

## ДОПОВІДЬ

Доповідь є **обов'язковим** видом роботи студента під час вивчення дисципліни «Психологія ділового спілкування».

Тему доповіді студент обирає згідно зі списком рекомендованих тем з курсу. Дана робота виконується в електронному або рукописному варіанті в обсязі 10-12 стор. (шрифт – 14, інтервал – 1,5).

### Тематика доповідей

1. Зовнішня привабливість ділової людини.
2. Культура одягу бізнесмена.
3. Культура одягу ділової жінки.
4. Умовності ділового етикету (правила вітання, представлення, візитні картки, ділові подарунки).
5. Сучасний офіс: устаткування і робота на ньому.
6. Візуальна психодіагностика.
7. Особливості невербальної мови різних народів світу.
8. Манера спілкування, жести, хода, постава.
9. Засоби, форми, закономірності психологічного впливу.
10. Тактика дій у конфліктній ситуації.
11. Створення гарного враження про себе.
12. Установлення взаємної довіри.
13. Ораторська майстерність.
14. Техніка слухання.
15. Техніка ведення ділових переговорів.
16. Техніка спростування доводів опонента.
17. Поводження зі співрозмовником різних психологічних типів.
18. Телефонне спілкування і ділові відносини.
19. Етичні і соціально-психологічні особливості бізнесу закордонних країн.
20. Створення сприятливого психологічного клімату.

21. Особливості етикетних правил у різних країнах.
22. Ідеальне ділове партнерство.
23. Підготовка і проведення ділової зустрічі (бесіди).
24. Як зацікавити людей.
25. Як схилити людей до вашої точки зору.
26. Як виробити впевненість у собі.
27. Як здолати звичку турбуватися.
28. Засоби, методи, закономірності психологічного впливу.
29. Вплив бар'єрів спілкування на ефективність взаємодії.
30. Як досягти компетентності у спілкуванні.
31. Майстерність спілкування викладача.
32. Промова, що мені запам'яталася.
33. Оратор, що справив на мене сильне враження.
34. Викладач-оратор: цілі, прийоми, проблеми.
35. Роль невербальних засобів спілкування в діяльності викладача.
36. Мистецтво взаємодії викладача зі студентом.
37. Ефективна взаємодія – успішна кар'єра.
38. Мистецтво керувати конкретними ситуаціями.
39. Маніпуляція: „за” і „проти”.
40. Імідж викладача. У чому особливості.
41. Іміджологія – таємниці особистої чарівності.
42. Подолання стереотипів сприйняття – шлях до ефективної взаємодії.
43. Конфлікти в педагогічній діяльності: причини виникнення та шляхи подолання.
44. Ефективна поведінка керівника у конфліктній ситуації.
45. Конфліктна людина – яка вона і як з нею спілкуватися.

Зразок

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ  
АВТОМОБІЛЬНО-ДОРОЖНІЙ ІНСТИТУТ  
ДЕРЖАВНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ  
„ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ”

Кафедра суспільних наук

## ДОПОВІДЬ

з курсу «Психологія ділового спілкування»

на тему

«ІМІДЖ ДІЛОВОЇ ЖІНКИ»

Виконав: ст. гр. АТР-10

Петров О. С.

Перевірив: к.с.н. Могдальова І. В.

Горлівка – 2014