УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Е.В. Карачевская
17.06.2026

ПРОГРАММНЫЕ ЗАЧЕТНО-ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ
к зачету по учебной дисциплине «Самопрезентация и убеждающая коммуникация» для студентов 3 курса дневной формы получения образования специальности 6-05-1012-04 «Организация и управление физической культурой, спортом и туризмом», профилизации «Менеджмент в туризме» на 2026/2027 учебный год

Форма проведения: *устная.*

1. Потребности и уровень притязаний личности.
2. Понятия «личностное развитие» и «самооценка».
3. Понятие самопрезентации.
4. Концепция «социальной драматургии» Ирвина Гоффмана.
5. Стратегии самопрезе нтации по И. Джонсу и Т. Питтману.
6. Техники управления впечатлением Роберта Чалдини.
7. Техники самоподачи по Г.В. Бороздиной.
8. Суть метода Станиславского. Составляющие искусства актерской игры.
9. Основные принципы системы Станиславского.
10. Психотехника Станиславского и биомеханика Мейерхольда
11. Самопрезентация как важнейший аспект публичного выступления.
12. Имидж, ситуативное восприятие, точки соприкосновения.
13. Первое впечатление. Способы привлечения внимания аудитории в начале выступления.
14. Знаки привлекательности. Принципы правильного использования визуальных и вспомогательных средств.
15. Голос как важный аспект имиджа.
16. Поведение в типичных ситуациях делового общения: визит, встреча, прием, поведение с коллегами и починенными.
17. Функции одежды при общении.
18. Принципы организации коммуникации с аудиторией при ответах на вопросы.
19. Способы реагирования на высказывания негативного характера.
20. Подбор лексики с учетом целевой аудитории и цели выступления. Комплименты аудитории.
21. Виды наглядных материалов. Требования к ним.
22. Способы предъявления наглядных материалов. Презентация Microsoft PowerPoint.
23. Критерии оценки выступления и самооценка. Ошибки оратора.
24. Интернет-общение как социокультурная среда.
25. Виды коммуникативного интернет-общения.

26. Направления самообозначения в сети: презентация через объективные данные и личностные характеристики, презентация через образы.

27. Структура и содержание личной странички пользователя соцсети: кулисы и личный фасад (профайл) странички пользователя.

28. Правила виртуального общения. Тематическая направленность групп и их набор.

29. Структура и содержание резюме. Назначение и содержание сопроводительного письма.

30. Определение уверенности в себе. Характеристики уверенной личности по А. Сальтеру.

31. Структура уверенности в себе. Права личности по С. Келли и К.Д. Заслофф.

32. Осознание барьеров и ограничений: основные задачи работы над собой.

33. Психологическое влияние: определение и средства (вербальные, паралингвистические и невербальные сигналы).

34. Рычаги влияния по Р. Чалдини.

35. Цели влияния: для удовлетворения потребностей, для собственного существования, удовлетворение потребности влияния.

36. Виды влияния: варварское (психологическое нападение и принуждение) и цивилизованное.

37. Цивилизованное противостояние влиянию: мониторинг эмоций и психологическое самбо.

38. Определение делового общения. Роль коммуникативной компетенции в деловом общении.

39. Манипуляция: определение, критерии и виды. Психологическая игра и манипуляция.

40. Виды иррациональных суждений по А.Эллис.

41. Гедонистическая манипуляция: цели и алгоритм воздействия (виды «щипков»).

42. Прагматическая манипуляция: цели и алгоритм воздействия (настройки, «щипки» и этюды).

43. Цивилизованное психологическое влияние: цели и виды (аргументация, контраргументация).

44. Техники аргументации и контраргументации.

45. Цивилизованное противостояние влиянию: информационный диалог и конструктивная критика (техники), цивилизованная конфронтация.

46. Определение и структура переговоров.

47. Практика деловых переговоров: определение целей и мотивов оппонента, матрица прогнозирования.

48. Психологический аспект переговоров: модель постепенного сближения.

49. Компетенции и стратегии успешного переговорщика.

50. Пять постулатов «Кремлевской школы переговоров» (КШП).

51. Методологический аспект КШП: маятник эмоций.

52. Этапы переговорного процесса КШП и прогнозирование успеха.

53. Позиции оппонента в переговорах (модели поведения).

54. Способы противостояния оппоненту КШП.

Рассмотрены на заседании кафедры протокол № 11 от 17.06.2026 г.