

ПРАКТИКУМ З МЕДІАТОРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

(питання до іспиту)

1. Специфічні риси і основні парадигми соціально-психологічного тренінгу.
2. Психологічна характеристика тренінгової групи.
3. Класифікація тренінгових груп. Загальна характеристика методів соціально-психологічного тренінгу.
4. Компетентність у спілкуванні. сприйняття себе і «Я-концепція».
5. Поведінковий репертуар. функціональний тренінг поведінки.
6. Сприйняття оточуючих і формування ставлень. Алгоритм взаємодії.
7. Визначення власних комунікативних обмежень.
8. Когнітивно-поведінковий тренінг.
9. Особистість керівника тренінгової групи, стилі керівництва тренінговою групою. групова динаміка. стадії становлення тренінгової групи. групові норми та правила. оцінка ефективності роботи тренінгової групи.
10. Тренінги професійних вмінь та навичок. психологічні та методичні аспекти застосування технічних засобів у тренінгах. розробка програм соціально-психологічного тренінгу.
11. Визначення та аналіз проблемної ситуації.
12. Рефлексія ситуацій, пов'язаних з негативним досвідом.
13. Аналіз особистих рис, що сприяють ефективному спілкуванню та тих, що ускладнюють його.
14. Моделювання ситуації, яка потребує узгодження протилежних інтересів.
15. Виділення феномену особистісного контакту у спілкуванні. Спостереження невербальних послань.
16. Аналіз ступеня виразності самопрезентації станів та намірів. Розв'язання задачі впливу на стан співрозмовника.
17. Гра, спрямована на визначення стану та намірів іншої людини. Аналіз гри з врахуванням «парціальних цілей бесіди».
18. Взаємозв'язок самосвідомості та поведінки особистості. Психологічні механізми агресивної поведінки.
19. Типологічні особливості особистості та їх зовнішні прояви. Невербальні прояви особистості та їх психологічний зміст.
20. Зміст, що декларується та приховується. Причини, що створюють прихований зміст послання.
21. «Візуальна діагностика» стану та настрою співрозмовника. Неусвідомлювані механізми поведінки людини.
22. Визначення та аналіз соціально-психологічного простору.
23. Сприйняття та інтерпретація іншої людини при первинному контакті.
24. Оптимальна просторова організація контакту.
25. Спостережливість у сприйнятті та визначенні емоційного стану партнера. Взаємо розташування, «контакт очей» у процесі діалогічного спілкування.
26. Запобігання виникненню бар'єрів непорозуміння у першому контакті. Саморозкриття і самопрезентація як умова успішного контакту. Завершення контакту.
27. Аналіз ситуаційних умов та напрямків розвитку ситуації.
28. Інтереси сторін в переговорному процесі.
29. Техніка «віддзеркалювання» у розумінні переживань партнера. Техніки «підстройки» та «ведення» налагоджування контакту.
30. Визначення спільних інтересів. Різниця в поняттях «позиція» та «інтереси».
31. Використання теорії потреб в переговорному процесі.
32. Психотехнологія виявлення інтересів.
33. Пізнання людини людиною як теоретична і практична проблема.
34. Психологічні механізми сприйняття іншої людини. Типові помилки першого враження. Групові та етичні стереотипи у розумінні інших людей.
35. Аналіз вербальної комунікації. Прийоми і правила «активного слухання». Підсумовування, узагальнення.
36. Питання у процесі вербальної комунікації. Прийоми зворотного зв'язку. «Я-висловлювання», їх призначення і оптимальний алгоритм побудови.
37. Аналіз невербальних засобів спілкування.
38. Переговорний процес як вирішення проблем.
39. Інтегральні параметри середовища як організаційний фактор вирішення проблем на переговорах.
40. Розробка альтернатив. Психологія об'єктивності на переговорах.
41. Психологія прийняття рішень в переговорному процесі: загальна характеристика та принципи прийняття рішень.
42. Психологічна феноменологія в процесі прийняття рішень.
43. Психологічні стилі прийняття рішень. Психотехнологія прийняття рішень.
44. Особистісний аспект комунікативної взаємодії. Ефективні стилі спілкування.
45. Установки та правила директивного спілкування та спілкування, орієнтованого на розуміння.

46. Прийоми розуміючого та директивного спілкування в конкретних умовах взаємодії з іншими людьми.
47. Неефективні форми спілкування та їх головні ознаки. Принципово-поступливе та агресивно-захисне спілкування.
48. Причини неефективності взаємодії. Попередження неактивних форм взаємодії.
49. Его-стани і ефективність комунікативної взаємодії.
50. Поняття про національні стилі ведення переговорів. Вітчизняна культура ведення переговорів.
51. Американський національний стиль ведення переговорів.
52. Англійський та французький національний стилі ведення переговорів.
53. Особливості німецької та італійської культури ведення переговорів.
54. Особливості та умови формування вітчизняної культури переговорів.
55. Радянський національний стиль ведення переговорів.
56. Російський національний стиль ведення переговорів.
57. Вітчизняна культура ведення переговорів.
58. Китайський національний стиль ведення переговорів. Японський національний стиль ведення переговорів.
59. Арабський національний стиль ведення переговорів. Єгипетський національний стиль ведення переговорів.
60. Організація переговорів як процесу.
61. Підготовка до переговорів. Специфіка підготовки до міжнародних переговорів.
62. Початок переговорів. Стадії переговорів.
63. Сутність понять «стратегія» та «тактика» переговорного процесу.
64. Стратегія поведінки на переговорах в концепції К. Томаса – Р. Кілмена.
65. Стратегія поведінки на переговорах в рамках співробітництва.
66. Стратегії ведення конфронтаційних переговорів.
67. Психологічна сутність поняття «маніпуляція».
68. Психологічна природа маніпуляції.
69. Психологічні механізми маніпулятивного впливу на переговорах.
70. Поняття про маніпулювання. Проблематика маніпуляції свідомості.
71. Типологія маніпуляторів. Протидія маніпулятивному впливу.
72. Заходи конструктивної тактики на переговорах в рамках співробітництва.
73. Тактика ведення конфронтаційних переговорів.
74. Психологічна специфіка ведення переговорів в екстремальних ситуаціях.
75. Психотехнологія маніпулювання на переговорах: загальна характеристика.
76. Психологія маніпулятивної майстерності на переговорах.
77. Розпізнання маніпуляції. Психологічний захист від маніпулятивного впливу.
78. Обман як психологічний феномен комерційного переговорного процесу. Психологічні особливості обману зі сторони суб'єкта переговорного процесу.
79. Психотехнологія ідентифікації обману на переговорах. Методика діагностування неширої поведінки.
80. Сутність та специфіка інституту медіації. Суб'єкти медіації.
81. Види та принципи медіації.
82. Соціальні ролі та функції медіатора.
83. Технологія взаємодії медіатора з учасниками переговорів. Моделі поведінки медіатора на переговорах.
84. Технології взаємодії медіатора з учасниками переговорів. Моделі поведінки медіатора на переговорах.
85. Поведінка медіатора в основних фазах переговорів. Ефективність медіації.
86. Поняття про психологічний вплив на іншу людину в процесі спілкування.
87. Переконуюче та маніпулятивне спілкування.
88. Психологічні механізми впливу на іншу людину та їх використання у міжособистісній взаємодії. Зараження. Навіювання. Наслідування. Примушування.
89. Понятійна схема соціально - психологічного аналізу конфлікту.
90. Об'єкт, предмет, сторони конфлікту, інцидент, конфліктна ситуація. Образи конфліктної ситуації.
91. Структура і динаміка конфліктної ситуації. Типологія конфліктів.
92. Особистість у конфлікті. Поведінка людей у конфліктних ситуаціях.
93. Конфліктні особистості. Основні принципи спілкування з «важкими» людьми. Шляхи виходу з конфліктів.
94. Психологічний вплив у професійній діяльності соціолога, соціального працівника. Вміння та навички психологічного впливу.
95. Типологія психологічних ігор у міжособистісних взаєминах. Розпізнавання ігрової поведінки у спілкуванні.
96. Ігри у сфері особистісного спілкування. Психологічні ігри у сфері ділових взаємин.
97. «Драматичний трикутник» при ігровій взаємодії. Протидія ігровій взаємодії.