ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Практическое занятие № 1. «Круг общения», Самодиагностика по теме «Механизмы восприятия», «Ваши эмпатические способности».

Практическое занятие № 2. Общение с использованием вербальных и невербальных компонентов общения.

Практическое занятие № 3. Деловая игра «Пресс-конференция».

Практическое занятие № 4. Самодиагностика по теме «Темперамент», «Типы темперамента».

Практическое занятие № 5. Деловая игра «Переговоры».

Практическое занятие № 6. Самодиагностика по теме «Стратегии и тактики поведения в конфликтной ситуации».

Практическое занятие № 7. Стратегия поведения в конфликтах.

Практическое занятие №8. Переговоры в конфликтных ситуациях».

Практическое занятие № 9. Самодиагностика по теме «Стресс его особенности».

ВОПРОСЫ ДЛЯ УСТНОГО ОПРОСА

Тема 1.1. Общение – основа человеческого бытия.

1.Чем характеризуется общение?

2.Назовите достоинства и недостатки современного общения

3.Можно ли считать взаимоотношения, возникающие между двумя и более людьми общением?

4.Какие типы собеседников вы знаете?

5.Какие функции общения вы знаете?

Тема 1.2. Классификация общения.

1.Назовите главные различия между деловым и личностным общением

2.Какова главная цель общения?

3.Назовите главных субъектов общения

4.Какой из трёх типов межличностного общения предпочитаете вы

5.Назовита главные правила взаимоотношений

Тема 1.3. Средства общения.

1.Назовите структуру речевого общения

2.Какие науки изучают невербальные средства общения?

3.Назовите основные виды дистанций в человеческом контакте

4.Как влияет на общение мимика?

5.Назовите группы жестов, возникающих при общении

Тема 1.4. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).

1.Назовите основные достоинства и недостатки коммуникативной стороны общения

2.Назовите основной способ коммуникации

3.Какие пять элементов убеждающего воздействия СМИ существуют?

4.Назовите знаковые системы невербальной коммуникации

5.Проанализируйте развитие ораторского искусства в современном мире

Тема 1.5. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона)

1. Назовите основные достоинства и недостатки перцептивной стороны общения

2. Что может воспринимать индивид социума, когда является субъектом восприятия?

3. Что может воспринимать группа социума, когда является субъектом восприятия?

4. Назовите основные вопросы социальной перцепции

5. Назовите механизмы межличностного восприятия

Тема 1.6. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)

1. Назовите основные достоинства и недостатки интерактивной

стороны общения

2. Назовите преимущества и недостатки кооперации и конкуренции

3. Назовите экспериментальные схемы регистрации взаимодействий Р.Бейлса

4. Были ли успешные попытки описать структуру взаимодействия?

5. Опишите конфликт с точки зрения интерактивной стороны общения

Тема 1.7. Техники активного слушания

1. Что такое техника активного слушания?

2. С чем помогает активное слушание?

3. Назовите факторы, влияющие на активное слушание

4. Назовите основные техники активного слушания

5. Назовите приёмы активного слушания

6. Оцените полезность зрительного контакта при активном слушании

Тема 2.1. Деловое общение

1. Что такое деловое общение?

2. Как можно условно разделить деловое общение?

3. Назовите формы делового общения

4. Назовите намерения собеседников в деловом общении

5. Назовите основные формы взаимодействия в деловом общении

Тема 2.2. Проявление индивидуальных особенностей в деловом общении

1. Что такое индивидуальность?

2. Назовите основные индивидуально-психологические качества

личности

3. Что такое личность?

4. Опишите основные свойства темперамента человека с точки зрения

В.С. Мерлина

5. Назовите основные типы темперамента человека

Тема 2.3. Этикет в профессиональной деятельности

1. Назовите ряд особенностей присущих этикету

2. Назовите основные принципы, которые лежат в основе этикета

3. Как влияют общие правила поведения на этикет?

4. На что рассчитан этикет в современном мире?

5. Можно ли считать этикет формой культуры?

Тема 2.4. Деловые переговоры

1. Назовите основные функции деловых переговоров

2. Оцените метод «кнут и пряник» в реалиях современного общества

3. Назовите элементы подготовки к деловым переговорам

4. Назовите основные виды деловых переговоров

5. Назовите основные этапы проведения деловых переговоров

6. Опишите тактические приёмы ведения деловых переговоров

Тема 3.1. Конфликт его сущность

1. Что такое конфликт?

2. Назовите основные структурные элементы конфликта

3. Назовите основные виды конфликтов

4. Опишите причины возникновения конфликтов

5. Что такое инцидент?

Тема 3.2. Стратегии поведения в конфликтной ситуации

1. Назовите основные стратегии поведения в конфликтной ситуации

2. От чего зависит выбор стратегии поведения в подсознании человека?

3. Опишите методы творческой реакции на замечания

4. Приведите примеры конфликтных ситуаций и применяемых к ним

стратегий

5. Помогает ли конструктивный подход в разрешении конфликтов?

Тема 3.3. Конфликты в деловом общении

1. Возможно ли избегать конфликты в деловом общении?

2. Назовите какие классификации конфликтов выделяют в психологии

3. Опишите правила поведения при возникновении конфликтных

ситуаций в деловом общении

4. Назовите основные стадии протекания конфликта в деловом

общении

5. Назовите структуры конфликтов в деловом общении

Тема 3.4. Стресс и его особенности

1. Что такое стресс?

2. Возможно ли избежать стресс в современном мире?

3. Назовите виды воздействия стресса на разных людей

4. Как условно можно разделить стресс?

5. Назовите признаки стрессового напряжения по Е.Шефферу