о его мыслях, чувствах, настроении и отношении к говорящему, а также облегчит установление коммуникативного контакта, наладит взаимопонимание и спрогнозирует дальнейшее поведение общающихся.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Пиз, Аллан. Язык телодвижений (как читать мысли по жестам) / Аллан Пиз. — М: Просвещение. — 107 с.
2. Шейнов, В. П. Риторика / В. П. Шейнов. — Минск: Амалфея, 2000. — 592 с.

**УДК: 616.98-078:616.33/342-002]-053.2(476.2)**

## **РАСПРОСТРАНЕННОСТЬ ХЕЛИКОБЕКТЕРНОЙ ИНФЕКЦИИ У ДЕТЕЙ С ХРОНИЧЕСКОЙ ГАСТРОДУОДЕНАЛЬНОЙ ПАТОЛОГИЕЙ, ПРОЖИВАЮЩИХ В ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Бабков И. Л.**

**Научный руководитель: асс. кафедры педиатрии С. К. Лозовик**

**Учреждение образования**

**«Гомельский государственный медицинский университет»**

**г. Гомель, Республика Беларусь**

#### **Введение**

В 2005 г. Нобелевская премия в области физиологии и медицины присуждена двум австралийским ученым Барри Маршаллу и Робину Уоррену за открытие бактерии *Helicobacter pylori* (Hр) и ее роли при гастродуоденальной патологии. Длительная персистенция Hр может приводить к развитию атрофического мультифокального гастрита, язвенной болезни желудка и 12-перстной кишки, аденокарциномы желудка, MALT-лимфомы. Особенностью хеликобактерной инфекции является рецидивирующее течение при отсутствии эрадикации Hр, в связи с чем необходимо своевременное и достоверное распознавание возбудителя.