

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_  
А.А.Варвашеня  
30.08.2024

## **ПРОГРАММНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ**

к зачету по учебной дисциплине

«Самопрезентация и убеждающая коммуникация»

для студентов 3 курса дневной формы получения образования

по направлению специальности

1-89 02 01-01 «Спортивно-туристская деятельность (менеджмент в туризме)»  
на 2024/2025 учебный год

1. Потребности и уровень притязаний личности.
2. Понятия «личностное развитие» и «самооценка».
3. Понятие самопрезентации.
4. Концепция «социальной драматургии» Ирвина Гоффмана.
5. Стратегии самопрезентации 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.

Рассмотрено на заседании кафедры менеджмента туризма и гостеприимства  
Протокол № 1 от 30.08.2024 г.