

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СЕВАСТОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ОБЩЕСТВЕННЫХ НАУК И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Е. Ю. Шавардова

ИМИДЖЕЛОГИЯ. ПРАКТИКУМ

Учебно-методическое пособие

Севастополь
Севгу
2023

УДК [17.022.1:159.922]:659.44(076.5)

ББК 87.7:88.53я73

Ш13

Р е ц е н з е н т :

Л.А. Цыбульская – канд. эконом. наук, доцент, заведующий кафедрой «Менеджмент»
Севастопольского экономико-гуманитарного института (филиал)
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»

Шавардова, Е. Ю.

Ш13 Имиджелогия. Практикум : учебно-методическое пособие /
Е. Ю. Шавардова ; Севастопольский государственный университет, Институт
общественных наук и международных отношений. – Севастополь : СевГУ,
2023. – 99 с. – Текст : электронный.

Учебно-методическое пособие " Имиджелогия. Практикум" является необходимым дополнением к теоретическому курсу лекций по имиджелогии. Практикум представлен основными тематическими блоками: научные семинары, в соответствии с тематикой тесты, упражнения, учебные задания. Подбор, содержание и виды практических занятий являются гармоничным целевым привнесением к осознанному пониманию основ имиджелогии.

УДК [17.022.1:159.922]:659.44(076.5)

ББК 87.7:88.53я73

Рассмотрено и рекомендовано к изданию на заседании кафедры «Социально-философские науки и массовые коммуникации», протокол № 7 от 26 октября 2022 г.

© ФГАОУ ВО «Севастопольский
государственный университет», 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
1. Практические задания	6
1.1. Показатель этического воспитания человека	6
1.2. Определение «Я-концепции»	9
1.3. Определение эмпатических способностей	10
1.4. Определение уровней самооценки качества личности	13
1.5. Изучение особенностей антропометрических данных	14
1.6. Определение своего цветового типа	24
2. Семинарские занятия	29
2.1. Понятие и типы имиджмейкинга	29
2.2. Этапы формирования имиджа	29
2.3. Объемы и методы формирования имиджа	30
2.4. Психологические особенности формирования имиджа	30
2.5. Индивидуальный имидж. Самопрезентация	31
2.6. Политический имидж	31
2.7. Корпоративный имидж и процесс управления им	31
2.8. Имидж бренда	32
2.9. Имидж и репутация	32
2.10. Имиджмейкер как профессия	32
2.11. Профессиональная этика имиджмейкеров	32
3. Тесты	33
3.1. Имидж – это образ	33
3.2. Самоуважение и самооценка	35
3.3. Приятно ли с вами общаться?	39
3.4. Коммуникабельны ли вы?	39
3.5. Умеете ли вы слушать?	41
3.6. Волевой ли вы человек?	42
3.7. Насколько вы конфликтны?	43
3.8. Стратегия поведения в конфликте?	45
3.9. Определение уровня эмпатии	46
3.10. Определение уровня нравственного развития	48
3.11. Самопроверка навыков слушания	50
3.12. Определение уровня имиджа	52
3.13. Заботитесь ли вы о внешнем виде?	59
3.14. Эмоции как средство невербального общения	59
3.15. Насколько вы вежливы?	60
3.16. Давайте познакомимся	62
3.17. Хорошо ли вы воспитаны?	63
3.18. Как к вам относятся люди?	64
3.19. Ваш стиль	66

3.20. Разбираетесь ли вы в моде?	69
3.21. Примерные тесты по дисциплине	71
3.22. Ваша коммуникативная установка	74
4. Упражнения	77
4.1. Упражнение для управления стрессом	77
4.2. Упражнения на развитие контроля над выдохом для поддержания звучания	79
4.3. Упражнения для гармонизации темпа речи и продолжительности паузы	81
4.4. Упражнения на ритм и ударение	82
4.5. Упражнения на управление высотой голоса	82
4.6. Упражнения на развитие устойчивости резонанса	84
4.7. Упражнения для развития отчетливости (ясности) речи	85
4.8. Упражнение: мои жизненные планы	86
4.9. Упражнения: анкета-тест. Что я знаю о невербальных средствах педагогического общения?	87
4.10. Упражнения: рекомендации по облегчению говорения	90

ВВЕДЕНИЕ

Обучающиеся должны всегда видеть ведущую идею теоретического курса с ее связью с практикой. В системе подготовки студентов практические занятия закладывают и формируют основы квалификации бакалавра. Содержание этих занятий и их проведение должны обеспечивать развитие творческой активности студентов.

Учебно-методическое пособие «Имиджелогия. Практикум» включает четыре разновидности практических занятий – упражнения, учебные задания, тесты и семинарские занятия, каждый из которых подобран и адаптирован к теоретическому курсу. При отборе прикладных форм занятий по имиджелогии, автор руководствовался стремлением подкрепить базисную теоретическую совокупность информации, и чтобы в общей сложности давало целостное представление о предмете и методах изучаемого предмета.

Практические занятия по имиджелогии (тестирование, научные семинары и др.) в настоящее время являются органической частью современного образовательного процесса, важнейшим средством установления обратной связи, благодаря которому обучение в полном смысле слова превращается в дифференцированный, личностно-ориентированный процесс, обеспечивающий индивидуальный темп обучения, устранение субъективизма и авторитаризма в оценке уровня учебных достижений студентов, средством объективизации оценки качества образовательного процесса и его индивидуализма.

Целью данных практических занятий по имиджелогии было научить учащихся применять полученные знания работать с массивом академической и профессиональной информации и применять свои знания на практике, а также сформировать навыки научной полемики.

Имиджелогия: практикум базируется на результатах обучения, полученных при изучении основной дисциплины.

Учебно-методическое пособие «Имиджелогия: Практикум» разработано в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта бакалавриата по направлениям 39.03.01 (Социология), 42.03.01 (Реклама и связи с общественностью), 42.03.02 (журналистика).

Практикум предназначен для оказания помощи студентам при подготовке к семинарским занятиям, к итоговой аттестации, при написании рефератов, контрольных работ.

1. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Практическое задание № 1.1 ПОКАЗАТЕЛЬ ЭТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ ЧЕЛОВЕКА

1) Определить уровень развития собственной добродетельности, используя подход, разработанный Кольбергом.

2) Проанализировать результат тестирования.

Кольберг изучал не только добродетельные позиции, но и то, как люди оправдывают эти воззрения. Он выделил три уровня нравственного развития: преднравственный, конвенциональный, постконвенциональный. Каждый из них включает по две стадии.

1. Преднравственный уровень (с 4 до 10 лет). На этом уровне поступки определяются внешними обстоятельствами, и точка зрения других людей в расчет не принимается. На *первой* стадии суждение выносится в зависимости от того вознаграждения или наказания, которое может повлечь за собой данный поступок. На *второй* стадии суждение о поступке выносится в соответствии с той пользой, которую из него можно извлечь.

2. Конвенциональный уровень (с 10 до 13 лет). Человек, находящийся на этом уровне нравственного развития, придерживается условной роли, ориентируясь при этом на принципы других людей. На *третьей* стадии суждение основывается на том, получит ли поступок одобрение других людей или нет. На четвертой стадии суждение выносится в соответствии с установленным порядком, уважением к власти и предписанными ею законами.

3. Постконвенциональный уровень (с 13 лет). Истинная добродетельность, по Кольбергу, достигается только на этом уровне развития. Именно на этом уровне человек судит о поведении, исходя из своих собственных критериев, что предполагает и высокий уровень рассудочной деятельности. На *пятой* стадии оправдание поступка основывается на уважении демократически принятого решения или вообще на уважении прав человека. На *шестой* стадии поступок квалифицируется как правильный, если он продиктован совестью – независимо от его законности или мнения других людей.

Кольберг отмечает, что многие люди не развиваются выше четвертой стадии, а достичь шестой стадии нравственного развития суждено не более чем 10 % людей в возрасте от 16 лет и старше. Позднее Кольберг даже исключил последнюю стадию, потому как критики сочли ее слишком «элитаристской», носящей на себе слишком явную печать ценностей западной культуры.

Обосновывая различие женской концепции добродетельности от мужской, основанной на самоутверждении и справедливости, которую, по мнению Гиллиган, и разработал Кольберг, Гиллиган утверждает, что женщины ориентированы в большей степени на заботу о другом человеке и самоотречение.

Согласно данной концепции, развитие нравственности у женщин проходит три уровня, между которыми имеются переходные стадии:

Уровень 1. Самоозабоченность. На этом уровне женщину занимают только те, кто в состоянии удовлетворить ее собственные потребности и обеспечить ее существование.

Уровень 2. Самопожертвование. Социальные нормы, которым большей частью приходится следовать женщине, заставляют ее переходить к удовлетворению собственных желаний лишь после удовлетворения потребности других (роль «хорошей матери»).

Уровень 3. Самоуважение. На этом уровне женщина понимает, что только она сама способна сделать выбор, касающийся ее собственной жизни, если он не причинит вреда людям, связанным с нею семейными или социальными узами и вообще принадлежностью роду человеческому (мораль непротivления).

Определить свой уровень нравственного развития поможет, ставшая уже классической, история о Хайнце. В одной европейской стране умирает от особой формы рака некая женщина, жена Хайнца. Между тем есть лекарство, которое, по мнению врачей, могло бы ее спасти. Это лекарство, в состав которого входит радий, только что открыл живущий в том же городе фармацевт. На его изготовление фармацевт затратил 200 долларов, однако, только за одну дозу этого лекарства он требует в 10 раз больше денег, чем он израсходовал, т.е. 2000 долларов. Муж больной женщины, Хайнец, сделал все возможное, чтобы собрать эту сумму, одалживая деньги у знакомых, но получить ему удалось только половину. Тогда он возвращается к фармацевту и просит его понизить цену на лекарство или позволить ему отдать недостающие деньги позднее. Фармацевт отказывает: «Я открыл это лекарство и хочу извлечь из своего открытия много денег». Той же ночью, отчаявшийся Хайнец задумывает проникнуть в аптеку, взломать дверь и похитить лекарство. Прав он или не прав? Почему?

Важно не столько ответить на вопрос, можно или нельзя воровать, сколько оправдать выбор, сделанный героем рассказа. Ниже приведены варианты ответов, характерные для детей разного возраста, а точнее для людей, находящихся на разных уровнях нравственного развития.

Стадия 1. Покорность и наказание. «Хайнец должен был купить лекарство. Если он его украл, его должны посадить в тюрьму и так или иначе ему придется выплачивать его полную стоимость». Или: «нет ничего серьезного в том, что Хайнец решил украсть лекарство, так как на самом деле оно стоит не 2000, а всего 200 долларов. Он не рискует подвергнуться слишком суровому наказанию». Ценность людей в этих рассуждениях не учитывается. Речь идет лишь о связанных с поступком выгодах или наказании: чем серьезнее материальные последствия поступка, тем предосудительнее он считается.

Стадия 2. Личный интерес. «Если Хайнец не хочет потерять супругу, он должен украсть лекарство. Возможно, его посадят в тюрьму, но он сохранит жену. Когда умирает ваша собака – это другое дело, потому что в собаке ведь нет

особой нужды. Не знаю, должен ли он был сделать то же самое ради друга, так как я не уверен, что друг пошел бы на такое дело ради него». В этих рассуждениях люди имеют какую-либо ценность только в том случае, если они могут представлять интерес для совершающего поступок, и в той мере, в какой они способны отплатить ему за совершение этого поступка.

Стадия 3. Одобрение другими людьми. «Ничего плохого в том, что Хайнц хотел спасти свою жену, нет. Тем самым он показал себя хорошим мужем. Любовь бесценна. Ее ничем не заменишь. Если бы он не любил свою жену настолько, чтобы решиться на все ради ее спасения, его, безусловно, следовало бы осудить».

В этих рассуждениях ценность человека определяется теми чувствами, которые он к себе вызывает. Эти чувства приводят к поступкам, показывающим этому человеку и другим людям, что лицо, их совершающее, – «хорошая мать», «хороший муж» и вообще «положительная личность».

Стадия 4. Авторитет, закон, порядок. «Супружество – это обязанность. Как контракт. Когда женятся, жену обещают любить и лелеять. Таким образом, долгом Хайнца было спасти ее. С другой стороны, у него не было никакого права идти против закона. Ему нужно будет вернуть фармацевту недостающие деньги и, возможно, искупить свою вину тюремным заключением». Человек оценивается здесь по условиям контракта или обязательства, которые связывают его с нами и возлагают на нас ответственность перед высшим авторитетом – законом, Библией, Богом и т.п.

Стадия 5. Общественный договор и демократия. «Если Хайнц не сделает все возможное, чтобы спасти жизнь жены, он рискует потерять уважение других. Он совершает свой поступок во имя благополучия другого человека. Хотя для всех лучше, чтобы законы всегда соблюдались, бывают случаи, когда их нужно нарушить. Каждый сам должен оценивать конечные результаты своих поступков». Ценность личности определяется правами человека, предполагающими равенство всех людей независимо от того, в каких личных или деловых отношениях они находятся друг с другом. В определенных обстоятельствах человек может принять решение преступить закон, чтобы спасти другого.

Стадия 6. Универсальные принципы. «Жизнь каждого человека имеет самостоятельную ценность, ставящую ее выше каких бы то ни было моральных или юридических принципов. Если человеческая жизнь в опасности, каков бы ни был закон и последствия, к которым может привести неповиновение ему, кража нравственно оправдана».

Жизнь человека имеет ценность во имя самой жизни. Нет такого закона, решения – пусть даже принятого демократическим путем, авторитета – человеческого или божественного, которые могли бы воспрепятствовать соблюдению этого универсального принципа. (Голфруа Ж. Что такое психология: В 2 т. Изд. 2-е, стереотипное. Т. 2 Пер. с франц. – М.: Мир, 1996. – 376 с., С. 26-55).

Практическое задание № 1.2

ОПРЕДЕЛЕНИЕ «Я-КОНЦЕПЦИИ»

Цель в определении «Я-реального» – показать возможности самоисследования и расширить представление о себе.

1. Задайте себе вопрос «Кто Я?» и запишите 10 первых пришедших в голову ответов.

2. Представьте себе значимого человека для Вас, какую характеристику дал бы вам? Запишите 10 ответов.

3. Сопоставьте и сравните ответы 1 и 2 пунктов.

Выявление «Внутреннего Я» Существует множество приемов выявления «внутреннего Я». Вот некоторые из них.

1. Метод М. Куна. Возьмите лист бумаги и за 12 минут постарайтесь ответить примерно двадцать раз на один и тот же вопрос «Кто Я?» Затем проанализируйте результаты ответов. Сколько ответов Вы дали? Обозначим количество ответов как А. Оцените объем «Я-концепции»: если $A < 8$, то объем маленький; если $A = 9-17$, то объем средний; если $A = 18-22$, то объем высокий; если $A > 22$, то концепция либо чрезвычайно развита, либо Вы стремитесь замаскировать истинную картину. Подсчитайте, какой процент ответов относится к следующим особенностям:

- _____ – личные качества (Б), – семейные и родственные позиции (В),
- деловая сфера (Г), – социальные контакты (Д),
- увлечения и интересы (Е),
- социально-ролевые категории (Ж),
- суждения о внешности (З),
- возрасте (И),
- прочее (К).

Подсчитайте удельный вес числа ответов по каждой особенности в общем числе ответов. То, что получилось, показывает меру значимости для вас каждой сферы. Обратите внимание, насколько представлена в ответах деловая сфера. Если Вы не проявили интерес к ней в своих ответах, учтите, что для делового успеха и делового имиджа вам придется обратить большее внимание на эту сферу. Помните, что, согласно исследованиям, для большинства людей именно удовлетворенность работой в первую очередь определяет удовлетворенность жизнью.

2. Подумайте и запишите, какие долгосрочные цели Вы преследуете в своей жизни и в профессиональной деятельности. Каковы ваши принципы жизни и ведения дел? Каковы ваши базовые моральные ценности в жизни и работе?

3. Возьмите лист и запишите свои сильные и слабые стороны в две колонки. Найдите в себе «изюминку». Определение «Зеркального Я» Для выявления «зеркального Я» придется обратиться к помощи друзей и коллег. 1. Попросите друзей или коллег назвать Ваши сильные и слабые стороны. Сопоставьте ответы с

собственным списком достоинств и недостатков. 2. Попробуйте выяснить через друзей и коллег, как оценивают Вас те, кто встречается впервые.

3. Письменно перечислите Ваши целевые аудитории в деловой сфере.

Подумайте и запишите, как часто Вы добиваетесь желаемых результатов в общении с ними. Вызываете ли Вы симпатию у каждой из них? Сопоставьте Ваше «зеркальное Я» и «внутреннее Я». Если они совпадают, Ваша формулировка имиджа на этом этапе не корректируется. Если нет, то подумайте, насколько точна ваша самооценка. При необходимости скорректируйте ваше «внутреннее Я». Если Вы считаете, что «внутреннее Я» более точно характеризует Ваш реальный внутренний мир, то подумайте над просчетами в самопрезентации.

Проанализируйте, какие усилия Вы предпринимаете в самопрезентации: – контролируете ли Вы впечатление, которое производите на других? – какие свои качества Вы стремитесь показать в разговорах о себе? – какие качества Вы показываете в манере поведения, жестах, взглядах, позах, одежде, причёске, украшениях? – владеете ли Вы знаниями о том, как понимают человека по его внешнему виду? В случае необходимости наметьте программу изменения самопрезентации.

Определение «Я – идеального» Цель – исследовать свой прошлый опыт, обнаружить упущенные возможности. Задайте себе вопрос: Кем бы я мог стать, если бы реализовал все свои возможности? Запишите 10 ответов. На основе анализа «внутреннего Я» и «зеркального Я» сформулируйте идею и черты вашего идеального имиджа – того образа, к которому Вы будете стремиться в долгосрочной перспективе. Образа, подчеркивающего ваши достоинства и соответствующего вашим долгосрочным целям, принципам и ценностям. Например, «отличный исполнитель»: надежность, ответственность, пунктуальность» или «генератор идей: творческий подход к делу, инициативность, способность к разумному риску», или «женщина, достигшая делового успеха: стильность, профессионализм, деловитость, умение руководить». Идеальное Я может быть «душой коллектива», «трудолюбивой пчелкой», «лидером» и т.д. Помните, что наши представления о себе влияют на наше поведение.

Практическое задание № 1.3

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭМПАТИЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ

1. Определить свои эмпатические способности.
2. Проанализировать полученные результаты.

Оценка уровня эмпатии. Проверьте себя: вам предлагаются вопросы, на которые надо ответить «да» или «нет».

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, склонности.

2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.
3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.
5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.
6. Обычно я с первой же встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.
7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде, самолете.
8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.
9. Моя интуиция - более надежное средство понимания окружающих, чем знания или опыт.
10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности бестактно.
11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая этого.
12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояние.
13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.
14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.
15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.
16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.
17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.
19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.
20. Чужой смех часто заражает меня.
21. Часто действуя наугад, я, тем не менее, нахожу правильный подход к человеку.
22. Плакать от счастья глупо.
23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.
24. Мне редко встречались люди, которых я понимал бы без лишних слов.
25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.
26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнует.
27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, «разложив по полочкам».
28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.

29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным, замкнутым человеком.

30. У меня творческая натура - поэтическая, художественная, артистичная.

31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.

32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.

33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.

34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.

35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.

36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

Обработка данных.

Подсчитывается число правильных ответов (соответствующих «ключу») по каждой шкале, затем определяется суммарная оценка:

1. Рациональный канал эмпатии: +1, +7, -13, +19, +25, -31.

2. Эмоциональный канал эмпатии: -2, +8, -14, +20, -26, +32.

3. Интуитивный канал эмпатии: -3, +9, +15, +21, +27, -33.

4. Установки, способствующие эмпатии: +4, -10, -16, -22, -28, -34.

5. Проникающая способность в эмпатии: +5, -11, -17, +23, -29, -35.

6. Идентификация в эмпатии: +6, +12, +18, -24, +30, -36.

Интерпретация результатов. Анализируются показатели отдельных шкал и общая суммарная оценка уровня эмпатии. Оценки на каждой шкале могут варьироваться от 0 до 6 баллов и указывают на значимость конкретного параметра в структуре эмпатии.

Рациональный канал эмпатии характеризует направленность внимания, восприятия и мышления эмпатирующего на сущность любого другого человека, на его состояние, его проблемы, поведение. Это спонтанный интерес к другому, открывающий шлюзы эмоционального и интуитивного отражения партнера. В рациональном компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к другому. Партнер привлекает внимание своей бытийностью, что позволяет эмпатирующему непредвзято выявлять его сущность.

Эмоциональный канал эмпатии фиксирует способность эмпатирующего входить в эмоциональный резонанс с окружающими - сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость в данном случае становится средством «вхождения» в энергетическое поле партнера. Понять его внутренний мир, прогнозировать поведение и эффективно воздействовать возможно только в том случае, если произошла энергетическая подстройка к эмпатируемому. Соучастие и сопереживание играют роль связующего звена, проводника от эмпатирующего к эмпатируемому и обратно.

Интуитивный канал эмпатии свидетельствует о способности респондента видеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной

информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о партнерах. Интуиция, надо полагать, менее зависит от оценочных стереотипов, чем осмысленное восприятие партнеров.

Установки, способствующие или препятствующие эмпатии, соответственно, облегчают или затрудняют действие всех эмпатических каналов. Эффективность эмпатии, вероятно, снижается, если человек старается избегать личных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности. Он спокойно относится к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умонастроения резко ограничивают диапазон эмоциональной отзывчивости и эмпатического восприятия. Напротив, различные каналы эмпатии действуют активнее и надежнее, если нет препятствий со стороны установок личности. Проникающая способность в эмпатии расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности. Каждый из нас своим поведением и отношением к партнерам способствует информационноэнергетическому обмену или препятствует ему. Расслабление партнера содействует эмпатии, а состояние напряженности, неестественности, подозрительности препятствует раскрытию и эмпатическому постижению.

Оценки в баллах выполняют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя - уровня эмпатии. Суммарный показатель теоретически может изменяться в пределах от 0 до 36 баллов. По нашим предварительным данным, можно считать: 30 баллов и выше - очень высокий уровень эмпатии, от 29 до 22 - средний, от 21 до 15 - заниженный, менее 14 баллов - очень низкий.

Контрольные вопросы

1. Как вы понимаете сущность коммуникативной деятельности?
2. Раскрыть суть основных процессов коммуникативной деятельности.
3. Охарактеризовать основные положения имплицитной теории личности.
4. Перечислить и раскрыть суть основных механизмов восприятия и понимания человека человеком.
5. Определить роль состояния имиджа специалиста в сфере сервиса в возникновении и преодолении ошибок восприятия.

Практическое задание № 1.4

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЕЙ САМООЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЛИЧНОСТИ

1. Определить уровень собственной самооценки
2. Проанализировать полученный результат

Внимательно прочитайте слова, характеризующие отдельные качества личности.

- 1) Составить два ряда слов по 10 - 20 в каждом: в первый ряд (назовем его «Мой идеал») поместите слова, которые характеризуют ваш идеал, во второй

(«Антиидеал») - слова, обозначающие черты, которыми идеал обладать не должен: - аккуратность, беспечность, вдумчивость, восприимчивость, жизнерадостность, гордость, грубость, заботливость, завистливость, застенчивость, злопамятность, искренность, изысканность, капризность, легковерие, медлительность, мечтательность, мнительность, мстительность, настойчивость, непринужденность, нежность, нервозность, нерешительность, несдержанность, обаяние, обидчивость, осторожность, подозрительность, отзывчивость, педантичность, подвижность, принципиальность, поэтичность, развязность, радушие, презрительность, рассудочность, решительность, самозабвение, сдержанность, стыдливость, терпеливость, трусость, сострадательность, увлекаемость, упорство, уступчивость, холодность, энтузиазм.

2) Из каждого ряда выбрать те черты, которыми вы, как вам кажется, обладаете.

Обработка результатов. Число положительных черт, которые вы себе приписываете, поделите на число слов, помещенных в ряде слов «Мой идеал». Если результат близок к единице, вы, скорее всего, себя переоцениваете, результат, близкий к нулю, свидетельствует о недооценке и повышенной самокритичности, результат, близкий к 0,5 указывает на нормальную среднюю самооценку, вы достаточно критически себя воспринимаете. Таким же способом делаются выводы на основании сравнения выделенных отрицательных качеств со столбцом «Антиидеал». Здесь результат, близкий к нулю, свидетельствует о завышенной самооценке, к единице - заниженной, к 0,5 - нормальной.

Интерпретация результатов. Адекватная самооценка - человек трезво оценивает свои успехи и неудачи, одобрение и неодобрение окружающих, ему свойственно критическое отношение к себе и оценке окружающих. Завышенная самооценка - человек ставит перед собой более высокие цели, чем те, которых он может достичь, относится подчеркнуто независимо к одобрению окружающих, ему могут быть свойственны зазнайство, высокомерие, стремление к превосходству. Такой человек недостаточно самокритичен в оценке своих успехов и неудач. Заниженная самооценка - человек ставит перед собой более низкие цели, чем те, которых он может достичь, преувеличивает значение неудач, остро нуждается в поддержке окружающих, ему свойственна недооценка своих сил и возможностей.

Практическое задание № 1.5

ИЗУЧЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ АНТРОПОМЕТРИЧЕСКИХ ДАННЫХ

1. Определить основные параметры своей фигуры: рост, пропорции, обхваты груди, бедер, талии.
2. Определить соответствие фигуры принятой стандартной типологии.
3. Сравнить фигуру с наиболее часто встречающимися нестандартными вариантами.

4. Выявить реальность кажущихся недостатков фигуры.
5. Определить свой цветовой тип внешности.

Испытательный материал для женщин.

Получим представление о классификации женских нестандартных фигур, наиболее часто встречающихся в России (по классификации Л.Я. Красниковой-Аксеновой). Попробуйте определить, к какому типу фигур из классификации относится Ваша фигура.

1 тип - нормальная, пропорциональная фигура. Талия - горизонталь. Данный тип пропорционально сложенной женщины с нормальной фигурой. У таких женщин нет обильных жировых отложений, сильно развитых мышц. Линия талии пропорционально разделяет фигуру и является горизонтальной. Нормальная осанка и небольшая, пропорциональная грудь. С такой пропорционально сложенной фигурой меньше всего проблем с одеждой.

2 тип - тип фигуры характеризуется стеатопигией на бедренных частях тела. Данный тип фигур отличается большим жировым отложением на бедрах, более покатыми, чем у предыдущего типа, плечами, выраженной горизонтальной линией талии. Линия талии может быть высокой (при длинном туловище), обычной и низкой (по пропорциям к туловищу). Этот тип фигур является весьма женственным, и если вы относитесь к данному типу, то вам будет легко превратить недостатки своей фигуры в достоинства.

3 тип - тип фигуры с жировым отложением на животе, бедрах. Данный тип фигур характеризуется обильным жировым отложением в области живота, верхней части бедер. Линия талии выражена, однако живот достаточно большой. Плечи маленькие, покатые. Длинная верхняя часть ноги до колена и укороченная голень. Яркие изгибы позвоночного столба, шея короткая. Из-за жировых отложений на животе линия талии не горизонтальна и может быть асимметричной по уровням с правой и левой сторон.

4 тип – тип мужеподобной женщины. Данная форма тела характеризуется почти отсутствием выраженной линии талии, что придает всей фигуре мужеподобный вид. Плечи у такого типа больше бедер, бедра узкие, торс немного укорочен, ноги без ярко выраженных изгибов равномерной толщины внизу и вверху. Линия талии может быть дугообразной, негоризонтальной (приподнятой или, наоборот, опущенной спереди). Ягодицы не выступают, живот небольшой. Жировое отложение умеренное. На наш взгляд, данный тип создает впечатление сильно развитой мускулатуры, но на самом деле ее может и не быть. Эта ассоциация возникает потому, что такая фигура содержит определенное сходство с мужской. По бокам, на бедрах возможна некоторая асимметричность жировых отложений.

5 тип - тип худой сутулой женщины. Фигура данного типа характеризуется небольшими объемами, с жировыми отложениями на отдельных частях туловища (на бедрах), сутулой спиной. Из-за неправильного положения позвоночного столба,

как правило, у таких фигур разноуровневая, выраженная, тонкая талия, короткая голень. Плечи спрямленные, умеренной ширины.

6 тип - плечистая, мужеподобная женщина. Данный тип отличается от предыдущего хорошо развитым плечевым поясом, более тонкими ногами, большими жировыми отложениями на талии, сглаженным позвоночником без ярко выраженных изгибов вверху и внизу. У данного типа фигур короткая, толстая шея. Уровень талии - горизонтальный.

7 тип - фигура с крутыми бедрами. У данного типа выпрямленные, широкие плечи, тонкая, выраженная талия, узкая диафрагма, большие, округлые бедра с резким изгибом от талии к бедрам, тонкими ногами (иногда худыми, П-образными с зазором посередине). Уровень талии горизонтальный. Позвоночный столб прямой, без больших выгибов, лопатки хорошо различимы. Руки тонкие.

8 тип - крупная женщина. Грозные женщины характеризуются большими жировыми отложениями на руках и ногах, округлой линией плеч, жировыми складками на спине, большими жировыми отложениями в области живота, ягодиц, бедер. При относительно тонкой талии бедра смотрятся очень массивными даже при небольших обхватных размерах. Талия у данного типа женщин из-за больших жировых отложений внизу живота не горизонтальна, спереди ее уровень выше, чем сзади.

9 тип - худая плечистая женщина. У данного типа хорошо развит плечевой пояс, отсутствуют жировые отложения, узкие талия и бедра, худые ноги. Живот слегка впалый, маленькая грудь, линия талии проходит горизонтально.

Данная классификация не охватывает всего многообразия фигур, однако если вы находите в ней хотя бы элементы своей фигуры - чтение данного раздела, безусловно, пригодится. В отличие от женщин, у которых очень развито чувство формы женского тела, мужчины чаще оперируют такими категориями: «низкий», «высокий», «средний», «выше среднего», «большой», «маленький». При исправлении любого из недостатков необходимо помнить, что в одежде «работают» два основных принципа: подобия и контраста. Применение принципа подобия в одежде приводит к подчеркиванию какого-либо элемента внешности (как достоинства, так и недостатка). Так, вырез, повторяя овал, может подчеркнуть широкое лицо. Следовательно, нельзя применять принцип подобия относительно тех особенностей внешности, которые не нравятся. Не следует подчеркивать, обтягивать одеждой ту часть тела, которая вызывает ваше недовольство. Не нужно делать также в таких местах большие припуски на свободу облегания. Не допускать зрительного акцента на этой части фигуры. Не использовать декольте на этих частях фигуры. И, наоборот, следует помнить о том, что в своей фигуре вы хотели бы подчеркнуть. Например, цвет платья в тон ваших глаз выделит их. Принцип контраста может помочь в ситуациях коррекции вашей внешности. Поэтому при широком лице лучше сделать удлиненный вырез, а прямоугольный вырез подойдет для женщины с удлиненным овалом лица. Подобранный по

контрасту цвет одежды может подчеркнуть белизну кожи, либо оттенить ее. Если хотите зрительно что-то уменьшить, то необходимо увеличить остальное и т.д.

Если в фигуре ряд отклонений, если нашли себя среди рассмотренных наиболее часто встречающихся фигур с рядом особенностей - для вас следующие рекомендации:

Для 1 типа подойдут плотно облегающие вещи. Линия талии в одежде может быть завышена на естественном месте, слегка занижена. У вас большой выбор в предпочтительной длине изделий. Плечевые накладки могут использоваться не всегда, а лишь только тогда, когда это согласуется с модным направлением. Вам подойдут самые различные стилистические решения, и в зависимости от желаемого имиджа, можете смело экспериментировать и применять новые стилевые решения костюма. Ваши силуэты - от прилегающего до трапеции.

Для 2 типа. Не забывайте, что Ваши бедра будут смотреться пропорциональнее при небольших наплечниках. Главное, что независимо от моды небольшие плечевые накладки не повредят. Ну, а если в моде спрямленная линия плеч - тем более! Используйте значительную плечевую накладку высотой в 1-1,5 см. Не подойдут зауженные книзу юбки, так как эти модели делают зрительный акцент на бедрах, облегают и подчеркивают их форму и размер. Для вас подойдет прямая юбка специальной конструкции, включающей небольшие модельерские хитрости с использованием боковой вытачки и расклешением внизу. Очень подойдут расклешенные юбки, но не забывайте: если у вас тонкая талия и очень большие бедра (с разницей в обхвате более 30 см) расклевка юбки должна быть с умеренным прилеганием в области бедер. Большая прибавка по линии бедер тоже не подойдет, так как данное расклешение зрительно добавит объема к бедрам. Вам, скорее всего, не подойдут облегающие брюки и лосины. Ваш девиз - не подчеркивать объем бедер! В стилистических решениях одежды следует предпочитать романтический, фантазийный, спортивный (из спортивного - юбки в складку различного покроя). Применение романтического стиля позволит сделать правильный акцент в костюме (выше талии, на плечах, груди, руках). Поэтому рекомендуется носить оборки, рюшки, искусственные цветы, бусы, рукава «фонарик» и другие пышные рукава. В выборе длины юбки необходимо быть особенно аккуратными. Удлиненные юбки, несомненно, более предпочтительны. При широких бедрах узкая короткая юбка смотрится квадратом и усиливает впечатление больших бедер, и, наоборот, удлиненная юбка скроет большой поперечный диаметр бедер. Вам придется тщательно поэкспериментировать с длиной и фасоном юбок. Если у вас завышенная линия талии - не носите платьев, отрезных по линии талии. Линия отреза на платье должна находиться на линии бедер. Хорошо, если отрезная линия не горизонтальна, а овальна или с углом вниз. Юбки на фигурных кокетках тоже для вас, особенно расклешенные внизу. Они скрадывают бедра. Будьте внимательны при выборе светлых, крупных рисунков ткани для юбок. Такие расцветки лучше не использовать при больших бедрах или,

все же используя, хорошо обдумать фасон. Ваши силуэты - прилегающий (расклешенный), полуприлегающий, прямой (особой конструкции и обязательно удлиненный), трапеция.

Для 3 типа. Необходимо подбирать такие фасоны, которые прежде всего зрительно расширяют ваши плечи. Плечевая накладка должна использоваться в обязательном плане и ежедневно. Пусть она будет совсем небольшая, лишь для балансировки верхней и нижней частей фигуры. При асимметричной линии талии лучше ее не подчеркивать и не носить поясов, которые при движении будут занимать асимметричное положение. Вам подойдут полуприлегающий, прямой, трапециевидный силуэты. Рекомендуются отказаться от плотно облегающих изделий на туловище - они подчеркивают живот и положение линии талии. Прямая юбка подойдет только в том случае, если она замысловатой конструкции и обязательно ниже колена. При длинном бедре лучше не открывать колени, так как это вскроет Ваш дефект, особенно в полуприлегающем силуэте. Если же хочется изделие покороче, попробуйте приоткрыть лишь часть колена, поэкспериментируйте перед зеркалом с куском ткани. Однако будьте осторожны: длина, заканчивающаяся на колене, обязывает, надо иметь красивый коленный сустав. Экспериментируйте с длиной, но однозначно: ваша длина - любая ниже колена. Из стилей предпочтительнее - классический, спортивный, фантазийный. Вам подойдут крупные детали в верхней части туловища, крупные, контрастные воротники, рукава с пышным вырезом под горло. Удлинят Вашу шею У-образные, фигурные вырезы. При недостаточной длине шеи избегайте водолазок, овальных вырезов. Не носите воротников-стоек и отложных воротников с отрезными стойками. Если все-таки вам хочется избрать длину чуть выше колена - обязателен высокий каблук. Он удлинит голень.

Для 4 типа. Если женщина с фигурой такого типа - не пугайтесь, в вашей фигуре есть большие плюсы. Первый плюс - это развитые плечи, следовательно, плечевые накладки можете почти полностью исключить из своего гардероба. Не носите плечевых накладок даже тогда, когда этого требует мода - природа вас обеспечила хорошей линией плечевого пояса и вы должны пользоваться этим. Вам подойдет любая длина изделия. Открывайте ноги, если они стройные. Ноги в вашей внешности могут быть большим козырем или плюсом. Смело можно одевать лосины, джинсы, леггинсы и другие облегающие нижнюю часть фигуры брюки. Отсутствие талии постарайтесь скрыть за счет полуприлегающего или прямого силуэта. Лучшее для вас - это брюки со свободным блузоном, свитером. Ваш стиль, безусловно, спортивный. В деловом стиле используйте брюки. А вот пиджаков классического покроя лучше избегать, чтобы меньше было ассоциаций с мужской фигурой. Вместо пиджака предпочитайте блузоны, они более женственны, но обязательно свободного покроя. Ваша юбка - это юбка, зауженная книзу и обязательно с разрезами любой, подходящей для Вас длины. Если у вас небольшой обхват талии, то попробуйте юбки-солнце и полусолнце любой подходящей длины. Они зрительно хорошо сбалансируют ваши маленькие

бедра, и будете смотреться весьма женственно, опять-таки вам лучше носить блузку навыпуск, а не подбирать ее вниз от линии талии. Далее, используйте мудрость бабушек - линию талии можно затянуть! И не забывайте, что главный козырь вашей фигуры - это ноги, поэтому не стоит их закрывать.

Для 5 типа. Если вы женщина такого типа, то, несмотря на спрямленную линию плеч, вам необходимы плечевые накладки. В данном случае при сутулой спине они будут необычной конфигурации с прибавкой от плечевого шва назад. Это должны быть индивидуально изготовленные плечевые накладки по форме под вшивной рукав с большим количеством ваты (синтепона, ватина) к спине. Цель ношения таких плечевых накладок - это зрительное уменьшение изгиба позвоночника в верхней его части и спрямление спины. Вам могут подойти приталенный, полуприлегающий, прямой и трапециевидные силуэты. В приталенном силуэте избегайте вещей, отрезных по линии талии. Лучше, если это будут блузки, пиджаки до бедер с рельефными линиями спереди и сзади. Для вас наличие шва посередине спинки обязательно, так как при этом можно конструктивно лучше посадить изделие на вашу фигуру. Носите одежду с рельефами по спинке и вытачками на талию, это позволит вам хорошо приталить вещь и скрыть сутулость верхней части фигуры. Как правило, большой изгиб позвоночника по линии талии в женской фигуре смотрится весьма женственно и не надо бояться его подчеркнуть. Сутулую спину легко замаскировать большим воротником, что позволит не комплексовать по этому поводу. Вам подойдут классический, романтический, фантазийный, реже - спортивный стили. Следует придерживаться длины изделия чуть ниже колена и длиннее. Не стоит сильно обтягивать массивную верхнюю часть бедер. К выбору юбок-клеш «солнце» и «полусолнце» следует относиться осторожно. Из расклешенных предпочтительнее юбки с расклешением книзу, со вставками. При массивных ногах в верхней их части лучше не носить облегающих юбок. Прямые юбки скорее не для вас. Предпочитайте юбки, расклешенные от линии бедер. Не открывайте колена: при длинном и массивном бедре - это не ваше. Из-за короткой голени Вам подойдут высокие каблуки, но при этом следует следить за осанкой. Как правило, высокий каблук изменяет положение центра тяжести фигуры и увеличивает наклон вперед, что не очень желательно при сутулости. Подберите обувь с каблуком такой высоты, при котором изменение вашей осанки в худшую сторону не происходило бы (до 5-6 см).

Для 6 типа. При короткой шее выбирайте вырезы, описанные нами для 4 типа. Ваши плечи слишком большие и требуют корректировки своего размера конструкцией. Откажитесь от плечевых накладок, носите вшивной рукав с сокращенной шириной плеча, а также фасон полуреглан, реглан и цельнокроеный рукав. В изделиях без рукавов уменьшайте ширину плечевого ската. Фасоны изделий без рукавов со спущенным плечевым скатом не ваши - они зрительно удлинняют плечо. Можно попробовать носить приталенный силуэт, но ограниченно, только с тщательно продуманной конструкцией, включая

контрастные сочетания тканей и грамотно применяя знания о действии зрительных иллюзий в одежде. Приталенный силуэт должен быть продуман таким образом, чтобы он зрительно уменьшал обхват талии. Носите на талии под одеждой плотную широкую резинку. Вам подходят полуприлегающий, прямой и трапецевидный силуэты. Избегайте классического стиля. Из классических попробуйте стиль Шанель, в нем больше женственных аксессуаров, это увеличит вашу привлекательность. Ваши стили, безусловно, деловой и спортивный. В деловом стиле не носите пиджаков, пусть это будут блузоны с жилетами, в которых заужена ширина плеч. Если ноги чуть худощавы, но при этом стройные и приятной формы, то смело одевайте светлые, толстые и утепленные лосины или легинсы из трикотажных полотен подходящих расцветок (можно из ангоры с небольшим ворсом).

Для 7 типа. Главное - с помощью фасонов замаскировать крутизну бедер, а также выступание лопаток. Плечевые накладки носите только в верхней одежде с учетом веяний моды. Носите водолазки и прилегающие джемперы, толстые колготки, чулки, лосины. При небольшом обхвате бедер желательны юбки в сборку от талии, расклешенные книзу, скрывающие крутые бедра и подчеркивающие тонкую талию. Не носите зауженных прямых юбок. Прямую юбку можно использовать с прямым либо объемным верхом до бедер. Ваши стили - деловой, классический (обязательно с элементами женственности), спортивный, а также можно искать себя в романтическом, авангардистском и диффузном стилях. При П-образных ногах этот дефект можно замаскировать расклешенными от бедер брюками либо юбкой. Избегайте юбок, расклешенных от линии талии - это усугубит восприятие величины Ваших бедер. Поварьируйте с длиной изделия. Поэкспериментируйте с куском ткани перед зеркалом, прикрывая им часть ног, найдите длину, при которой ваши ноги смотрелись бы наиболее выигрышно. Вам очень подойдут приталенные жакеты с отрезной линией талии, с отрезными басками. Баски могут быть в складку, сборку, расширенные книзу, выкроенные по форме полусолнца, а также из двух, трех слоев. Лучше, если длина жакета доходит до самой широкой части бедер и отвлекает внимание от их размера. Вам подойдет обувь на невысоком каблуке, так как при не очень стройных ногах высокий каблук приковывает к ним внимание. Пробуйте различные силуэты, от прилегающего до трапецевидного (но обязательно с учетом ваших бедер). Главное - скрыть округлые бедра и подчеркнуть тонкую талию. Вам требуется тщательный отбор своих моделей.

Для 8 типа. Если вы женщина такого типа, не отчаивайтесь, у вашей фигуры весьма женственные очертания. Учитывайте специфику своей фигуры, всегда носите плечевые накладки вне зависимости от тенденций моды. Форма плечевых накладок - как под покрой реглан. Вам следует избегать носить прямые юбки. Лучше - слегка расклешенные от бедер, типа юбок «колокол», высокого годе. Подойдут гофрированные юбки и юбки в складку (желательно на кокетке со складкой от бедер). Вам необязательно закрывать колени. При выборе длины

поэкспериментируйте, но избегайте острого мини - оно подчеркнет массивность бедер. Ваши силуэты - приталенный (с расклешением), полуприлегающий. В прямом силуэте будете казаться слишком массивной, если у вас выраженная линия талии - не скрывайте ее. Если талия неярко выражена, то предпочтите прямой силуэт, но лучше с отрезной линией талии и небольшим расклешением книзу, не меняющим силуэт. Вам подойдет классический, романтический, фантазийный стили с расширенной линией плеч. Спортивный стиль не для вас, за исключением юбок в складку, в целом он будет грубить, как, впрочем, и деловой.

Для 9 типа. Вы не нуждаетесь в ношении плечевых накладок. Используйте плечевые накладки лишь в авангардистском стиле при определенном веянии моды для крайнего акцента плечевого пояса. Если хотите зрительно уменьшить плечи, воспользуйтесь нашими рекомендациями. Если вас беспокоит комплекс маленькой груди, то в разделе «Дефекты фигуры» найдите рекомендации к исправлению данного дефекта. Все фасоны юбок ваши: от прямых (для вас обязательно зауженных книзу) до юбок «солнце». Носите толстые колготки, легинсы, лосины. Вам подойдут крои брюк различной конфигурации, юбки-брюки, бермуды, совсем короткие шорты. Длина изделия может быть выбрана любой. Однако, если все-таки вы чувствуете, что голень коротковата, применяйте каблук и выбирайте желаемую длину. Вам можно одеть самое короткое мини. Все силуэты для вас. Вы можете широко варьировать стилями от классического, авангардистского, романтического (с множеством оборок, желательно ниже талии) до диффузного, стиля Шанель и т.д.

Испытательный материал для мужчин.

Определим три основных аспекта строения мужского тела: форма тела, пропорции и относительный рост.

Форма тела:

1) Перевернутый треугольник. Широкие плечи и узкие бедра, мускулистые, как Сильвестр Сталлоне, или стройные, как Джереми Айронс.

2) Четырехгранная форма. Если бедра и плечи у вас примерно на одной линии, так что ваш силуэт или контуры тела прямоугольные, вы относитесь именно к этому типу, как и Билл Клинтон или Борис Ельцин.

3) Грушевидная форма. Если у вас узкие плечи, но при этом не выглядите худым, то вы имеете именно такую форму тела.

4) Яблокообразная форма. Если у вас наметился живот, вы относитесь к этому типу. Эта форма может быть, как у физически крепких мужчин, так и физически запустивших себя. У тучных, не занимающихся гимнастикой мужчин, избыточный вес которых концентрируется в области живота, также наблюдается данная форма тела.

Пропорции тела:

1) Длинный торс, но короткие ноги.

2) Короткий торс, но длинные руки и ноги.

Некоторые пути гармонизации мужской фигуры с помощью эффектов и иллюзий зрительного восприятия предлагает Мэри Спиллейн в книге «Имидж мужчины».

У мужчин, имеющих форму тела в виде *перевернутого треугольника*, сравнительно большая возможность выбора, но поскольку конструкция их тела резкая и выразительная, они лучше смотрятся в костюмах европейского покроя, подчеркивающего их естественный силуэт. Если у вас именно эта форма тела, старайтесь избегать покроев с излишне подчеркнутыми плечами, то есть более широкими, чем естественная линия ваших плеч - в противном случае вы будете выглядеть довольно дерзко и вызывающе. Для уик-эндов подходят бесформенные, свободные пиджаки, но в течение рабочей недели избегайте таких моделей. Ваши брюки могут быть элегантными – узкий покрой с небольшими складками на поясе, можете позволить себе надеть и более модные, более пышно собранные в сборку, но это лишь в том случае, если у вас узкие бедра и плоский таз.

Ваши резкие контуры мешают носить костюмы из легких тканей - плотно-тканые материалы выглядят на вас интереснее, так как хорошо сохраняют силуэт. Свою угловатую фигуру постарайтесь смягчить рубашками плотного хлопка с классическим или отложным воротником. Рубашки из мягкого полотна и воротники с пуговицами в уголках испортили бы Ваш облик. Это относится и к выбору галстука - отдайте предпочтение плотно-тканому шелку, например, атласному переплетению перед более мягкими материалами (такими, как шерсть или смесь хлопка с шелком).

Если у вас *четырёхгранная* форма тела и вы высокого роста, вам подойдет костюм классического европейского кроя, он создаст иллюзию более широких плеч и мягко подчеркнет общий облик. Если вы среднего или даже маленького роста, вам больше пойдет костюм модифицированного европейского покроя или английского покроя. Что касается брюк, у вас столько же возможностей, как и у мужчин с треугольной формой тела, то есть для вас годятся брюки с незначительными или богатыми складками на поясе. Брюки примеривайте без пиджака, чтобы определить в деталях, какой стиль более всего удачен для вас. Если у вас довольно объемистые ягодицы, лучше предпочесть брюки с более широкими складками, в которых вам будет удобнее сидеть. Рубашки и воротники рекомендуются те же, что и для мужчин с треугольной формой тела: будете хорошо выглядеть в традиционной «чиновничьей» рубашке из поплина с классическим воротником. Если у вас короткая или полная шея (или то и другое), не носите мягких тканей или воротников с пуговицами в уголках.

Если у Вас *грушевидная* форма тела, то есть смысл начать с посещения тренажерного зала, так как укреплением определенных мышечных групп можно увеличить объем плечевого пояса. А пока следует помнить, что в приталенном костюме вы будете выглядеть непривлекательно. Английский покрой не годится для вас, поскольку подчеркивает линии тела. Подберите лучше

модифицированный европейский покрой, оптически расширяющий плечи и несколько уравнивающий разницу между плечами и бедрами, что производит впечатление силы. Иллюзию более широких плеч создают и острые отвороты. Невзирая на то, короткая ли у вас или полная шея, а, возможно, и то и другое, подберите для себя рубашки с отложным воротником, не привлекающим внимание. Галстуки должны быть достаточно широкими, но модными, и, разумеется, уравновешенными с шириной фасона. Узкий галстук подчеркнул бы слишком короткую верхнюю половину тела. Мужчины с полной и короткой шеей должны избегать высоких воротников. Более узкие воротники с длинными заостренными углами создают вертикальный «излом» и делают шею более стройной.

Мужчины с *яблоковидной фигурой* чувствуют себя более комфортно в костюме американского свободного (покрой «мешок») стиля и во многих его европейских модных бесформенных вариантах, однако эти покрои костюмов не производят достаточно элегантного впечатления в рабочей обстановке. Вместо них можно рекомендовать модифицированный европейский или английский стиль. Часто приходится видеть мужчин этого типа в огромных, непомерного размера, европейских костюмах, которые делают их еще более массивными, чем они есть на самом деле. Ищите простоту в стиле, что означает: однобортные или двубортные пиджаки. Но особенно массивные мужчины с трудно различимой талией скорее могут замаскировать свой живот двубортным расстегнутым пиджаком. Если они носят жилет (то есть «тройку»), они оптически сужают силуэт в средних частях тела, и даже, иной раз, снимая в учреждении пиджак, выглядят вполне элегантно. Однако помните, что без пиджака у вас гораздо менее респектабельный вид. Поэтому на встречи, в том числе и для неформального общения с представителями администрации, лучше надевать пиджак. Не выбирайте галстуки со слишком выразительным рисунком. Отдавайте предпочтение элегантности, не привлекающей внимание к вашей диафрагме. На полной шее, какая обычно бывает у этих мужчин, совершенно недопустимы тугие воротнички поплиновых рубашек. Мягкие ткани и материалы, в которых цветное волокно, например – розовое, смешано с белым, носятся превосходно, а мягкий воротник с пуговицами в уголках гораздо удобнее. Если у вас короткие ноги, вам нельзя носить слишком длинные пиджаки, в которых вы бы тонули. Пиджак должен доходить только до нижнего края ягодиц. Ваши ноги в таком случае казались бы на несколько сантиметров длиннее. Выбирайте пиджаки, застегивающиеся выше талии, а никак не ниже – чуть ли не на бедрах. Низко помещенная застежка удлиняет торс, так что ноги выглядят еще короче. Еще один совет для тех, у кого короткие ноги – никогда не носите брюк с манжетами, которые создают горизонтальную линию, сокращающую ноги. Если у вас короткий торс и длинные руки и ноги, то не стоит носить приталенные, прилегающие покрои, как, например, британский, поскольку эти пиджаки недостаточно длинны для того, чтобы уравновесить пропорции. Вам лучше

выбрать европейский стиль костюмов, который может уравновесить торс, сократив длину ног. В то время, как невысокие мужчины в рубашке с двойными манжетами выглядели бы несуразно, вам они подходят как нельзя лучше - за счет ширины и деталей манжет ваши руки не будут казаться такими длинными. При длинных ногах избегайте носить узкие брюки. Отдайте предпочтение более широкому крою. Удачная деталь для вас - манжеты на брюках, которые оптически укорачивают ноги. Крупный мужчина (высокий или крепко сложенный), надевающий галстук с узором в мелкую крапинку, выглядит неприглядно. Ему нужен галстук с выразительным узором, который гармонировал бы с его телом. Хрупкие или невысокие мужчины, или при сочетании того и другого, должны избегать броских или больших узоров. Ради равновесия они должны отдавать предпочтение средним или даже мелким рисункам. При выборе аксессуаров вы также не должны забывать о своих размерах. Сравните часы, запонки со своим запястьем. Чтобы хорошо выглядеть, следует принимать во внимание строение тела, если природа не отпустила вам много от своих щедрот, воспользуйтесь приведенными выше советами.

Практическое задание № 1.6 **ОПРЕДЕЛЕНИЕ СВОЕГО ЦВЕТОВОГО ТИПА**

Практика показывает, что люди, отвечая на вопрос: «Знаете ли Вы свой цветовой тип?», чаще всего отвечают: «Нет». Известно, что максимального эффекта можно достичь именно благодаря правильному подбору цветовой гаммы в одежде. Наверняка вы обращали внимание на то, что в некоторых цветах вы выглядите превосходно, а в других - уныло, бескровно, убого.

Классификация, предложенная Кэрролл Джексон в настоящее время довольно популярна, она основана на определении природных красок человека и отнесении его, на основании этого, к одному из четырех цветовых типов: весеннему, летнему, осеннему или зимнему. Естественные цвета кожи, волос и глаз принадлежат к одной цветовой шкале, так как подкрашены одним и тем же пигментом, их цвет и служит критерием отнесения человека к тому или иному цветовому типу. Наиболее важное, но и самое трудное решение: к лицу вам теплые или холодные тона?

Прочтите описание каждого цветового типа, постарайтесь найти в себе что-то общее с какими-то из них.

Весенний тип.

Кожа:

- а) светлая, почти прозрачная с желтовато-золотистой подсветкой изнутри;
 - б) цвет лица слоновой кости;
 - в) кожа покрыта легким румянцем;
 - г) щеки с розово-персиковым отливом.
- веснушки золотистые;

– быстро загорают (красноватый пигмент).

Волосы: льняно-светлые, соломенно-светлые (нюансы достигают медового оттенка), в детстве - светловолосы.

Глаза: голубые, бирюзовые, зеленые, золотисто-карие, редко бывают темными.

Летний тип.

Кожа:

а) нежный, светлый почти молочный цвет кожи с голубоватой подкожной подсветкой;

б) румяные;

в) оливковый цвет кожи; веснушки – серо-коричневые, легко загорают (ореховый оттенок).

Волосы: пепельные, мышино-серые, может быть медный отлив на солнце, черные волосы отливают синевой; в детстве если были светлоголовые, то скорее платинового цвета.

Глаза: серо-голубые, светло-голубые, серо-керосиновые, серозеленые, орехово-карие, часто затуманены, белки лишены прозрачного блеска, скорее молочные и не контрастируют с радужной оболочкой.

Осенний тип.

Кожа: имеет желтовато-золотистую подсветку теплых тонов:

а) прозрачно-бледная;

б) нежный оттенок шампанского;

в) густой золотой беж;

г) персиковый интенсивный.

Кожа, как правило, не имеет румянца, веснушки рыжеватые, быстро получают солнечные ожоги.

Волосы: рыжие – от морковно-рыжего и медно-рыжего до каштанового; русые блондинки, но с рыжеватым отливом.

Глаза: яркие, иногда прозрачно-бездонные, иногда пылающие; от лучистого светло-голубого, стального серого, керосинового и янтарного, до тростникового-зеленого и насыщенного оливкового, от золотисто-карего до темно-карего. Типичны золотые крапинки.

Зимний тип.

Кожа: имеет оттенок прозрачно-голубоватый:

а) белая как снег;

б) оливковый оттенок.

Загорает плохо (светлая) румянец встречается редко.

Волосы: темные с синевой, темно-каштановые с холодным пепельным оттенком (рыжинка на концах).

Глаза: ясные, льдисто-голубые, синие, отчетливо серые, прозрачно-зеленые и темно-карие до черных. Редко серо-зеленые, но не приглушенные, как у летнего.

Если описание не позволило наверняка определить свой цветовой тип, вам поможет приведенный ниже задание. На перечисленные вопросы задания нужно ответить «да» или «нет» только в том случае, если вопрос имеет к вам отношение. К примеру, вопрос о цвете веснушек должен остаться без ответа, если у Вас никогда их не было.

Проверка на определение цветового типа человека

Весенний тип.

1. Ваша кожа нежная и почти прозрачная?
2. Есть ли у вашего цвета лица нежный светло-золотистый или теплый персиковый отсвет?
3. Легко ли кровь бросается вам в лицо? Когда вы волнуетесь или раздражены, быстро ли на щеках выступают красные пятна?
4. Имеет ли ваше лицо природный тепло-розовый румянец, нарушающий равномерную белизну слоновой кости?
5. Ваши волосы желтовато-светлые, льняные, золотистые или слегка рыжеватые - но в любом случае все же желтоватые, а не пепельно-светлые.
6. Цвет ваших волос теплый светло-каштановый или золотисто-русый.
7. Были ли вы в детстве, до школы, золотистой блондинкой (золотистым блондином)?
8. Если вы заметили в своих волосах рыжеватые отсветы, то эти искры присутствуют у вас всегда, а не только под прямыми солнечными лучами?
9. Загораете ли вы относительно быстро?
10. Ваш загар имеет скорее золотистый или слегка красноватый оттенок (но только не серый и не ореховый)?
11. Если у вас есть веснушки, то они золотисто-коричневые (не пепельно-коричневые)?

Летний тип.

1. Не кажется ли вам, что ваша кожа плохо питается кровью, что она холодновата и кажется почти серой?
2. Ваш цвет лица в сравнении с другими скорее голубоватый, чем золотистый?
3. Если у вас не очень светлая кожа, то не кажется ли вам, что она розоватая или красноватая?
4. Может быть, у вас есть чувство, что ни один из предыдущих вопросов к вам не относится. В таком случае поставим вопрос так: не переходит ли цвет вашей кожи в оливковый?
5. Имеют ли ваши волосы отчетливо пепельный тон, по крайней мере, без желтизны?
6. Не думаете ли вы, что вам пошли бы серебристо-светлые пряди?

7. Часто ли у вас возникает чувство, что цвет ваших волос имеет мышиный оттенок и это надо как-то изменить?

8. Были ли вы в дошкольном возрасте светловолосой (светловолосым), а то и вовсе белоголовой (белоголовым)?

9. Если вы проводите отпуск в солнечном краю, то все равно не становитесь такой загорелой (загорелым), как другие?

10. Ваш загар не золотисто-коричневый, а по сравнению с другими серо-коричневый или ореховый?

11. Если у Вас на солнце проступают веснушки, то они скорее серо-коричневые или серо-розовые (но не золотисто-коричневые)?

Осенний тип.

1. Если у вас светлый цвет лица, ваша кожа равномерно светлая, как слоновая кость, или светлая с веснушками?

2. У вас бесцветные ресницы и брови?

3. Вопрос для женщин: не выглядят ли края ваших век, если их подкрасить определенным цветом, воспаленными?

4. Если у вас темный цвет лица, то ваша кожа окрашена в интенсивный золотисто-рыжий цвет, как темный персик или абрикос?

5. Волосы у вас рыжие или еще точнее: они медно-рыжие или теплые каштаново-рыжие (но ни в коем случае не голубоватые)?

6. Если вы оцениваете себя как каштаново-коричневую (каштаново-коричневого), ваши волосы имеют медовый оттенок, светлый или темный, но в любом случае теплый и золотисто окрашенный?

7. Вы ни в коем случае не находите в своих волосах пепельного оттенка?

8. В детстве у вас был такой же цвет волос, что и теперь, и течение жизни потемнели незначительно?

9. Если у вас очень светлая кожа, то на солнце она вообще не загорает; легко ли получаете солнечные ожоги?

10. Если у вас более темный цвет лица, то на солнце ваша кожа без особой угрозы солнечных ожогов краснеет, как у индейцев?

11. Если у вас веснушки, то они интенсивно рыжие, рыжевато-золотистые или рыжевато-коричневые?

Зимний тип.

1. Если у вас светлая кожа, то она кажется голубоватой или фарфоровой?

2. Если у вас темный цвет лица, то ваша кожа окрашена не золотисто-коричневым, но имеет, скорее всего, холодный, переходящий в оливковый тон?

3. Вопрос для женщин: вам нравится подводить глаза синим?

4. Ощущаете ли вы отчетливый контраст между цветом ваших волос, глаз и кожи?

5. Ваши волосы черные и даже с синеватым отливом?

6. Будь ваши волосы хоть темно-коричневые, пусть даже посветлее, но все же они всегда имеют пепельный оттенок (голубоватый с серебряным блеском, но никогда не с золотым)?

7. Если вы блондинка (блондин): ни одно из этих описаний не подходит к вашим волосам. Однако все, что было относительно кожи, верно и сильный контраст имеется?

8. Вы относительно рано обнаружили у себя седину?

9. Если у вас очень светлый цвет лица, на солнце вы вообще не загораете или у вас остается лишь легкий намек на загар?

10. Если у вас темный цвет лица, загар у вас очень глубокий?

11. Если есть веснушки, то они очень серые?

Интерпретация результатов.

Сосчитайте количество «да» и «нет» в каждом разделе теста. Вы относитесь, скорее всего, к тому цветовому типу, где получили большее число «да» и меньшее число «нет».

2. СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Семинар № 2.1

Тема: ПОНЯТИЕ И ТИПЫ ИМИДЖМЕЙКИНГА

Вопросы для обсуждения

- 1) Понятие и типы имиджмейкинга.
- 2) Имиджмейкинг как система создания имиджа: общая характеристика.
- 3) Подходы к пониманию термина имидж.
- 4) Особенности создания имиджа руководителя.
- 5) Иллюзорное пространство.
- 6) Структура имиджа. Типы имиджа. Характеристики имиджа.
- 7) Значение имиджа организации для формирования положительного общественного мнения по отношению к ней, ее товарам и услугам.

Практическое задание

- 1) Выявите основные черты идеальных правителей в христианстве, буддизме, исламе.
- 2) Каким должен быть правитель в представлении Н. Макиавелли? («Рассуждения о первой декаде Тита Ливия» и «Государь») Каковы функции выявленных черт?
- 3) Какие черты правителя свойственны для Египта в эпоху Древнего царства? («Поучение Птхотепа»).
- 4) Сформулируйте основные черты «благородного мужа» по Конфуцию. («Беседы и суждения»).
- 5) Выделите основные черты правителя, который будет отвечать требованиям граждан Древней Греции. (Аристотель «Политика»).

Семинар № 2.2

Тема: ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА

Вопросы для обсуждения

- 1) Этапы формирования имиджа: общая характеристика.
- 2) Позиционирование, возвышение имиджа, снижение имиджа (антиреклама), отстройка от конкурентов, контрреклама.
- 3) «Смена имиджа»: угрозы и возможности.

Семинар № 2.3

Тема: ОБЪЕКТЫ И МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА

Вопросы для обсуждения

- 1) Объекты формирования имиджа, их характеристика. Индивидуальная личность. Политические деятели. Некоммерческие организации, крупные корпорации (ТНК), коммерческие организации.
- 2) Основные методы формирования имиджа
- 3) НЛП.
- 4) Внедрение моделей восприятия и контекстное введение знаков.

Практическое задание: проанализировать имидж организации (по выбору) на основе открытой информации. Разработать методические рекомендации по его усовершенствованию

Семинар № 2.4

Тема: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА

Вопросы для обсуждения

- 1) Использование особенностей социальных групп. Психология массового восприятия и ее учет в формировании имиджа
- 2) Использование общих особенностей восприятия. Психологические особенности личности (объекта) и их учет при формировании имиджа
- 3) Типичные психологические ошибки в формировании имиджа.

Практическое задание «Пословицы и поговорки». Из списка пословиц и поговорок выделить те, в которых речь идет о воздействии имиджа на окружающих. «По платью встречают, по уму провожают». «Кудри завивай, да про дело не забывай», «Красивый вид человека не портит», «Наряди пня – и пень дороже будет», «По одежде судят о положении человека», «По платью видят, кто таков идет», «Лучше меньше, чем больше», «Лучше без, чем неумело» и другие. Ответы поясняют. Можно приводить примеры из собственной жизни о роли имиджа.

Практическое творческое задание. Составить имидж делового человека. Работа выполняется в микрогруппах; это может быть коллаж, стихотворение, песня и т.п. Представление своих работ, защита.

Практическое задание «Рефлексия». Обсуждение вопросов: В чем особенность вашего образа? Насколько он приемлем в деловом мире? Как улучшить собственный образ? Какие деловые качества необходимо развивать? От каких недостатков необходимо избавиться? Озвучивание по желанию.

Семинар № 2.5

Тема: ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ИМИДЖ. САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

Вопросы для обсуждения

- 1) Феномен самопрезентации в этикете. Правила самопрезентации.
- 2) Этикетные обязанности мужчин и женщин.
- 3) Этнонациональные особенности этикета разных стран.
- 4) Строуксы (подарки) и их значение.

Практическое задание: подготовить самопрезентацию (задание каждому).
Выявить сильные стороны и ошибки самопрезентации (задание для группы)

Семинар № 2.6

Тема: ПОЛИТИЧЕСКИЙ ИМИДЖ

Вопросы для обсуждения

- 1) Политический имидж: общая характеристика.
- 2) Особенности формирования имиджа политического лидера.
- 3) Группы факторов, влияющие на формирование политического имиджа.

Практическое задание: проанализировать имидж политического лидера (по выбору) на основе открытой информации.

Семинар № 2.7

Тема: КОРПОРАТИВНЫЙ ИМИДЖ И ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ИМ

Вопросы для обсуждения

- 1) Основные и дополнительные характеристики корпоративного имиджа.
- 2) Внутренний и внешний имидж корпорации. Неосязаемый имидж
- 3) Процесс управления корпоративным имиджем. Фирменный стиль.

Семинар № 2.8

Тема: ИМИДЖ БРЕНДА

Вопросы для обсуждения

- 1) Задачи брендинга: разработка идентичности бренда; измерение имиджа бренда и коррекция маркетинговых коммуникаций с целью свести к минимуму рассогласование между идентичностью бренда и его имиджем.
- 2) Измерение осведомленности (спонтанной и наведенной), предпочтения, потребление, ожидания от товара (проективные методики), восприятие качества, различение бренда среди конкурентных марок.
- 3) Методика Brand Asset Valuator (компания Young & Rubicam):
 $X = \text{Отличие} \times \text{Актуальность}$; $Y = \text{Уважение} \times \text{Понимание}$.
- 4) Четыре базовых квадранта; рост бренда, угасание бренда.
- 5) Методики исследования бренда (Landor Associates, Millward Brown и др.).

Семинар № 2.9

Тема: ИМИДЖ И РЕПУТАЦИЯ

Вопросы для обсуждения

- 1) Позиционирование компании.
- 2) Социально-ответственный бизнес и социально-этичный маркетинг.

Семинар № 2.10

Тема: ИМИДЖМЕЙКЕР КАК ПРОФЕССИЯ

Вопросы для обсуждения

- 1) Личность имиджмейкера.
- 2) Имиджмейкер: характеристика профессии
- 3) Профессиональные и личностные качества имиджмейкера.
- 4) «Языки» воздействия на общественное мнение и методики работы с ним.
- 5) Специфика работы по созданию различных типов имиджа.

Семинар № 2.11

Тема: ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА ИМИДЖМЕЙКЕРОВ

Вопросы для обсуждения

- 1). Этические проблемы профессии.
- 2) Этические профессиональные кодексы

ТЕСТЫ

Тест № 3.1 ИМИДЖ – ЭТО ОБРАЗ

Цель занятия - познакомить студентов с понятием «имидж» и его составляющими.

Задачи:

- 1) развивающие – сопоставить собственное представление о себе с тем, какими нас видят люди;
- 2) выделить качества, составляющие имидж;
- 3) воспитательные – формировать умение критически подходить к качествам своей личности.

Выполняется тест «Как к вам относятся люди».

Как к вам относятся окружающие? Как вы сами относитесь к ним? Следующий тест поможет вам ответить на эти вопросы. Итак:

1. Вы должны помнить, что вас постоянно оценивают те, с кем приходится общаться.
2. Человек должен быть достаточно независимым, чтобы обсуждать с друзьями свое хобби, и не важно, разделяют они его увлечение или нет.
3. Самое мудрое – сохранять достоинство даже тогда, когда есть соблазн поступить иначе.
4. Если человек замечает ошибки в речи других, он должен их поправлять.
5. При встрече с незнакомыми людьми ваша задача быть достаточно остроумным, общительным и привлекательным, что бы произвести на них впечатление.
6. Когда вас представляют другому человеку и вы не расслышали его имя, должны попросить повторить его.
7. Вы уверены, что вас уважают за то, что никогда не позволяете другим подшучивать над собой.
8. Вы должны быть всегда настороже, не то окружающие начнут подшучивать над вами и выставлять в смешном виде.
9. Если общаетесь с блестящим и остроумным человеком, лучше не ввязываться с ним в соревнование, а отдать ему должное и выйти из разговора.
10. Человек всегда должен стараться, чтобы его поведение соответствовало настроению компании, в которой он находится.
11. Вы должны всегда помогать друзьям, потому что может прийти время, когда их помощь понадобится вам.
12. Не стоит оказывать слишком много услуг другим, потому что, в конце концов, очень немногие оценивают их по достоинству.
13. Лучше, когда другие зависят от вас, чем самому попасть в зависимое положение.

14. Настоящий друг старается помогать друзьям.

15. Человек должен выставлять напоказ свои лучшие качества, что бы его оценили по достоинству, одобрили, похвалили и погладили по головке.

16. Если в компании рассказывают анекдот, который вы уже слышали, вы должны остановить рассказчика.

17. Если в компании рассказывают анекдот, который вы уже слышали, вы должны быть достаточно вежливы, чтобы от всего сердца посмеяться над ним с остальными. Если вас пригласили в гости, а вы предпочитаете сходить в кино, вы должны сказать, что у вас болит голова, или придумать какое-нибудь другое объяснение, но не давать пригласившему повода для, обиды, сообщая действительную причину.

18. Настоящие друзья требуют, чтобы их близкие поступали всегда наилучшим для них образом, даже вопреки своим желаниям.

19. Люди не должны упрямо и настойчиво защищать свои интересы всякий раз, когда кто-нибудь выражает прямо противоположное мнение.

Ключ к тесту: поставь себе 1 балл за ответы «Да» на вопросы 1, 3, 5, 9, 10, 11, 14, 17, 18, 20 и за ответы «Нет» на вопросы 2, 4, 6, 7, 8, 12, 13, 15, 16, 19.

Ответы: *От 0 до 7 баллов.* Если вы набрали именно это количество баллов, вам стоит серьезно призадуматься о своей жизни. Трудно относиться с симпатией к замкнутому и скованному человеку. Ваше желание прослыть серьезным и уважаемым человеком вполне понятно. Но вы обрекаете себя на жизнь в постоянном напряжении, каждую минуту ожидая подвоха и подрыва авторитета. Расслабьтесь! Попробуйте относиться к собственной персоне с мягким юмором и долей самоиронии, и вы увидите, как быстро изменится к лучшему ваша жизнь.

От 8 до 14 баллов. Окружающие относятся к вам доброжелательно, ведь вы приветливы, открыты и добродушны. Но хотя вы любите теплую компанию и дружеское общение, вы считаете, что только солнце может обогреть всех. Если вам нужно, вы можете забыть о приятельских отношениях и заставить человека почувствовать дистанцию. Разумеется, в этих случаях без конфликтов ине обходится, но вы успешно можете разрешать подобные проблемы.

От 15 до 20 баллов. Видимо, природа щедрой рукой отмеряла вам обаяние. Где бы вы ни появились, вам сопутствует всеобщее обожание и одобрение. Трудно сказать, что привлекает людей больше, ваша ослепительная улыбка, умение понимать ситуацию и «чувствовать» собеседника или же просто ваша любовь к людям. В любом случае, роль всеобщего любимца вам гарантирована. К сожалению, как-то незаметно из нашей обыденной речи исчезли выражения «хорошо воспитан» и «умеет себя вести»; ими теперь больше оперируют мамочки на прогулке в скверике, имея в виду своих любимых малышей. А что касается взрослых, все чаще фигурируют «харизма», «энергетика» или даже «брутальность». Ведь, как считают психологи, современным обществом больше востребованы не деликатность, а креативность и независимость.

И вот яркие энергичные герои нашего времени демонстрируют миру мощь интеллекта, часто забывая при этом о простых вещах. Сказать «спасибо» всякий раз, когда кто-то помогает. Ответить на письмо – пусть даже пару слов, но обязательно. Придержаться за собой дверь, да и язык придержать в компании, особенно при обсуждении личных тем. А когда вдруг находится человек, который обвиняет их в невоспитанности, они сердятся и провозглашают: главное – внутренняя культура! Можно ли с помощью наказания научить кого-то уважению и терпению? Помогут ли «меры воздействия тем, кто равнодушен к чужим проблемам? Ведь в конце концов, хорошие манеры – это проявление собственного достоинства и внимания к людям. А без этих качеств где мы все окажемся?

Дейл Карнеги предлагает шесть правил, соблюдение которых позволяет нравиться людям.

- Правило № 1. Искренне интересуйся другими людьми.
- Правило № 2. Улыбайся.
- Правило № 3. Помни, что имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук на белом свете.
- Правило № 4. Будь хорошим слушателем. Поощряй других говорить о самих себе.
- Правило № 5. Говори о том, что интересует твоего собеседника.
- Правило № 6. Вслушай твоему собеседнику сознание значимости и делай это искренне.

Тест № 3.2 САМОУВАЖЕНИЕ И САМООЦЕНКА

Цель занятия – познакомить студентов с понятиями «самооценка» и «самоуважение»

Задачи: Развивающие – расширение кругозора через новые понятия. Воспитательные – способствовать выработке адекватной оценки своей личности.

Выполняется тест «Ваша самооценка».

Вопросы. 1. Когда вам доводится услышать лестные отзывы о себе, вы:

- А) испытываете недовольство – то, что люди говорят в качестве комплимента, простая констатация факта, а вам хочется большего (0 баллов);
- Б) приятно, конечно, но все равно вряд ли кто-нибудь сумеет оценить вас по достоинству (10 баллов);
- В) вы радуетесь – вам приятно их слышать (20 баллов);
- Г) смущаетесь – вы не уверены, что они действительно вами заслужены (30 баллов);
- Д) мрачнеете – люди просто устали говорить вам правду (40 баллов).

2. Что вы думаете о собственной внешности:

А) гордитесь (0 баллов)

Б) она вам помогает производить на людей благоприятное впечатление (10 баллов).

В) она вам нравится (20 баллов);

Г) если бы у вас были деньги на пластическую операцию, вы бы немедленно изменили ее (30 баллов);

Д) это просто ужас какой-то – все люди как люди, а я... (40 баллов);

3. Довольны ли вы своим социальным положением:

А) более чем (0 баллов);

Б) нет (10 баллов);

В) в принципе да, но могло бы быть и лучше (20 баллов);

Г) нет, конечно, но куда же деваться? (30 баллов);

Д) вам кажется, что на любом месте проблемы вас не оставят (40 баллов).

4. Можете ли назвать себя общительным человеком?

А) если есть настроение, вы очень общительны (0 баллов);

Б) сложно сказать. Вы легко можете разговорить кого угодно и построить беседу так, чтобы она была интересна всем. Но вот желание так поступить испытываете не каждый день. Трудно встретить человека, стоящего того, чтобы метать перед ним бисер (10 баллов);

В) конечно (20 баллов);

Г) наверное, нет – вы очень любите общение, но вам трудно раскрепоститься (30 баллов);

Д) вряд ли, да и кто захочет вас слушать (40 баллов).

5. Вы любите представлять себе ситуации, в которых ваше поведение сильно отличается от реального:

А) довольно редко, в исключительных случаях. В целом вы довольны своей манерой поведения и не собираетесь ее менять (0 баллов);

Б) нет, чаще вы представляете ситуации, в которых иначе складываются обстоятельства (10 баллов);

В) на ваш взгляд, в жизни каждого человека бывают ситуации, в которых выбор поведения неоднозначен, вот и приходится думать. А иногда и помечтать хочется (20 баллов);

Г) да, очень (30 баллов);

Д) а что еще мне остается? (40 баллов).

6. Часто ли вы совершаете поступки, о которых потом жалеете:

А) редко (0 баллов);

Б) всегда были сторонником поговорки «снявши голову, по волосам не плачут». Раз сделали именно так, значит, сделали. Все равно уже ничего не изменишь (10 баллов);

В) не очень часто, но такое иногда случается (20 баллов);

Г) да (30 баллов);

Д) вы редко совершаете поступки, о которых потом не жалеете (40 баллов).

7. Остроумные люди для вас:

А) сущее наказание – их шутки могут разрушить любую святыню (0 баллов);

Б) братья по разуму (10 баллов);

В) приятная компания (20 баллов);

Г) постоянный источник неуверенности в себе – вы теряетесь на их фоне (30 баллов);

Д) загадка природы (40 баллов).

8. Самые значительные достижения в вашей жизни, которыми вы по праву гордитесь, на самом деле обусловлены:

А) вашим умением вовремя понять суть происходящего и обратить все в свою пользу (0 баллов);

Б) вашими способностями (10 баллов);

В) вашей трудоспособностью, умом и удачей (20 баллов);

Г) счастливым стечением обстоятельств (30 баллов);

Д) затрудняюсь ответить (40 баллов).

9. Если вам очень хочется доставить радость близкому человеку, вы:

А) сделаете ему очень дорогой подарок (0 баллов);

Б) воспоете его достоинства и ваши теплые чувства в стихотворной форме (10 баллов);

В) скажете ему, как он много для вас значит, и постараетесь исполнить его заветное желание (20 баллов);

Г) отдадите ему самую лучшую из своих вещей (30 баллов);

Д) выясните у него, чего в данный момент хочется, и исполните его желание (40 баллов).

10. Стремление всегда быть лучше всех, на ваш взгляд:

А) свойственна только выскочкам, метящим на чужое место (0 баллов);

Б) естественное человеческое чувство (10 баллов);

В) помогает многого добиться в жизни (20 баллов);

Г) это очень нескромно (30 баллов);

Д) всегда было для вас загадкой. На свете столько необыкновенных людей. И как только может прийти в голову мысль о том, чтобы тягаться с ними? (40 баллов).

Ответы. *От 0 до 50 баллов.* У вас явно завышенная самооценка. Людям очень тяжело с вами общаться – вы отгорожены от всего остального мира стеной непробиваемого самодовольства. Ваше кредо – «Я всегда прав». После того, как вы изложили свою точку зрения, любое несогласие рассматривается вами как объявление войны. Слово «самокритика» вам ни о чем не говорит. Вы достигли большинства поставленных вами целей и дальше идти не собираетесь. К тому же за свою жизнь вы научились мастерски манипулировать людьми. Безусловно, результат теста вызовет у вас полное несогласие, и вы долго будете надоедать вашим знакомым лекциями о полной несостоятельности популярной психологии.

Что ж, не беремся с вами спорить: вам, как всегда, виднее. Жизнь – это развитие и движение вперед, а вы предпочитаете стоять на месте.

От 60 до 150 баллов. В принципе у вас высокая самооценка, и во многом она имеет вполне реальные основания. Однако что-то в себе вы переоцениваете, а что-то, наоборот, несправедливо занижаете. Почему-то не удалось реализовать свои способности, раскрыть свой творческий потенциал. Отсюда постоянное состояние недовольства окружающим миром и отношением людей к вам. Ваша разочарованность в жизни объясняется довольно просто – к окружающим вы предъявляете гораздо более высокие требования, чем к себе, да и вообще, больше берете, чем даете. Попробуйте перестать требовать от людей постоянного восхищения вашей неординарностью и проявите интерес к ним для того, чтобы ваша жизнь стала более приятной.

От 160 до 250 баллов. Вы достаточно объективны в оценке своих способностей и возможностей и при этом любите себя. Такая самооценка – самый оптимальный вариант. Вы живете в полном согласии с собой и не страдаете от неуверенности в себе. Наверное, именно в этом, в первую очередь, заключается секрет вашей способности найти выход из самых тупиковых ситуаций, с чем бы они ни были связаны – от взаимоотношений с другими людьми до личных проблем. Поскольку вы не впадаете в крайности и не склонны к самолюбованию и самодовольству, то люди общаются с вами с удовольствием, радуясь встрече с вами.

От 260 до 350 баллов. Результаты свидетельствуют о заниженной самооценке. Вы явно несправедливы к себе. Кто вам внушил, что вы ничего не стоите? Зачем же так слепо верить кому ни попадя?

Да, вы не самая сильная личность на этом свете, но кто вам сказал, что в людях важны только железная хватка и умение настоять на своем любой ценой? Существуют же еще и доброта и милосердие. Ваша скромность – достоинство, а не недостаток. Но все же постарайтесь избавиться от большей ее части, не позволяйте недостойным вас людям садиться вам на шею и ехать. Не стесняйтесь выражать свое несогласие и не бойтесь понапрасну.

От 360 баллов и выше. Это уже клинический случай, без помощи специалиста не обойтись. Таких никчемных и никому не нужных людей. Каким вы представляете себя, просто не бывает на свете. Пока не научитесь любить и ценить себя, вам будет очень тяжело в жизни. Окружающие относятся к вам точно так, как вы сами, и их очень трудно в чем-то упрекнуть. Действительно, кто, кроме вас, может быть лучшим специалистом по собственной душе. И коль скоро вы себе так противны, вполне понятно отношение к вам остальных.

Тест № 3.3

ПРИЯТНО ЛИ С ВАМИ ОБЩАТЬСЯ?

Инструкция: Ответьте, пожалуйста, «да» или «нет» на следующие вопросы.

1. Вы больше любите слушать, чем говорить?
2. Вы всегда можете найти тему для разговора даже с незнакомым человеком?
3. Вы всегда внимательно слушаете собеседника?
4. Любите ли Вы давать советы?
5. Если тема разговора вам неинтересна, станете ли Вы показывать это собеседнику?
6. Раздражаетесь, когда Вас не слушают?
7. У вас есть собственное мнение по любому вопросу?
8. Если тема разговора вам незнакома, станете ли ее развивать?
9. Вы любите быть в центре внимания?
10. Есть ли хотя бы три предмета, по которым Вы обладаете достаточными знаниями?
11. Вы хороший оратор?

Ответы: За каждый ответ «да» на вопросы 1,2,3,6,7,8,9,10,11 начисляйте по 1 баллу и подсчитайте сумму баллов.

От 1 до 3 баллов – трудно сказать: то ли Вы молчун, из которого не вытянешь ни слова, то ли очень общительны. Однако общаться с вами не всегда просто, а порой даже трудно. Следует над этим задуматься.

От 4 до 8 баллов – Вы, может быть, и не слишком общительный человек, но почти всегда внимательный и приятный собеседник. Вы можете быть и весьма рассеянным, когда не в духе, но не требуете от окружающих в такие минуты особого внимания к вашей персоне.

От 9 баллов – Вы, наверное, одни из самых приятных в общении людей. Вряд ли друзья могут без вас обойтись. Это прекрасно. Возникает только один вопрос: не приходится ли вам много играть, как на сцене?

Тест № 3.4

КОММУНИКАБЕЛЬНЫ ЛИ ВЫ?

Инструкция: на каждый из приведенных вопросов следует ответить «да», «нет», «иногда».

1. Вам предстоит ординарная деловая встреча. Выбивает ли Вас из колеи ее ожидание?
2. Не откладываете ли Вы визит к врачу до тех пор, пока станет уже совсем невмоготу?

3. Вызывает ли у Вас смутнение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на какую-либо тему на совещании, собрании или тому подобном мероприятии?

4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5. Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомый человек на улице обратится к Вам с просьбой (показать дорогу, сказать, который час и т.д.)?

7. Верите ли Вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл Вам вернуть 30 рублей, которые занял несколько месяцев назад?

9. В ресторане либо в столовой Вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, театральной кассе). Предпочтете ли вы отказаться от своего намерения, нежели встать в очередь и томиться в ожидании?

12. Боитесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У Вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры и никаких «чужих» мнений на этот счет Вы не приемлете. Это так?

14. Услышав где-то в «кулуарах» высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменном виде, чем в устной форме?

Ответы. Ответ «да» оценивается в 2 балла; «иногда» – в 1 балл; «нет» – в 0 баллов. Общее количество баллов суммируется и по классификатору определяется, к какой категории людей Вы относитесь.

От 30 до 32 баллов – Вы явно некоммуникабельны. Близким людям с вами нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь стать общительнее, контактнее, контролируйте себя.

От 25 до 29 баллов – Вы неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому у Вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов, если и не ввергают Вас в панику, то надолго выводят из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой, но не ограничивайтесь одним неудовольствием, в вашей власти преломить эти

особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности вы приобретаете «вдруг» полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

От 19 до 24 баллов – Вы в известной степени общительны, в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают, и все же с новыми людьми Вы сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно.

От 14 до 18 баллов – у Вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими и отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми, в то же время Вы не любите шумных компаний, а экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

От 9 до 13 баллов – Вы весьма общительны, любопытны, разговорчивы и любите высказываться по разным вопросам. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя и не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего Вам не достает – так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы сможете себя заставить не отступать.

От 4 до 8 баллов – Вы, должно быть, очень общительны, всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие в дискуссиях. Охотно высказываетесь по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой причине руководители и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами!

3 балла и менее – ваша коммуникабельность чрезмерна. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или невольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Людям – и на работе, и дома, - трудно с вами. Вам нужно поработать над собой и своим характером! Прежде всего, воспитайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительнее относитесь к людям.

Тест № 3.5 УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СЛУШАТЬ?

Инструкция: Вам предлагается ответить на 10 вопросов. Ответ оценивайте баллами. За ответ «почти всегда» – 2 балла; «в большинстве случаев» – 4 балла; «иногда» – 6 баллов; «редко» – 8 баллов; «почти никогда» – 10 баллов.

1. Стараетесь ли вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) не интересны вам?
2. Раздражают ли вас манеры вашего партнера по общению?
3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать нас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли вступить в разговор с неизвестным или малознакомым человеком?
5. Имеете ли привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Меняете ли тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?
8. Меняете ли тему разговора, если собеседник коснулся неприятной для вас темы?
9. Поправляете ли человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?
10. Бывает ли у вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем говорите?

Обработка результатов. Подсчитайте сумму баллов. Чем больше баллов, тем в большей степени развито умение слушать. Если набрано *более 62 баллов*, то умение слушать – выше «среднего уровня». Обычно *средний балл* слушателей 55. Если оценка ниже, то вам стоит последить за собой при разговоре.

Тест № 3.6 ВОЛЕВОЙ ЛИ ВЫ ЧЕЛОВЕК?

Инструкция: Вам предлагается ответить на 15 вопросов. За каждый ответ «да» поставьте 2 балла, за ответ «не знаю» - 1 балл, за ответ «нет» – 0.

1. Способны ли вы, если надо, встать утром с постели, как бы рано это ни было?
2. Каждое ли утро вы делаете зарядку?
3. Стремитесь ли вы соблюдать режим дня?
4. Как бы вам ни мешали, можете ли вы на занятиях не отвлекаться и делать то, что требуется?
5. Осуждаете ли вы, хотя бы про себя, тех, кто опаздывает или пропускает занятия или мешает на них другим?
6. Всегда ли выполняете домашние задания, пусть даже не самостоятельно?
7. Выполняете ли поручение, которое вам не совсем приятно?
8. Читаете ли вы дополнительно рекомендованную литературу, если это делать не обязательно?

9. Способны ли вы без напоминаний принимать лечение по предписанию врача?

10. Попав в конфликтную ситуацию, находясь на грани того, чтобы с кем-то поссориться, можете ли вы этого не сделать?

11. Есть ли такие дни и часы, в которые вы любите заниматься одним и тем же делом?

12. Если вы начали что-то делать, но потом поняли, что неинтересно, доведете ли начатое до конца?

13. Можете ли отказаться от самой интересной передачи или кинофильма, если у вас срочное и важное дело?

14. Всегда ли выполняете свои обещания?

15. Регулярно ли вы анализируете свое поведение, поступки и делаете ли из этого определенные выводы?

Обработка результатов. Подсчитайте свои баллы. Их сумма будет свидетельствовать о том, насколько вы волевой человек.

От 22 до 33 баллов, вас можно поздравить – с силой воли все в порядке. Человек вы волевой, на вас можно положиться, не подведете. Но не зазнавайтесь, знайте, что иногда ваша твердая и непримиримая позиция может досаждать окружающим.

От 13 до 21 балла, сила воли развита средне. Если чувствуете, что иначе нельзя, вы действуете должным образом, но если увидите, что чего-то можно и не делать, то не станете за это браться. Если вам поручают что-то, вы выполняете, а по своей инициативе лишние обязанности на себя не берете. Вы довольно дипломатичны, но не всегда тверды и упорны в достижении цели.

От 12 и менее баллов, то с силой воли у вас не все благополучно. К своим обязанностям вы относитесь спустя рукава, делаете лишь то, что легче и интереснее. Постарайтесь посмотреть на себя как бы со стороны, проанализируйте свое поведение, поступки и попытайтесь хоть что-то изменить. Вы скоро убедитесь, что это вовсе не трудно, надо лишь заставить себя. И не сомневайтесь, вы станете волевым человеком.

Тест № 3.7 НАСКОЛЬКО ВЫ КОНФЛИКТНЫ?

Инструкция: Вам предлагается ответить на 7 вопросов. Каждый вопрос имеет три варианта ответов. Выберите тот, который больше всего вам подходит.

1. Представьте, что в общественном транспорте начинается спор на повышенных тонах. Вы:

а) избегаете вмешиваться;

б) можете встать на сторону потерпевшего или того, кто прав;

в) всегда вмешиваетесь и отстаиваете свою точку зрения.

2. На собрании (совещании и т.д.) критикуете ли вы руководство за допущенные ошибки?

а) нет;

б) да, но в зависимости от вашего личного отношения к нему;

в) всегда критикуете за ошибки не только начальство, но и тех, кто его защищает.

3. Любите ли вы спорить со своими коллегами, друзьями?

а) только если они необидчивы и эти споры не портят ваших отношений;

б) да, но только по принципиальным, важным вопросам;

в) вы спорите со всеми и по любому поводу.

4. Дома на обед подали недосоленное блюдо. Ваши действия:

а) не замечаете такой пустяк;

б) молча возьмете солонку;

в) не удержитесь от замечания и, может быть, демонстративно откажетесь от еды.

5. На улице, в транспорте вам наступили на ногу. Ваша реакция:

а) с возмущением посмотрите на обидчика;

б) сухо сделаете замечание;

в) выскажетесь, не стесняясь в выражениях.

6. Кто-то из близких купил вещь, которая вам не понравилась. Вы:

а) промолчите;

б) ограничитесь кратким тактичным комментарием;

в) устроите скандал из-за пустой траты денег.

7. Не повезло в лотерее. Как вы воспринимаете это?

а) постараетесь быть равнодушным, но в душе дадите себе слово никогда в ней больше не участвовать;

б) не скроете досаду, но отнесетесь к происшедшему с юмором, пообещаете взять реванш;

в) билет без выигрыша надолго испортит настроение.

Обработка результатов. Каждый ответ «а» оцените в 4 балла; «б» - 2 балла; «в» - 0 баллов. Подсчитайте сумму баллов. Если вы набрали:

От 20 до 28 баллов – вы тактичны, не любите конфликтов, избегаете критических ситуаций. Когда же вам приходится вступать в спор, то вы учитываете, как это отразится на вашем положении или приятельских отношениях. Вы стремитесь быть приятным для окружающих;

От 10 до 18 баллов – о вас говорят, что вы – конфликтная личность, но на самом деле вы конфликтуете лишь тогда, когда нет другого выхода, и все средства исчерпаны. Вы настойчиво отстаиваете свое мнение, невзирая на то, как это отразится на вашем положении, при этом не выходите за рамки корректности. За все это вас уважают;

8 и менее баллов – вы ищете повод для споров, большая часть которых излишни, мелочны. Любите критиковать, но только тогда, когда это выгодно вам. Вы стремитесь навязывать свое мнение, даже если не уверены, что правы.

Тест № 3.8

СТРАТЕГИЯ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ

Инструкция: Вам предлагается 15 утверждений. Каждый пункт тестовой методики оцените следующим образом: «совсем не согласен» - 1 балл; «не согласен» - 2 балла; скорее согласен – 3 балла; «согласен» - 4 балла; «полностью согласен» - 5 баллов.

1. Я человек принципиальный и никогда не меняю своей позиции.
2. Мне сложно отстаивать свою позицию, даже если я точно знаю, что прав.
3. Трачу много времени на поиски общих точек соприкосновения.
4. Для меня важнее сохранить хорошие отношения, даже если приходится жертвовать своими интересами.
5. Я отзываюсь на предложение других, но сам не склонен проявлять инициативу.
6. Из любого конфликта я выхожу победителем.
7. Я избегаю напряженных ситуаций, хотя дело от этого может пострадать.
8. Пересматриваю свою точку зрения, почувствовав в ходе обсуждения свою неправоту.
9. Много времени я уделяю проблемам других и часто забываю о себе.
10. Я легко соглашаюсь уступить, если и другой поступает так же.
11. Продолжаю спор до тех пор, пока собеседник не вынужден будет принять мою точку зрения.
12. Я добиваюсь эффективных результатов, когда работаю под руководством более опытного партнера.
13. С удовольствием проявляю инициативу в примирении сторон.
14. Если это сделает другого счастливым, даю ему возможность настоять на своем.
15. Часто я соглашаюсь на первое же условие, которое ведет к урегулированию проблемы в отношениях.

Обработка результатов. Рядом с цифрами, обозначающими номер утверждения, поставьте соответствующий балл и подсчитайте их сумму.

Стратегия поведения	№ утверждений	Сумма баллов
Соперничество	1, 6, 11	
Избегание	2, 7, 12	
Сотрудничество	3, 8, 13	
Приспособление	4, 9, 14	
Компромисс	5, 10, 15	

Стратегия поведения в конфликтной ситуации считается выраженной, если сумма баллов превышает 10.

Тест № 3.9

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭМПАТИИ

Определение эмпатических способностей:

1. Определите свои эмпатические способности.

2. Проанализируйте полученные результаты.

Проверить себя: предлагаются вопросы, на которые надо ответить «да» или «нет».

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, склонности.

2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.

3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.

4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.

5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если требуется.

6. Обычно я с первой же встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.

7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде, самолете.

8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.

9. Моя интуиция - более надежное средство понимания окружающих, чем знания или опыт.

10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности бестактно.

11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая этого.

12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояние.

13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.

14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.

15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.

16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.

17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.

18. Мне легко удается копировать интонацию, мимику людей, подражая им.

19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.

20. Чужой смех часто заражает меня.

21. Часто действуя наугад, я, тем не менее, нахожу правильный подход к человеку.

22. Плакать от счастья глупо.

23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.

24. Мне редко встречались люди, которых я понимал бы без лишних слов.

25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.

26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуются.

27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, «разложив по полочкам».

28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.

29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным, замкнутым человеком.

30. У меня творческая натура - поэтическая, художественная, артистичная.

31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.

32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.

33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.

34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.

35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.

36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

Обработка данных. Подсчитывается число правильных ответов (соответствующих «ключу») по каждой шкале, затем определяется суммарная оценка: 1.Рациональный канал эмпатии: +1, +7, -13, +19, +25, -31. 2.Эмоциональный канал эмпатии: -2, +8, -14, +20, -26, +32. 3.Интуитивный канал эмпатии: -3, +9, +15, +21, +27, -33. 4.Установки, способствующие эмпатии: +4, -10, -16, -22, -28, -34. 5.Проникающая способность в эмпатии: +5, -11, -17, +23, -29, -35. 6.Идентификация в эмпатии: +6, +12, +18, -24, +30, -36.

Интерпретация результатов. Анализируются показатели отдельных шкал и общая суммарная оценка уровня эмпатии. Оценки на каждой шкале могут варьироваться от 0 до 6 баллов и указывают на значимость конкретного параметра в структуре эмпатии. Рациональный канал эмпатии характеризует направленность внимания, восприятия и мышления эмпатирующего на сущность любого другого человека, на его состояние, его проблемы, поведение. Это спонтанный интерес к другому, открывающий шлюзы эмоционального и интуитивного отражения партнера. В рациональном компоненте эмпатии не следует искать логику или мотивацию интереса к другому. Партнер привлекает внимание своей

бытийностью, что позволяет эмпатирующему непредвзято выявлять его сущность. Эмоциональный канал эмпатии фиксирует способность эмпатирующего входить в эмоциональный резонанс с окружающими - сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость в данном случае становится средством «вхождения» в энергетическое поле партнера. Понять его внутренний мир, прогнозировать поведение и эффективно воздействовать возможно только в том случае, если произошла энергетическая подстройка к эмпатируемому. Соучастие и сопереживание играют роль связующего звена, проводника от эмпатирующего к эмпатируемому и обратно. Интуитивный канал эмпатии свидетельствует о способности респондента видеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о партнерах. Интуиция, надо полагать, менее зависит от оценочных стереотипов, чем осмысленное восприятие партнеров. Установки, способствующие или препятствующие эмпатии, соответственно, облегчают или затрудняют действие всех эмпатических каналов. Эффективность эмпатии, вероятно, снижается, если человек старается избегать личных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности. Он спокойно относится к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умонастроения резко ограничивают диапазон эмоциональной отзывчивости и эмпатического восприятия. Напротив, различные каналы эмпатии действуют активнее и надежнее, если нет препятствий со стороны установок личности. Проникающая способность в эмпатии расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности. Каждый из нас своим поведением и отношением к партнерам способствует информационноэнергетическому обмену или препятствует ему. Расслабление партнера содействует эмпатии, а состояние напряженности, неестественности, подозрительности препятствует раскрытию и эмпатическому постижению.

Оценки в баллах выполняют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя - уровня эмпатии. Суммарный показатель теоретически может изменяться в пределах от 0 до 36 баллов. По нашим предварительным данным, можно считать: 30 баллов и выше - очень высокий уровень эмпатии, от 29 до 22 - средний, от 21 до 15 - заниженный, менее 14 баллов - очень низкий.

Тест № 3.10

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ НРАВСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

1. Определите собственный уровень нравственности.
2. Проанализировать результат теста.
3. Как возможно повысить собственный уровень развития нравственности?

Определить свой уровень нравственного развития и уровень нравственного развития студентов поможет, ставшая уже классической, история о Хайнце, о том,

что в одной европейской стране умирает от особой формы рака некая женщина. Между тем есть лекарство, которое, по мнению врачей, могло бы ее спасти. Это лекарство, в состав которого входит радий, только что открыл живущий в том же городе фармацевт. На его изготовление фармацевт затратил 200 долларов, однако только за одну дозу этого лекарства он требует в 10 раз больше денег, чем он израсходовал, т.е. 2000 долларов. Муж больной женщины, Хайнц, сделал все возможное, чтобы собрать эту сумму, одалживая деньги у знакомых, но получить ему удалось только половину. Тогда он возвращается к фармацевту и просит его понизить цену на лекарство или позволить ему отдать недостающие деньги позднее. Фармацевт отказывает: «Я открыл это лекарство и хочу извлечь из своего открытия много денег». Той же ночью, отчаявшийся Хайнц задумывает проникнуть в аптеку, взломав дверь, и похитить лекарство. Прав он или не прав? Почему? Важно не столько ответить на вопрос, можно или нельзя воровать, сколько объяснить выбор, сделанный Хайнцем. Ниже приведены варианты ответов, характерные для учащихся разного возраста и для людей, находящихся на разных уровнях нравственного развития.

1) Покорность и наказание. «Хайнц должен был купить лекарство. Если он его украл, его должны посадить в тюрьму. И, так или иначе, ему придется выплачивать его полную стоимость». Или: «Нет серьезного в том, что Хайнц решил украсть лекарство, так как на самом деле оно стоит не 2000, а всего 200 долларов. Он не рискует подвергнуться слишком суровому наказанию». Ценность жизни людей в этих рассуждениях не учитывается. Речь идет лишь о связанных с поступком выгодах или наказании: чем серьезнее материальные последствия поступка, тем предосудительнее он считается.

2) Личный интерес. «Если Хайнц не хочет потерять супругу, он должен украсть лекарство. Возможно, его посадят в тюрьму, но он сохранит жену. Когда умирает ваша собака - это другое дело, потому что в собаке ведь нет особой нужды. Не знаю, должен ли он был сделать то же самое ради друга, так как я не уверен, что друг пошел бы на такое дело ради него». В этих рассуждениях люди имеют какую-либо ценность только в том случае, если они могут представлять интерес для совершающего поступок, и в той мере, в какой они способны отплатить ему за совершение этого поступка.

3) Одобрение другими людьми. «Ничего плохого в том, что Хайнц хотел спасти свою жену, нет. Тем самым он показал себя хорошим мужем. Любовь бесценна. Ее ничем не заменишь. Если бы он не любил свою жену настолько, чтобы решиться на все ради ее спасения, его, безусловно, следовало бы осудить». В этих рассуждениях ценность человека определяется теми чувствами, которые он к себе вызывает. Эти чувства приводят к поступкам, показывающим этому человеку и другим людям, что лицо, их совершающее, - «хорошая мать», «хороший муж» и вообще - «положительная личность».

4) Авторитет, закон, порядок. «Супружество - это обязанность. Как контракт. Когда женятся, жену обещают любить и лелеять. Таким образом, долгом

Хайнца было спасти ее. С другой стороны, у него не было никакого права идти против закона. Ему нужно будет вернуть фармацевту недостающие деньги и, возможно, искупить свою вину тюремным заключением». Человек оценивается здесь по условиям контракта или обязательства, которые связывают его с нами и возлагают на нас ответственность перед высшим авторитетом - законом, Библией, Богом и т.п.

5) Общественный договор и демократия. «Если Хайнц не сделает все возможное, чтобы спасти жизнь жены, он рискует потерять уважение других. Он совершает свой поступок во имя благополучия другого человека. Хотя для всех лучше, чтобы законы всегда соблюдались, бывают случаи, когда их нужно нарушить. Каждый сам должен оценивать конечные результаты своих поступков». Ценность личности определяется правами человека, предполагающими равенство всех людей независимо от того, в каких личных или деловых отношениях они находятся друг с другом. В определенных обстоятельствах человек может принять решение преступить закон, чтобы спасти другого.

6) Универсальные принципы. «Жизнь каждого человека имеет самостоятельную ценность, ставящую ее выше каких бы то ни было моральных или юридических принципов. Если человеческая жизнь в опасности, каков бы ни был закон и последствия, к которым может привести неповиновение ему, кража нравственно оправдана». Жизнь человека имеет ценность во имя самой жизни. Нет такого закона, решения (пусть даже принятого демократическим путем), авторитета - человеческого или божественного, которые могли бы воспрепятствовать соблюдению этого универсального принципа.

Контрольные вопросы:

1. Что Вы понимаете под «этическими нормами»? Соблюдаете ли Вы их?
2. Определите понятия: мораль, нравственность. Конфликтуют ли Ваша нравственность и мораль?
3. Какова Ваша аксиологическая шкала?

Напишите список из 5 - 10 ценностей, имеющих для Вас самое важное значение.

Тест № 3.11 САМОПРОВЕРКА НАВЫКОВ СЛУШАНИЯ

1. Проверить уровень развития навыков слушания.
2. Проанализировать результат.
3. Какие основные идеи для имиджирования взяты из результатов тестирования?

Отметить крестиками номера тех утверждений, в которых описаны ситуации, вызывающие у вас неудовлетворение, досаду или раздражение при беседе с любым человеком или же указанные в утверждении чувства.

1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть, что сказать, но нет возможности вставить слово.
2. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы.
3. Разговор с таким (см. предыдущее утверждение) партнером часто вызывает чувство пустой траты времени.
4. Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага занимают его больше, чем мои слова.
5. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время беседы, и я не уверен, слышит ли он меня.
6. Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство неловкости и тревоги.
7. Собеседник постоянно отвлекает меня своими вопросами и комментариями.
8. Что бы я ни высказал, собеседник всегда охлаждает мой пыл.
9. Собеседник постоянно пытается опровергнуть меня.
10. Собеседник «передергивает» смысл моих слов и вкладывает в них иное содержание.
11. Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться.
12. Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не расслышал.
13. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.
14. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонними делами: играет ручкой, протирает стекла очков и т. д., и я твердо уверен, что он при этом невнимателен.
15. Собеседник делает выводы за меня.
16. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.
17. Собеседник смотрит на меня очень внимательно, не мигая.
18. Собеседник смотрит на меня как бы оценивая. Это беспокоит.
19. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает так же.
20. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой, слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.
21. Когда я говорю о серьезном, собеседник вставляет различные истории, шуточки и анекдоты.
22. Собеседник часто смотрит на часы во время разговора.
23. Когда я обращаюсь к нему при встрече, он бросает все дела и смотрит внимательно на меня.
24. Собеседник ведет себя так, словно я мешаю ему делать что-то очень важное.
25. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы не согласны?»

Подведение итогов: подсчитайте долю отмеченных ситуаций в процентах от общего числа.

Если она колеблется в пределах от 70 до 100 % (18 и более утверждений) - вы плохой собеседник. Вам необходимо работать над собой и учиться слушать.

40 – 70 % (10 - 17) - вам присущи некоторые недостатки. Вы критически относитесь к высказываниям собеседника и вам еще не хватает некоторых достоинств хорошего слушателя: избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимания на манере говорить, не притворяйтесь, ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговор.

10 – 40 % (4 - 9) - вас можно считать хорошим собеседником, но иногда вы отказываете партнеру в полном понимании. Повторяйте вежливо его высказывания, дайте ему раскрыть свою мысль полностью, приспосабливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что общаться с вами будет еще приятнее.

0 – 10 % (до 3-х) - вы отличный собеседник, вы умеете слушать. ваш стиль общения может стать примером для окружающих. Установив, что вы - слушатель, далекий от совершенства, вы, конечно, захотите узнать, как можно устранить недостатки. Наилучший способ - это психотехнический тренинг по выработке навыков слушания. Существенно могут помочь и самонаблюдение, и самостоятельная тренировка способов активного восприятия, а также психологическая зоркость в наблюдении за общением окружающих.

Тест № 3.12 ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ИМИДЖА

Тест для мужчин

Ответьте на следующие вопросы:

1. Какой галстук Вы бы выбрали на собеседовании при устройстве на работу: а) синий; б) красный; в) броский; г) сдержанных тонов?
2. Придают ли Вам волосы на переносице более мужественный вид?
3. Какие носки Вы предпочитаете носить: а) невысокие; б) средневысокие; в) высокие?
4. Ваша мама (любимая женщина) подарила вам галстук, который Вам не нравится. Носите ли Вы его?
5. Вы покупаете себе новый костюм или рубашку лишь тогда, когда износите старую?
6. Покупаете ли Вы рубашку и галстук в общей упаковке?
7. Сегодня у вас серьезная встреча. Оденетесь ли Вы так же, как обычно, или иначе?
8. Носите ли Вы летом, в жару, под пиджак рубашку с короткими рукавами?
9. В течение последних десяти лет Вы носите одну и ту же прическу?

10. Как часто Вы чистите туфли: а) каждый день; б) через три дня; в) когда она приобретает заношенный вид.

11. Пользуетесь ли Вы одноразовыми ручками?

12. Делаете ли Вы маникюр каждую неделю?

13. Вешаете ли Вы костюм на проволочную вешалку?

14. Имеют ли некоторые из Ваших сорочек простые манжеты с пуговицами, а сверх того и петли для запонок, чтобы была возможность выбора?

15. Есть ли на Ваших часах какой-то рисунок из пластика или разноцветные мотивы?

16. Если вес Вашего тела колеблется, носите ли Вы тесные костюмы, напоминающие о потребляемых калориях?

17. Меняете ли Вы рубашку каждый день?

18. Принимаете ли Вы душ каждое утро?

19. Предпочитаете ли Вы носить цветные, «веселые» носки, как выражение своей индивидуальности?

20. Знаете ли Вы свой цветовой тип?

21. Ходите ли Вы в парикмахерскую по крайней мере один раз в месяц?

22. Соответствует ли качество Вашей обуви, портфеля (кейса, папки) и часов Вашему социальному статусу и успеху.

23. Пользуетесь ли Вы одеколорами с сильными мужскими запахами?

24. Любите ли Вы носить на работу мягкие, пушистые свитера?

25. Предпочитаете ли Вы носить обтягивающие плавки?

Сравните ваши ответы с ответами, приведенными ниже, за каждый правильный ответ засчитайте себе одно очко.

1. а), г). Для собеседования при устройстве на работу требуется сдержанный, модернизированный классический внешний облик. Поэтому не пытайтесь произвести впечатление Вашим развеселым галстуком или агрессивным цветом, каким является красный. Выберите качественный шелковый галстук с мягким рисунком сдержанных цветов, например, синий. Профессор Том Портер из Оксфордского Политехникума провел в 1991 году опрос, согласно которому большинство руководителей отделов личного состава считают синие галстуки самыми удачными на приемном собеседовании.

2. Нет. Волосы на переносице и самому ухоженному мужчине придадут неряшливый вид. Непривлекательные волосы удалите пинцетом или горячим воском, и вид у Вас станет более аккуратным.

3. Нет. Только итальянцы, французы и японцы считают место от щиколотки до колена наименее эрогенной зоной. Лучше закрыть его средне-высокими или высокими носками. Англичане и немцы еще не усвоили этого, и им удастся «взбодрить» женщин и себя всякий раз, когда они кладут ногу на ногу.

4. Нет. Ваш галстук - самое красноречивое выражение Вашей индивидуальности, положения и компетенции. Сохраните мамин «горе-галстук» для семейных праздников.

5. Нет. Ваш гардероб должен предоставлять Вам достаточный выбор, чтобы два-три дня костюм мог «отдохнуть». К новому костюму неплохо купить две-три рубашки.

6. Нет. Научитесь сочетать цвета, ткани и рисунок так, чтобы они соответствовали Вам. Заранее выбранным комбинациям недостает творческого подхода.

7. Да и нет. Перед серьезной встречей Вам необходимо взвесить, что, прежде всего, Вы хотите выразить и убедиться, соответствует ли этим целям Ваш костюм, рубашка и галстук. Кстати, преуспевающий мужчина следит за тем, чтобы каждый день быть хорошо одетым. Так что идет ли речь о запланированной встрече или нет - он всегда выглядит респектабельно.

8. Нет. Если Вы работаете в тропиках и без кондиционера, имейте в виду: рубашка с короткими рукавами годится для счетовода на пенсии. Летом необходимый комфорт создадут качественные легкие шерстяные костюмы и рубашки с длинными рукавами из воздушного хлопка.

9. Нет. Линии и структура Ваших волос, несомненно, изменились за последние десять лет. Если Вы носите одну и ту же прическу постоянно, то выглядите старше своих лет. Как раз время посетить хорошего парикмахера и освежить себя.

10. б). Обрекая свою обувь на произвол погодных явлений, Вы сокращаете срок ее службы. После каждых трех носок почистите ее, как только снимите с ноги - теплая кожа лучше адсорбирует крем для обуви.

11. Нет. Рекламные ручки годятся для учеников и подсобных секретарей. Ручка - важное дополнение, подчеркивающее Ваш успех и стиль.

12. Да. Мужчины обращают большое внимание на руки других. Если Вы страстный садовод или любите мастерить что-то дома, постарайтесь раз в две недели сделать маникюр или научитесь делать его сами.

13. Нет. Проволочная вешалка портит форму костюма. Потратитесь на качественные деревянные или пластмассовые вешалки, имеющие специальную форму для мужских костюмов.

14. Нет. Избегайте любого дизайна, стремящегося достичь слишком многого сразу. Простые манжеты с пуговицами и двойными петлями для запонок не элегантны. Запонки носите только на сорочках с плотными двойными манжетами.

15. Нет. Веселые пластиковые часы подходят для уик-энда или для юношей переходного возраста. Водонепроницаемые модели или часы с миникалькулятором никого уже не поразят, а лишь испортят профессиональный элегантный имидж.

16. Нет. Если Вы носите костюмы «обнадеживающего» размера, вид у Вас неаккуратный и чувствуете Вы себя в нем неуютно. Если у Вас проблемы с весом, но Вам не хотелось бы менять стиль жизни и худеть, покупайте костюмы тогда, когда Вы прибавляете в весе.

17. Да. Личная гигиена - основа основ каждого профессионала, а когда Вы регулярно общаетесь с людьми, она для Вас тем более неизбежна. Каждый день надевайте чистую рубашку.

18. Да. Каждое утро принимайте душ и чистите зубы не только днем и вечером, но и после обеда.

19. Нет. Носки с «забавными» мотивами или иными новшествами - выражение дерзости и незрелости. К костюмам, которые Вы носите на работу, купите однотонные носки в цветовой гамме брюк или туфель.

20. Да. Знание своего цветового типа поможет Вам выбрать те цвета в одежде, в которых Вы будете выглядеть наиболее выигрышно.

21. Нет. Линии и структура Ваших волос, несомненно, изменились за последние 10 лет. Если Вы носите одну и ту же прическу постоянно, Вы выглядите старше своих лет. Как раз время посетить хорошего парикмахера и оживить себя.

22. Да. Имеет ли смысл тратить уйму денег на костюм, но экономить на туфлях? Примите к сведению, что свой имидж Вам следует «венчать» такими высококачественными дополнениями, какие Вы только можете себе позволить..

23. Нет. Имидж человека, как мозаика, складывается из многочисленных составляющих, и часто такие «мелочи», как запах пота, неприятный запах изо рта, резкий парфюмерный запах разрушают позитивный образ партнера по общению. Ольфакторный сигнал, исходящий от педагога, является показателем его общего культурного уровня.

24. Нет. В наше время существует некоторая знаковая система внешних атрибутов человека, его одежды, кодирующая его принадлежность к той или иной сфере. Исследования показывают, что кроме цены на статус указывает выбор силуэта одежды. На высокий статус указывает строгая, официальная одежда, силуэт которой приближается к вытянутому прямоугольнику, на низкий – силуэт, приближающийся к шару, именно такой силуэт имеет мягкий свитер или пуловер.

25. Да. Мужчины в обтягивающих плавках подвергаются опасности обнаружить такие же непривлекательные «врезающиеся» линии, как и женщины в тесных юбках. Следите за тем, чтобы нижнее белье хорошо «сидело».

Интерпретация результатов. *От 20 до 25 очков* – ваш имидж в полном порядке. Вероятно, вы каждый день задумываетесь над своим видом и прилагаете надлежащие усилия, чтобы производить хорошее впечатление.

От 15 до 20 очков – ваш имидж «устарел». Вы не уделяете достаточного внимания тем вещам, которые помогли бы вам в полную меру использовать свои способности. Пришло время пересмотреть деловой имидж и привести его в порядок.

Менее 15 очков – ваш имидж мешает вашим деловым перспективам. Вы даже не сознаете своей несобранности и тех отрицательных «сигналов», которые исходят от вас.

Тест составлен автором на основе книги Мэри Спиллейн «Имидж мужчины. Пособие для преуспевающего мужчины».

Тест для женщин

Ответьте на следующие вопросы:

1. Тратите ли Вы утром, собираясь на работу, менее 15 минут (без учета душа)?
2. Носите ли Вы серьги (клипсы) каждый день?
3. Подстригаетесь ли Вы каждые шесть - восемь недель?
4. Требуют ли Ваши волосы более 10-минутного ухода по утрам?
5. Пользуетесь ли Вы цветными лаками для ногтей, гармонирующими с Вашей внешностью и помадой?
6. Делаете ли Вы маникюр каждую неделю?
7. Употребляете ли Вы косметику каждый день, когда идете на работу или лишь когда Вам предстоит важный разговор или совещание?
8. Поднимается ли у Вас на несколько сантиметров юбка, когда Вы садитесь?
9. Подправляете ли Вы макияж в течение дня?
10. Можете ли Вы определить разницу между 5 и 20 денье (единица веса шелковой и нейлоновой пряжи)?
11. Составляют ли Ваш гардероб одежда преимущественно темно-синего, серого или иных нейтральных цветов?
12. Носите ли Вы ремни (хотя на юбке нет шлевок)?
13. Знаете ли Вы, какая длина рабочей юбки для Вас самая подходящая?
14. Знаете ли Вы, какой стиль одежды Вам более всего к лицу? Можете ли Вы назвать себя стильной женщиной?
15. Носите ли Вы летом (на работу) платья и блузки без рукавов, чтобы было прохладнее?
16. Носите ли Вы высокие каблуки, чтобы казаться выше?
17. Вставляете ли Вы натяжные колодки в туфли, когда снимаете их после работы?
18. В тот день, когда Вам предстоит важная встреча, Вы одеваетесь иначе, чем обычно?
19. Есть ли в Вашем гардеробе специальный костюм (платье) и дополнения для деловых ужинов?
20. Соответствует ли качество Ваших туфель, сумки или портфельчика и часов Вашему положению и достигнутому успеху?
21. Знаете ли Вы свой цветовой тип?

Сравните ваши ответы с ответами, приведенными ниже, за каждый правильный ответ засчитайте себе одно очко.

1. Нет. Wash & Go (умыться и идти), хотя и прекрасное название для шампуня, но это катастрофа, если выражает те усилия, которые Вы ежедневно тратите на свою внешность. Ваш макияж и волосы требует ежедневно 15 - 20 минут, одежда и дополнения к ней еще 10 минут. Таким образом, максимальное время - полчаса.

2. Да. Серьги для женщины так же важны, как галстук для мужчины.

3. Да. Если Вы не стрижете волос дольше восьми недель, они теряют форму.

4. Нет. Прически, требующие ежедневно более 10 минут, рассчитаны лишь на незамужних женщин - ранних пташек. Вы облегчите себе жизнь, если потратитесь на прическу, требующую минимальных усилий при желаемой форме.

5. Нет. Цветной лак для ногтей годится для женщин, работающих в области моды или косметики. В иных случаях он мешает и не создает образа занятой своей работой женщины. Лучше обработайте ногти пилочкой и покройте их прозрачным или светлым нейтральным лаком.

6. Да. Руки, ногти - неотъемлемые элементы в Вашем повседневном общении. Уделяйте им хотя бы минимальное внимание.

7. Да. Женщины, употребляющие макияж, больше ценятся и быстрее продвигаются по службе. Научитесь использовать для работы цвета, которые выглядят естественнее и мягче.

8. Нет. Когда Вы садитесь и юбка поднимается вверх, значит, она слишком коротка или узка. Подберите более элегантный и свободный стиль юбки и брюк, которые хорошо сидят, не обтягивают фигуру и всегда остаются на нужном месте.

9. Да. Если утром Вы наложите хороший макияж (по проверенному Вами методу), достаточно к обеду оживить лицо пудрой и раз-другой обвести помадой рот - в зависимости от того, как часто Вы оказываетесь в этот день на людях.

10. Да. Если Вы не знаете разницы между чулками, разными по степени плотности, Вы можете снизить общее впечатление от Вашего вида. Сочетайте толщину, плотность и текстуру чулок с зимним и летним гардеробом.

11. Нет. Нейтральные цвета - основная опора любого рабочего гардероба, но убедите себя, что Вы не настолько сдержаны, чтобы Ваша внешность казалась такой скучной.

12. Да. Пояс завершает юбку и брюки. Качественный пояс, гармонирующий с большинством Ваших туфель, можно надевать ко многим Вашим туалетам.

13. Да. Забудьте о том, что Вы видите на демонстрации мод. Из предложенной шкалы выберите то, что больше всего Вам идет. Если не знаете, какая длина юбки Вам больше всего подходит, присмотритесь к себе: вероятно в каких-то юбках Вы смотрите более коренастой, в каких-то - явно неказистой.

14. Да. Для жакетов, платьев, юбок и брюк весьма важны покрой, материал, текстура и рисунок. Подумайте над недочетами своего гардероба. В некоторых платьях Вы, возможно, выглядите полнее, чем в действительности. Почему? Попробуйте догадаться.

15. Нет. Платье без рукавов не вызывает большого доверия к Вашему авторитету. Руки всегда должны быть закрыты хотя бы до локтя, а на каждую важную встречу наденьте жакет, невзирая на жару.

16. Нет. На высоких каблуках большинство женщин - и небольших и высоких, двигается неуверенно. Если Вы невысокого роста, обувь без каблуков не удлинит Вас, но в туфлях на среднем каблуке, скажем 4-5 см, Вы будете выглядеть хорошо и элегантно, в них будет удобно ходить.

17. Да. Если Ваши туфли валяются под кроватью или разбросаны по всей квартире, затраты на обувь будут напрасны. Колодки продлевают ее жизнь на годы. В ящике она не пылится и не обесцвечивается так, как на дневном свету.

18. Да и Нет. Естественно, что на особенно важной встрече Вам хочется выглядеть как можно лучше, однако если допустить, что Вы всегда хорошо одеты, то Вас не должна пугать никакая импровизированная встреча с любым высокопоставленным лицом.

19. Да. Многие деловые женщины недооценивают важность рабочих общественных мероприятий, таких, как приглашение на рюмочку вина или на ужин после рабочего дня. Оденьтесь и приведите себя в такой вид, чтобы элегантно выглядеть и днем и вечером. Оживите макияж и чуть подушитесь - это приподнимет Ваш имидж.

20. Да. Имеет ли смысл тратить уйму денег на костюм, но экономить на туфлях? Примите к сведению, что свой имидж Вам следует «венчать» такими высококачественными дополнениями, какие Вы только можете себе позволить.

21. Да. Знание своего цветового типа поможет Вам выбирать те цвета в одежде, в которых Вы будете выглядеть наиболее выигрышно.

Интерпретация результатов: Если Вы получили *от 16 до 21 очка*, Ваш имидж в полном порядке. Поймите, что Вы ежедневно должны стремиться к тому, чтобы производить хорошее впечатление. Следите за этим.

Если Вы заработали *от 11 до 16 очков*, Ваш имидж, вероятно, устарел. Не соответствуя Вашим потенциальным возможностям, он не способствует Вашему успеху. Пришло время пересмотреть свой рабочий имидж и несколько его модернизировать.

Если Вы получили *менее 11 очков*, Ваш имидж мешает вам жить. Вы не осознаете, что производите неблагоприятное впечатление на окружающих Вас людей, посылая им неверные сигналы.

Тест адаптирован автором на основе книги Мэри Спиллейн «Имидж женщины. Пособие для преуспевающей женщины».

Тест № 3.13

ЗАБОТИТЕСЬ ЛИ ВЫ О ВНЕШНЕМ ВИДЕ?

Уделяете ли вы достаточно внимания своему внешнему виду? На этот вопрос вам поможет ответить этот небольшой тест.

1. Аккуратно ли уложена ваша одежда в шкафу? да, вся целиком – 3, в основном да – 2, нет – 1.

2. Приготавливаете ли вы свою одежду, обувь и сумку заранее на завтра? да, всегда – 3, иногда – 2, обычно нет – 1.

3. Когда вы обычно пришиваете оторвавшуюся пуговицу? сразу, как оторвется – 3, после возвращения домой – 2, только после того, как кто-нибудь обратит на это ваше внимание – 1.

4. Как вы заботитесь о своей одежде? после прихода домой переодеваетесь и аккуратно укладываете одежду – 3, о состоянии своей одежды вспоминаете лишь перед выходом из дома – 2, не заботитесь о своей одежде – 1.

5. Как вы носите обувь? ремонтирую часто, по мере необходимости – 3, носите разную обувь на работе, дома, для занятий спортом, для поездки за город – 2, носите одни и те же туфли, пока они не развалятся – 1.

6. Как часто вы посещаете парикмахера? как правило, раз в месяц – 3, раз в полгода – 2, только тогда, когда уже не можете на себя смотреть – 1.

7. Что для вас означают косметические средства? Это: ваша необходимая ежедневная потребность – 3, важная часть гигиены – 2, бесполезная трата денег – 1.

Решение: 7 - 14 баллов: вы не лишены элегантности, но небольшие огрехи, как, например, стоптанные каблук на туфлях, оторванная пуговица, пятно на юбке или оторвавшийся подол, могут повредить тому общему впечатлению, которое вы стараетесь производить на других.

15 и более баллов: вы уделяете достаточно внимания своей внешности, как она того заслуживает. Люди с удовольствием, а иногда, к сожалению, и с завистью наблюдают, как хорошо вы выглядите.

Тест № 3.14

ЭМОЦИИ КАК СРЕДСТВО НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

Ответьте «да» или «нет»:

1. Когда вас о чем-либо просят, вам трудно отказать?

2. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?

3. Чувствуете ли вы себя несчастным человеком без достаточных на то оснований?

4. Не становится ли вам неудобно, когда вы хотите заговорить с симпатичной особой противоположного пола?

5. Бывает ли, что вы выходите из себя, нервничаете?

6. Волнуетесь ли вы от того, что сказали, или сделали то, чего не следовало бы делать?

7. Легко ли вас обидеть?

8. Бывают ли у вас мысли, которые вы хотели бы утаить от окружающих?

9. Правда ли, что иногда вы энергичны, а иногда неповоротливы, ленивы?

10. Часто ли мечтаете?

11. Считаете ли себя человеком легко возбудимым?

12. Распространяете ли иногда сплетни?

13. Бывает ли, что вам не спится, потому что разные мысли лезут в голову?

14. Бывает ли у вас сильное сердцебиение?

15. Бывают ли у вас приступы дрожи?

16. Ощущаете ли потребность в друге, который вас поймет, утешит?

17. Раздражительны ли вы?

18. Волнуетесь ли по поводу каких-то неприятных событий, которых могло бы не быть?

19. Опаздывали ли когда-нибудь на свидание или на работу, учебу?

20. У вас бывают ночные кошмары?

21. Донимают ли вас ночные кошмары?

22. Можете ли назвать себя нервным человеком?

23. Есть ли среди ваших знакомых люди, которые вам явно не нравятся?

24. Легко ли вы обижаетесь, когда вам указывают на ошибки?

25. Не кажется ли вам иногда, что вы хуже остальных?

26. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых некомпетентны?

27. Заботитесь ли о своем здоровье?

28. Страдаете ли от бессонницы?

Результат: Сначала давайте выясним, насколько честными вы были в ответах. Сколько раз вы сказали «нет» в ответах на вопросы 5, 8, 13, 20, 24, 27? Если больше, чем два, то остальные очки можете и не считать – вы были нечестны, отвечая на вопросы. Во всяком случае в этом уверены авторы теста. А если все в порядке, считайте дальше. Это очень просто: стоит лишь определить, сколько у вас «да» на те вопросы, которые остались. Если меньше 12 – вы эмоционально стойкий человек.

Тест № 3.15 НАСКОЛЬКО ВЫ ВЕЖЛИВЫ?

1. В общественном транспорте вам наступили на ногу. Ваша реакция?

а) одарите обидчика возмущенным взглядом;

б) вежливо сделаете замечание;

в) не будете стесняться в выражении своих эмоций.

2. Как вы отреагируете, если в общественном транспорте начался громкий спор?

- а) промолчите;
- б) тут же выскажете собственное мнение;
- в) резко и безапелляционно вмешаетесь

3. Склонны ли вы критиковать людей, занимающих руководящие посты, в их присутствии?

- а) нет;
- б) если есть достаточные основания;
- в) да.

4. Вам нравится спорить с друзьями?

- а) только когда я уверен(а), что это их не обидит;
- б) если уверен(а) в победе;
- в) да, я обожаю спорить.

5. Ваш лотерейный билет оказался проигравшим. Ваша реакция?

- а) больше никогда не буду играть в «игры с государством»;
- б) отнесусь к проигрышу с юмором;
- в) это очень сильно огорчит меня.

6. Вам подали на обед несоленый суп. Ваша реакция?

- а) промолчите и сделаете вид, что всё очень вкусно;
- б) посолите;
- в) не будете скрывать, что вам это не по вкусу.

7. Кто-то из ваших родных купил вам вещь, которая оказалась вам мала. Вы ...

- а) промолчите;
- б) выразите сожаление;
- в) накричите.

Подсчитайте общее количество баллов. За каждый ответ «а» – 4 балла, «б» – 2 балла, «в» – 0 баллов

Результат. Если вы набрали *меньше 8 баллов*, то вас вряд ли можно назвать вежливым и тактичным человеком. Вы любите острые ощущения, вам нравится спорить, создавать конфликтные ситуации. Вы не терпите критики в свой адрес, но очень любите критически отзываться о других людях. Конфликты необходимы вам как воздух. Поэтому окружающим очень сложно найти с вами общий язык. Их отталкивает ваша излишняя категоричность, непримиримость, безапелляционность.

Если вы набрали *от 8 до 16 баллов*, то заслуживаете уважение окружающих. Однако иногда с вами бывает очень сложно. У вас всегда есть своя точка зрения, которую вы отстаиваете до последнего. Переубедить вас достаточно трудно, но при желании возможно. Вам следует больше прислушиваться к мнению окружающих и не быть столь категоричным.

Если же вы набрали *от 18 до 28 баллов*, то вам повезло. Вы достаточно культурный, вежливый и тактичный человек. Окружающим легко и приятно в вашей компании, они тянутся к вам и с удовольствием идут на контакт. Однако желание избежать конфликтной ситуации очень часто заставляет вас отказываться от собственного мнения. Знаете ли вы правила хорошего тона? Умеете ли

общаться с людьми? Как вы понимаете термин “вежливость”? Ответы на эти далеко не праздные вопросы, от которых порой зависит все – от настроения до личного счастья, – вам поможет выяснить предлагаемый тест.

Тест № 3.16 ДАВАЙТЕ ПОЗНАКОМИМСЯ

Не кривите душой перед самим собой, не бойтесь сказать (или подумать) “не знаю”, не принимайте результаты теста слишком близко к сердцу. Хороший тон – дело наживное.

1. Должна ли дама вставать со стула, если ее знакомят с мужчиной почтенного возраста и положения (а), или она может познакомиться, не меняя своего положения (б)?

2. Вы вдруг забыли, как зовут вашу новую знакомую (знакомого). Должны ли вы напрямик попросить его (ее) напомнить вам свое имя (а), или его нужно выяснить окольными путями (б)?

3. Должен ли молодой человек при встрече с девушкой приподнимать головной убор, если на нем надет берет (а), или ему достаточно вынуть руки из карманов и сигарету изо рта (б)?

4. Нужно ли мужчине зимой при встрече со знакомым снимать варежку для рукопожатия, если он протягивает вам руку в перчатке (а), или можно поздороваться, не снимая ее (б)?

5. Может ли девушка на дискотеке сама пригласить молодого симпатичного кавалера (а), или ей следует ждать инициативы от своего потенциального партнера (б)?

6. Если девушка идет первый раз к молодому человеку, должна ли она брать с собой подругу (а), или она вполне может обойтись без нее (б)?

7. Может ли молодой человек пригласить девушку куда-нибудь “посидеть”, рассчитывая на финансовую поддержку с ее стороны (а), или ему необходимо повременить с приглашением до момента концентрации денежных знаков в собственном кармане (б)?

8. Должен ли хозяин дома вопреки своему вкусу, но по желанию приглашенной ставить в четвертый раз одну и ту же пластинку (а), или он может ненавязчиво порекомендовать ей познакомиться с другими мелодиями (б)?

9. Должен ли кавалер провожать девушку до дверей ее дома (а), или ему достаточно посадить ее в такси (б)?

10. Должен ли молодой человек расспрашивать свою новую избранницу про ее прошлое (а), или ему стоит удовлетвориться сведениями, которые она сама ему расскажет (б)?

Оценка результатов

Баллы: 1. а – 10, б – 5; 2. а – 5, б – 10; 3. а – 5, б – 10; 4. а – 10, б – 5; 5. а – 10, б – 5; 6. а – 10, б – 5; 7. А – 5, Б – 10; 8. А – 10, Б – 5; 9. а – 10, б – 5; 10. а – 5, б –

10. “Не знаю” во всех случаях приравнивается к нулю. Если вы не набрали ни одного балла, то вам необходимо работать над собой.

Правила поведения для женщин и мужчин значительно отличаются. Поэтому и в результатах не может быть никакого равноправия.

Результаты для девушек.

1. Если вы набрали от 5 до 50 баллов, то вы смелы, общительны, уверены в силе своей женской слабости, настойчивы и современны, порой даже слишком.

2. Если у вас от 50 до 80 баллов, то вы неплохо воспитаны, в меру старомодны, чаще полагаетесь на интуицию, чем на разум, с вами легко общаться и приятно проводить время.

3. Если вы набрали от 80 баллов и выше, то вы скромны, временами застенчивы, требовательны к кавалерам (иногда даже во вред себе), но вы знаете, чего вы хотите. Порой излишне вежливы.

Результаты для мужчин. Если вы набрали *от 5 до 50 баллов*, то вы самоуверенны, иногда невнимательны, чрезмерно горды и склонны всегда добиваться своей цели.

Количество баллов *от 50 до 80* свидетельствует о вашей корректности, общительности, заботливости.

Если же вы набрали *от 80 баллов и более*, то вы вдумчивы, боитесь допустить ошибку, терпеливы, дорожите друзьями, но не очень быстро сходитесь с людьми.

Тест № 3. 17 ХОРОШО ЛИ ВЫ ВОСПИТАНЫ?

Это можно проверить, если ответить «да» и «нет» на следующие вопросы и суммировать баллы. Ответьте на вопросы «да» или «нет».

1. Вы всегда приветливо здороваетесь с людьми, несмотря на свое настроение?

2. Выходя из здания, вы придерживаете тяжелые двери, чтобы они не ударили человека, который идет следом?

3. Продвигаясь к выходу из трамвая, вы вежливо обращаетесь к пассажирам: «Пожалуйста, разрешите пройти»?

4. Вы здороваетесь везде, куда бы ни пришли, даже в лифте и в магазине?

5. В театре, вы проходите к своему месту, повернувшись лицом к людям, которые уже сидят?

6. Вы считаете, что указательный палец назван так для того, чтобы указывать им направление?

7. Вы пришли в кинотеатр. Должна ли женщина снимать головной убор?

8. Женщина, которую провожает мужчина, должна идти слева от него?

9. Должен ли левша протягивать для рукопожатия левую руку?

10. Должен ли мужчина, идя в компании с двумя дамами, занимать место в центре?

11. Можно ли выражать соболезнование по телефону?

12. При механическом обрыве телефонной связи, если разговор не закончен, вновь набрать номер телефона должен тот, кто звонил?

За каждый ответ, который совпадает с правильным, начислите себе по 5 баллов. Правильные ответы: «да» – 1,2,3,5,7,12 пункты и «нет» – 4,6,8,9,10,11.

Сложите сумму баллов: 45-60 баллов – отлично 35-40 – хорошо 25-40 – удовлетворительно 0-20 – плохо. Чем выше сумма баллов, тем больше у вас оснований считать, что вы хорошо воспитаны.

Тест № 3.18 **КАК К ВАМ ОТНОСЯТСЯ ЛЮДИ?**

Как к вам относятся окружающие? Как вы сами относитесь к ним? Следующий тест поможет вам ответить на эти вопросы.

1. Вы должны помнить, что вас постоянно оценивают те, с кем приходится общаться.

2. Человек должен быть достаточно независимым, чтобы обсуждать с друзьями свое хобби, и не важно, разделяют они его увлечение или нет.

3. Самое мудрое – сохранять достоинство даже тогда, когда есть соблазн поступить иначе.

4. Если человек замечает ошибки в речи других, он должен их поправлять.

5. При встрече с незнакомыми людьми ваша задача быть достаточно остроумным, общительным и привлекательным, чтобы произвести на них впечатление.

6. Когда вас представляют другому человеку, и вы не расслышали его имя, должны попросить повторить его.

7. Вы уверены, что вас уважают за то, что никогда не позволяете другим подшучивать над собой.

8. Вы должны быть всегда настороже, не то окружающие начнут подшучивать над вами и выставлять в смешном виде.

9. Если общаетесь с блестящим и остроумным человеком, лучше не ввязываться с ним в соревнование, а отдать ему должное и выйти из разговора.

10. Человек всегда должен стараться, чтобы его поведение соответствовало настроению компании, в которой он находится.

11. Вы должны всегда помогать друзьям, потому что может прийти время, когда их помощь понадобится вам.

12. Не стоит оказывать слишком много услуг другим, потому что в конце концов очень немногие оценивают их по достоинству.

13. Лучше, когда другие зависят от вас, чем самому попасть в зависимое положение.

14. Настоящий друг старается помогать друзьям.

15. Человек должен выставлять напоказ свои лучшие качества, что бы его оценили по достоинству, одобрили, похвалили и погладили по головке.

16. Если в компании рассказывают анекдот, который вы уже слышали, вы должны остановить рассказчика.

17. Если в компании рассказывают анекдот, который вы уже слышали, вы должны быть достаточно вежливы, чтобы от всего сердца посмеяться над ним с остальными. Если вас пригласили в гости, а вы предпочитаете сходить в кино, вы должны сказать, что у вас болит голова, или придумать какое-нибудь другое объяснение, но не давать пригласившему повода для обиды, сообщая действительную причину.

18. Настоящие друзья требуют, чтобы их близкие поступали всегда наилучшим для них образом, даже вопреки своим желаниям.

19. Люди не должны упрямо и настойчиво защищать свои интересы всякий раз, когда кто-нибудь выражает прямо противоположное мнение.

Ключ: Поставь себе 1 балл за ответы «Да» на вопросы 1, 3, 5, 9, 10, 11, 14, 17, 18, 20 и за ответы «Нет» на вопросы 2, 4, 6, 7, 8, 12, 13, 15, 16, 19.

Ответы: *От 0 до 7 баллов.* Если вы набрали именно это количество баллов, вам стоит серьезно призадуматься о своей жизни. Трудно относиться с симпатией к замкнутому и скованному человеку. Ваше желание прослыть серьезным и уважаемым человеком вполне понятно. Но вы обрекаете себя на жизнь в постоянном напряжении, каждую минуту ожидая подвоха и подрыва авторитета. Расслабьтесь! Попробуйте относиться к собственной персоне с мягким юмором и долей самоиронии, и вы увидите, как быстро изменится к лучшему ваша жизнь.

От 8 до 14 баллов. Окружающие относятся к вам доброжелательно, ведь вы приветливы, открыты и добродушны. Но хотя вы любите теплую компанию и дружеское общение, вы считаете, что только солнце может обогреть всех. Если вам нужно, вы можете забыть о приятельских отношениях и заставить человека почувствовать дистанцию. Разумеется, в этих случаях без конфликтов ине обходится, но вы успешно можете разрешать подобные проблемы.

От 15 до 20 баллов. Видимо, природа щедрой рукой отмеряла вам обаяние. Где бы вы ни появились, вам сопутствует всеобщее обожание и одобрение. Трудно сказать, что привлекает людей больше, ваша ослепительная улыбка, умение понимать ситуацию и «чувствовать» собеседника или же просто ваша любовь к людям. В любом случае, роль всеобщего любимца вам гарантирована. К сожалению, как-то незаметно из нашей обыденной речи исчезли выражения «хорошо воспитан» и «умеет себя вести»; ими теперь больше оперируют мамочки на прогулке в скверике, имея в виду своих любимых малышей. А что касается взрослых, все чаще фигурируют «харизма», «энергетика» или даже «брутальность». Ведь, как считают психологи, современным обществом больше востребованы не деликатность, а креативность и независимость.

И вот яркие энергичные герои нашего времени демонстрируют миру мощь интеллекта, часто забывая при этом о простых вещах. Сказать «спасибо» всякий раз, когда кто-то помогает. Ответить на письмо – пусть даже пару слов, но обязательно. Придержаться за собой дверь, да и язык придержать в компании, особенно при обсуждении личных тем. А когда вдруг находится человек, который обвиняет их в невоспитанности, они сердятся и провозглашают: главное – внутренняя культура! Можно ли с помощью наказания научить кого-то уважению и терпению? Помогут ли «меры воздействия» тем, кто равнодушен к чужим проблемам? Ведь, в конце концов, хорошие манеры – это проявление собственного достоинства и внимания к людям. А без этих качеств где мы все окажемся?

Тест № 3.19 **ВАШ СТИЛЬ**

Вопросы для мужчин.

1. В магазине вы увидели потрясающие кроссовки. Вы:
 - а) с удовольствием их купите (0 баллов);
 - б) полюбуетесь и пойдете дальше – спортивная обувь у вас уже есть (1 балл);
 - в) внешний вид кроссовок никогда не доставлял вам особого эстетического удовольствия (2 балла);
 - г) если очень захочется купить – купите (3 балла).
2. Что вы думаете о следующем высказывании: “В гардеробе действительно элегантного мужчины должно быть не менее 10 галстуков”? Варианты:
 - а) по-моему, двух – трех более чем достаточно для торжественных случаев (0 баллов);
 - б) полностью согласен (1 балл);
 - в) десять?! Маловато будет. И почему только галстуков – а шейные платки и т.п.? (2 балла);
 - г) не могу согласиться (3 балла);
3. Где вы предпочитаете носить носовой платок? Варианты:
 - а) в заднем кармане джинсов (0 баллов);
 - б) в кармане пиджака (1 балл);
 - в) как украшение – в нагрудном кармане пиджака и собственно носовой – в кармане брюк (2 балла);
 - г) вообще не ношу (3 балла);
4. Считаете ли вы, что создание стиля конкретного человека – дело профессионалов, или это вполне посильная задача для любого? Варианты:
 - а) если уж человек решил заняться своим стилем серьезно, он вполне может это сделать самостоятельно, ведь никто, кроме него, не знает, что ему действительно надо (0 баллов);

б) в большинстве случаев гораздо лучший вариант – работа профессионала, но я предпочитаю заниматься этим самостоятельно (1 балл);

в) все зависит от способностей человека к творчеству. Если таковых не имеется, лучше обратиться к профессионалу (2 балла);

г) если человек не может справиться с этой задачей самостоятельно, ему лучше вообще не заниматься этим делом – не судьба (3 балла);

5. Мужчины, одевающиеся в лучших традициях авангарда, на ваш взгляд, обладают следующими качествами:

а) смелостью и глупостью (0 баллов);

б) отсутствием вкуса (1 балл);

в) решительностью (2 балл);

г) чувством юмора (3 балла);

6. Если бы вы решили отрастить бороду, то какой бы она была?

Варианты:

а) легкая небритость – трехдневная щетина (0 баллов);

б) коротко постриженная, ухоженная борода (1 балл);

в) эспаньолка (2 балла);

г) какая отрастет (3 балла);

7. Согласны ли вы с тем, что перстни – исключительно женское украшение?

Варианты:

а) согласен, если конечно речь идет не о печатке с камнем (0 баллов);

б) в общем, да, но бывают и исключения (1 балл);

в) не согласен, соответствующие перстни вполне может носить и мужчина (2 балла);

г) когда как (3 балла).

8. Сколько денег в месяц тратите на услуги стилиста? Варианты:

а) зависит от того, насколько я нуждаюсь в этих услугах (0 баллов);

б) по минимуму (1 балл);

в) не менее трети зарплаты (2 балла);

г) зависит от настроения в этом месяце (3 балла);

9. Если вам захочется радикально изменить свой имидж, что вы сделаете прежде всего? Варианты:

а) сделаю татуировку (0 баллов) ;

б) сменю прическу (1 балл);

в) сменю гардероб (2 балла);

г) отдам предпочтение пирсингу (3 балла).

10. Как вы относитесь к расстегнутым пуговицам, слабо завязанным галстукам и т.п.? Варианты:

а) нормально – не стану делать из этого трагедию (0 баллов);

б) подобная расхлябанность отвратительна (1 балл);

в) хорошо – это позволяет внести в надоевший ансамбль ноту свежести и новизны (2 балла);

г) сам так постоянно хожу (3 балла);

11. Ваш босс требует, чтобы, находясь на работе, вы были образцом аккуратности и выполнения делового стиля. Для вас это требование:

а) одна из рутинных обязанностей (0 баллов);

б) является само собой разумеющимся (1 балл);

в) сплошная тоска (2 балла);

г) серьезное покушение на мою свободу (3 балла);

12. Длительные походы по магазинам одежды для вас – это:

а) исключительно женское хобби (0 баллов);

б) то, чего я всеми силами стараюсь избегать (1 балл);

в) необходимость, если хочешь действительно хорошо выглядеть (2 балла);

г) совершенно невозможная вещь (3 балла);

13. Нравятся ли вам кожаные вещи? Варианты:

а) да, они практичны и удобны (0 баллов);

б) только как вариант домашней одежды (1 балл);

в) нет, они выглядят слишком обычно (2 балла);

г) зависит от настроения (3 балла);

14. Согласны ли вы с тем, что джинсовая мода будет жить вечно?

Варианты:

а) безусловно (0 баллов);

б) надеюсь, что это не так (1 балл);

в) очень даже может быть (2 балла);

г) согласен (3 балла).

Ответы. *От 0 до 14 баллов.* Вы человек действия, со своим представлением об идеале настоящего мужчины, которое определяет вашу манеру одеваться. Главное требование, которое вы предъявляете к одежде, - комфортность. Образ мужчины, девять десятых своей жизни проводящего в офисе и потому одевающегося строго в деловом стиле, заставляет ваши челюсти (скорее всего, квадратные) широко зевать от скуки. Финансовый воротила в белой рубашке и при галстукке вызовет у вас разве что снисходительную усмешку. Физическая сила для вас – неизменный атрибут мужественности, поэтому вы уделяете немалое внимание спорту. И одеваетесь соответственно – в спортивном стиле, позволяющем наиболее выигрышном свете преподнести достоинства. Результат – разбитые женские сердца и опустошенные магазины спортивной одежды. Но, может, стоит учесть, что иногда хорошие манеры и обычный костюм способны произвести на представительниц прекрасного пола не менее сногшибательное впечатление, чем железные мускулы под расползающейся по швам футболкой? Что поделать, женщины – существа загадочные и таинственные, угодить им сложно.

От 15 до 29 баллов. Вы явный поклонник классического стиля. Образ старой доброй Англии, которой мы обязаны классическим костюмом, способен спровоцировать появление скупой мужской слезы умиления на вашей гладко

выбритой щеке. Одежда, выполненная в классическом ключе, наиболее соответствует вашему характеру. В последнем прослеживаются такие черты, как консервативность, умение взвешивать и тщательно обдумывать решения прежде, чем придется их принять. Кроме того, этот стиль позволяет вам всегда чувствовать себя подтянутым и готовым к действиям.

От 30 до 40 баллов. Выбранные вами варианты ответов свидетельствуют о немалой доле романтизма в характере. То же можно сказать о вашей одежде. Вы явно равнодушны к бархату, рубашкам с воротником апащ, брюкам клеш и воланам. Может быть, многим ваш стиль покажется излишне женственным, но зато он как нельзя лучше скрашивает серую монотонность будней, становясь тем маленьким праздником, который всегда с вами.

От 41 балла и выше. Вы не придаете особого значения поискам собственного стиля и одеваетесь, как Бог на душу положит. На ваш взгляд, человек должен проявлять в одежде свое отношение к миру. Этим вы и занимаетесь, одеваясь в зависимости ситуации и настроения. Но в душе вы все-таки тяготеете в гранжу.

Тест № 3.20 **РАЗБИРАЕТЕСЬ ЛИ ВЫ В МОДЕ?**

Как известно, мода ни кого не оставляет равнодушным. Кто-то слепо следует ей, кто-то нарочито пренебрегает её канонами. Но если вы читаете этот тест, можно без особых психологических ухищрений с уверенностью сказать, что к категории последних вы не относитесь. И стараетесь следовать моде. Но чтобы результат ваших поисков доставлял только радость, необходимо обладать некоторыми знаниями в области моды. Следующий тест поможет вам выяснить, разбираетесь ли вы в ней.

1. Модная вещь для вас:

- а) любая вещь, созданная модельером с громким именем;
- б) вещь, которая вам понравилась, при этом на окружающих вы такой не видели;
- в) вещь, при одном взгляде на которую все знакомые восхищенно ахают.

2. Сколько имен знаменитых модельеров вы можете назвать?

- а) около двадцати;
- б) с десятков;
- в) одного-двух.

3. Вам очень нравится одна вещь, в модном бутике она стоит бешеные деньги. Точно такая же встретила на базаре, причем цена более чем приемлема. Ваши действия:

- а) ни за что не станете покупать этот ширпотреб ни в бутике, ни на базаре. Какой смысл выкладывать деньги за то, что может приобрести каждый;

б) черт с ними, с деньгами – купите вещь из бутика. Лучше переплатить, но чувствовать себя уверенно и комфортно, а не ущербно;

в) купите эту вещь на базаре. Какая разница, сколько она стоит – об этом все равно никто не узнает.

4. Цвет вашего гардероба зависит от:

а) моды сезона;

б) вашей внешности;

в) вашего настроения.

5. Вы считаете, что купили очень модную вещь. Выйдя из магазина, видите своего «двойника», одетого точно так же. Вы:

а) немедленно вернете покупку – слава Богу, что эта встреча произошла раньше, чем пришлось одеть купленное;

б) немного расстроитесь, но предпринимать не чего не будете. Конечно, земля круглая, но все-таки достаточно большая для того, чтобы мы больше не встретились;

в) обрадуетесь встрече с единомышленником.

6. Вертикальные линии кроя, по вашему мнению:

а) скрадывают полноту;

б) оптически «вытягивают»;

в) хорошо смотрятся на любых фигурах.

7. Основная тенденция современной моды:

а) эклектизм;

б) демократичность;

в) отсутствие жесткого диктата.

8. Нарочито неровно выстриженная челка, на ваш взгляд - это:

а) последнее слово в современной моде;

б) идет далеко не всем;

в) результат бездарности парикмахера.

9. Согласны ли вы с тем, что естественность всегда в моде? Варианты:

а) нет, только иногда;

б) несомненно;

в) затрудняюсь ответить.

10. Для того чтобы стать хорошим модельером, нужно быть:

а) талантливым человеком;

б) обладать необходимыми знаниями и хорошим вкусом;

в) уметь шить.

Ответы. Если среди ответов преобладает первый вариант, вам явно недостаточно просто хорошо разбираться в моде. Вы хотите не только хорошо выглядеть и нравиться окружающим, но мечтаете покорить вершины мира моды. Возможно, вам стоит заняться этим профессионально, очень может быть, что на этом поприще вас ожидает успех.

Если предпочитаете вариант «б», значит, в моде вы разбираетесь ровно настолько, насколько это необходимо, чтобы выглядеть привлекательно. Изучение направлений моды для вас никогда не было самоцелью.

Если преобладают ответы варианта «в», то справедливо одно из двух – либо вам все равно, как вы выглядите, либо у вас никогда не было времени на то, чтобы разобраться в моде хотя бы на «троечку».

Итак, к моде мы относимся по-разному, но часто, любуясь понравившимся нам фасоном из журнала мод и представляя его на себе, мы поневоле забываем о недостатках собственной фигуры, которые этот фасон не способен скрыть, а лишь подчеркнет. Чтобы избежать подобного, необходимо четко осознавать, для какой обстановки предназначена эта вещь, и не забывать об особенностях собственной фигуры и цветового образа, ибо, как известно, одеждой можно как подчеркнуть, так и сгладить наши недостатки.

Неудачно подобранная одежда (искаженные пропорции или силуэт, неверная цветовая гамма и т.д.), противоречащая всему типу внешности, почти всегда вызывает комплекс неполноценности, не говоря уж о дискомфорте. Идеально одетый человек – это человек без комплексов. Таким образом, не поленитесь лишний раз встать перед большим зеркалом (лучше при дневном освещении) и постарайтесь посмотреть на себя объективно, без придиорок и излишней самовлюбленности. Важно найти «изюминку» в своей внешности и научиться подавать себя с наилучшей стороны. В технологии создания имиджа важное значение имеет выбор цвета: важен цвет не только одежды, но и аксессуаров, обуви, головного убора.

Тест № 3.21

ПРИМЕРНЫЕ ТЕСТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Самонаблюдение; изучение собственных психических процессов – это:

- а) интроспекция;
- б) интроверсия;
- в) интерпретация.

Соотнести: А – «внутреннее Я» Б – «зеркальное Я» В – «идеальное Я»

1 – какой я в собственных глазах;

2 – каким меня видят другие;

3 – каким я хочу быть

1____; 2____; 3_____

«Я сам» – это...

- а) Осознание человеком себя с точки зрения «значимых других»;
- б) Реакция личности на воздействие других людей и общества в целом;
- в) Включение личности в группу;
- г) Достижение определенного статуса.

Выберите правильный ответ. Позиция «передний большой замок» обозначает:

- а) отчужденность;
- б) агрессивность;
- в) энергичность;
- г) отстраненность;
- д) активность.

Исключите неверную гипотезу. Руки непроизвольно перешли в «задний замок». Это, скорее всего, означает:

- а) самоуверенность;
- б) чувство вины;
- в) потребность в поддержке («соломинке»);
- г) энергичность.

Выберите один ответ. С «влажной ладонью» следует разговаривать:

- а) как со всеми другими людьми;
- б) осторожно, как «по тонкому льду»;
- в) активно, энергично;
- г) напористо, агрессивно.

Некто, протягивая вам навстречу руку, говорит, что рад вас видеть. Вы обратили внимание на положение его ладоней при этом – они повернуты чуть книзу. Этот жест:

а) согласуется с его словами и следует верить, что он действительно рад встрече;

б) противоречит его словам и следует воздержаться от доверия его словам.

Исключите маловероятный ответ. В ходе делового разговора вы заметили, что собеседник перестал смотреть на вас. Это вызвано тем, что:

- а) он решает какую-то трудную задачу;
- б) он с трудом перерабатывает сообщенную вами информацию;
- в) он потерял интерес;
- г) он увлечен вашей идеей;
- д) он стал испытывать некоторый негативизм к вам;
- е) он испытывает чувство вины.

Интерес к другому человеку можно невербально выразить:

- а) помещенными на бедрах руками;
- б) пронзительным голосом;
- в) пристальным взглядом, устремленным на собеседника;
- г) слегка дотрагиваясь до него руками;
- д) вторгаясь в его личное пространство;
- е) все ответы верны.

Есть люди, которые ставят перед собой слишком трудные либо чересчур легкие цели. Какое суждение о них наиболее верно?

- а) они имеют негативную Я-концепцию;

- б) у них слишком высокий уровень притязаний;
- в) у них завышенная самооценка;
- г) они стремятся добиться успеха.

Какой из факторов в большей степени способствует повышению самооценки человека?

- а) угроза;
- б) лесть;
- в) критика;
- г) похвала.

Результат соотнесения социально значимых характеристик личности со шкалой ценностей, сложившихся в данной общности:

- а) авторитет;
- б) престиж;
- в) имидж.

Социальный престиж – это:

- а) степень признания достоинств личности;
- б) оценка, которую общество дает статусу личности или должности;
- в) модель поведения, которая должна отвечать ожиданиям окружающих.

Концентрированное отражение в решениях руководителя и сознании подчиненных убеждающего потенциала личности руководителя

- а) престиж руководителя;
- б) авторитет руководителя;
- в) имидж руководителя.

Влияние, основанное на свойствах личности руководителя или его способности привлекать сторонников:

- а) харизма;
- б) авторитет;
- в) престиж,

Указать соответствие характеристики частных имиджей:

- а) среда обитания;
- б) габитарный имидж;
- в) деловой имидж;
- г) вербальный имидж;
- д) невербальный имидж.

Характеристики:

- а) устная и письменная речь;
- б) мебель, здания;
- в) жест;
- г) внешний облик;
- д) предметы, произведения, созданные человеком.

1.____; 2.____; 3.____; 4.____; 5._____.

Ореол, создаваемый вокруг конкретной личности с целью ее популяризации и оказания эмоционально-психологического воздействия на общественное мнение.

- а) авторитет;
- б) имидж;
- в) престиж.

Тест № 3.22

ВАША КОММУНИКАТИВНАЯ УСТАНОВКА

1. Определить свою коммуникативную установку.
2. Проанализировать результат.

Вам надо прочитать каждое из предложенных ниже суждений и ответить «да» или «нет», выражая согласие или несогласие с ним. Рекомендуем воспользоваться листом бумаги, на котором фиксируется номер вопроса и ваш ответ; затем, по ходу дальнейших наших пояснений, обращайтесь к своей записи. Будьте внимательны и искренни:

1. Мой принцип в отношениях с людьми: доверяй, но проверяй.
2. Лучше думать о человеке плохо и ошибиться, чем наоборот (думать хорошо и ошибиться).
3. Высокопоставленные должностные лица, как правило, ловкачи и хитрецы.
4. Современная молодежь разучилась испытывать глубокое чувство любви.
5. С годами я стал более скрытным, потому что часто приходилось расплачиваться за свою доверчивость.
6. Практически в любом коллективе присутствует зависть или подсиживание.
7. Большинство людей лишено чувства сострадания к другим.
8. Большинство работников на предприятиях и в учреждениях старается прибрать к рукам все, что плохо лежит.
9. Подростки в большинстве своем сегодня воспитаны хуже, чем когда бы то ни было.
10. В моей жизни встречались часто циничные люди.
11. Бывает так: делаешь добро людям, а потом жалеешь об этом, потому что они платят неблагодарностью.
12. Добро должно быть с кулаками.
13. С нашим народом можно построить счастливое общество в недалеком будущем.
14. Неумных вокруг себя видишь чаще, чем умных.
15. Большинство людей, с которыми приходится иметь деловые отношения, разыгрывают из себя порядочных, но по сути они иные.
16. Я очень доверчивый человек.

17. Правы те, кто считает: надо больше бояться людей, а не зверей.

18. Милосердие в нашем обществе в ближайшем будущем останется иллюзией.

19. Наша действительность делает человека стандартным, безликим.

20. Воспитанность в моем окружении на работе – редкое качество.

21. Практически я всегда останавливаюсь, чтобы дать по просьбе прохожего жетон на общественный транспорт в обмен на деньги.

22. Большинство людей пойдет на безнравственные поступки ради личных интересов.

23. Люди, как правило, безынициативны в работе.

24. Пожилые люди в большинстве показывают свою озлобленность каждому.

25. Большинство людей на работе любят посплетничать друг о друге.

Итак, вы ознакомились с вопросами и зафиксировали свои ответы. Теперь переходим к обработке данных и интерпретации результатов.

1. Завуалированная жестокость в отношении к людям, в суждениях о них.

О завуалированной жестокости по отношению к людям свидетельствуют такие варианты ответов (в скобках указывается количество баллов, начисляемый за соответствующий вариант): 1 – да (3), 6 – да (3), 11 – да (7), 16 – нет (3), 21 – нет (4). Максимально можно набрать 20 баллов. Чем больше заработанных очков, тем отчетливее выражена завуалированная жестокость в отношении к людям.

2. Открытая жестокость в отношении к людям.

Об открытой жестокости вы можете судить по таким вопросам из выше приведенного опросника: 2 – да (9), 7 – да (8), 12 – да (10), 17 – да (10), 22 – да (8). Максимально можно набрать 45 баллов.

3. Обоснованный негативизм в суждениях о людях.

Обоснованный негативизм в суждениях о людях обнаруживается в таких вопросах и вариантах ответов: 3 – да (1), 8 – да (1), 13 – нет (1), 18 – да (1), 23 – да (1). Максимальное число баллов – 5, набрать их не считается зазорным.

4. Брюзжание.

О наличии такого компонента свидетельствуют следующие вопросы: 4 – да (2), 9 – да (2), 14 – да (2), 19 – да (2), 24 – да (2). Максимальное число баллов – 10.

5. Негативный личный опыт общения с окружающими.

О негативном личном опыте общения с окружающими свидетельствуют вопросы: 5 – да (5), 10 – да (5), 15 – да (5), 20 – да (4), 25 – да (1). Максимально можно набрать 20 баллов.

Для подведения итогов необходимо заполнить следующую таблицу:

Показатели	Максимум баллов	Вами полученные баллы	Процент от максимума баллов
Завуалированная жестокость	20		
Открытая жестокость	45		
Обоснованный негативизм	5		
Брюзжание	10		
Негативный опыт общения	20		
Всего:	100		

Если вы получили балл выше среднего – 33, это свидетельствует о наличии выраженной негативной коммуникативной установки, которая по всей вероятности, неблагоприятно сказывается на самочувствии ваших партнеров по общению.

4. УПРАЖНЕНИЯ

4.1. Упражнения для управления стрессом

Если вы часто испытываете страх, задыхаетесь при стрессе, теряете свое самообладание или чувство контроля, когда вас ставят в затруднительное положение, то вам помогут дыхательные упражнения для управления стрессом. Если у вас нет возможности посещать специальные тренинги не беда - данные упражнения легко выполнять самостоятельно.

1. Посмотрите на себя в зеркало и вдохните, поднимаются ли у вас плечи и грудь? Вы слышите звук своего вдоха? Вы когда-то уже испытывали такое чувство? Лягте на пол, растянувшись во всю длину, прижмите шею и плечи к полу. Поднимите согнутые в коленях ноги, поставив ступни на пол на некотором расстоянии от ягодиц, но так чтобы поясница не прижималась к полу. Подложите под голову подушку или книжку для сохранения естественного прогиба позвоночника, следите за тем, чтобы шея и плечи были не напряжены. Положите руку на живот в районе пупка, сделайте глубокий вздох и затем зевните. (Вздохи и зевота – инстинктивная реакция организма на снятие напряжения путем прерывания и замедления дыхания. Курение в меру дает такой же результат, т. к. замедляет вдох.) Следите за тем, чтобы вздохи и зевки шли на брюшной полости, а живот втягивался бы при произнесении звука.

2. Оставаясь в положении лежа подышите, не снимая руки с живота; вы должны почувствовать движение диафрагмы. Не занимайтесь этим слишком долго, только до ощущения движения диафрагмы, так как это очень утомительно.

3. Продолжая лежать, посмейтесь как следует животом, держа руку на диафрагме; вы должны ощутить какое-то движение в животе.

4. В том же самом положении вдохните, ощущая, как поднимается живот, и дайте ему опуститься с одновременным спокойным выдохом. Почувствуйте, что после выдоха вам не хочется сразу сделать вдох. Не исключено, что вы ощутите, как ваши ребра раскроются после выдоха, образуя проход для выдоха внутри организма. Эта моментальная пауза между вздохами может реально понизить темп дыхания и дать возможность расслабиться. Даже если вы сделали полный выдох, в легких еще остается достаточное количество воздуха.

5. Дышите легко (не пытайтесь повысить вдыхание кислорода во время этих упражнений); не переставайте следить за движением живота и выдыхайте, произнося слова типа «расслабься», «отдохни» или «дай себе волю» - что вам больше подойдет.

6. Поменяйте положение на сидячее и контролируйте свое дыхание. Если грудная клетка начнет подниматься, положите на нее одну руку, чтобы она утихла. Повторите упражнение, которое вам покажется наиболее полезным, 1-5 раз в положении сидя.

7. Встаньте перед зеркалом и выполните упражнение 5. Следите за тем, чтобы не напрягаться физически, чтобы плечи были опущены, и чтобы грудная клетка не поднималась. Посмотрите на свое лицо - не напрягаетесь ли вы, не нахмурены ли брови от сосредоточенности. И помните: это дыхательные упражнения, а вы дышите всю свою жизнь.

Если при выполнении этих упражнений вы почувствуете головокружение или легкость в голове, остановитесь. Скорее всего, вы превысили вдыхание кислорода, что было неожиданно для вашего мозга. Переключитесь на нормальное дыхание и сосредоточьтесь на выдохе. Если вы заметите зоны физического напряжения при выполнении этих упражнений, то вам необходимо расслабиться. Следующие упражнения выполняются с партнером (эти упражнения помогают купировать реакцию на страх):

8. Игра в допрос, во время которой партнер А засыпает вопросами партнера Б. Вопросы могут быть личного и изучающего характера по усмотрению А; Б не обязан давать правдивые ответы. При получении вопроса Б (держа руку на животе, если это помогает) делает осознанный вдох, затем начинает отвечать с одновременным выдохом. Будет неестественно длительный промежуток между тем, как Б получит вопрос и ответит на него, в течение которого А будет искать признаки ключичного дыхания и любого намека на реакцию «бегство или борьба». Затем партнеры меняются местами. Цель упражнения для Б - осознанно использовать дыхание для контроля реакции страха. Очень полезно накануне собеседования.

9. Это упражнение - эпилог ситуации, когда человек находится на «линии разговорного огня». А засыпает Б различными темами; последний должен немедленно начать разговор (после того, как сделает осмысленный вдох и выдох для управления реакцией на страх и убедится, что пользуется брюшным дыханием). Б не должен тянуть время и ни в коем случае не использовать такие слова, как, например, хм, да, интересная тема, ей-Богу, ну что вам рассказать о каникулах. По желанию А можно перейти к другой теме, чем неожиданнее — тем лучше. Не давайте Б войти в заданный ритм, когда он знает, что получит примерно два предложения прежде, чем вы перейдете к новой теме. Не давайте ему опомниться. Затем поменяйтесь местами. Важно не думать о содержании, а лишь следить за нарушением дыхания и реакцией на страх. Когда дыхание поставлено хорошо, организм и сознание работают вместе, мы делаем вдох там, где имеются естественные паузы в контексте, то есть там, где должны стоять знаки препинания, если бы этот текст был написан. В этом случае речь становится выразительной, речевой поток имеет продолжительные, но не частые паузы, которые дают возможность педагогу не останавливаться долгое время, сокращая возможность слушателям отвлечься. При волнении дыхание характеризуется короткими, частыми вдохами (его называют ключичным), понятно, что такой темп дыхания рубит речевой поток на короткие фразы. Такой ритм речи трудно воспринимается на слух, большое количество коротких пауз дают возможность

собеседнику перебить говорящего или вовсе потерять нить рассуждений, отвлечься, что может быть истолковано партнерами по общению как неуверенность в себе и низкий профессионализм специалиста.

Люди, испытывающие страх перед аудиторией, говорят о том, что во время выступлений у них начинает дрожать голос. Это происходит из-за того, что дыхание становится поверхностным и прерывистым, а не льется ровным потоком. Если дыхание не осуществляется в виде устоявшегося, управляемого потока, тогда стиль речи можно охарактеризовать как теряющий энергетический уровень в конце предложений. Он не произведет впечатления законченности и уверенности в том, что говорит специалист, и будет звучать неуверенно и просительно. Голос с придыханием иногда считают сексуальным, вероятно из-за того, что он напоминает о любовной игре, и не исключено, что такая ассоциация помогла Мэрилин Монро создать свой имидж. Голос с придыханием звучит почти неуправляемо и может создавать впечатление слабости, незащищенности, а женщину превратит в «маленькую девочку», что совсем неплохо, когда вы ужинаете с кем-то при свечах, но не уместно в профессиональном общении. Получить хорошее звучание голоса, когда дыхание работает недостаточно, все равно, что пытаться поддерживать огонь без доступа кислорода. Люди, не использующие свое дыхание для поддержки голоса, часто прибегают к помощи других средств для обеспечения хорошего звука. Можно напрягать горло, ошибочно полагая, что таким образом можно добиться громкого звука, но голос будет звучать резко и приводит к перенапряжению голосовых связок, что в свою очередь может привести к временной потере голоса. Можно повысить голос, считая, что это придаст властности. Можно даже прибегнуть к помощи неестественного движения головой и яростной жестикуляции, ошибочно считая, что это повысит эффективность профессионального взаимодействия. Многие провалы в речи возникают потому, что люди не верят в то, что дыхание придает силу.

4.2. Упражнения на развитие контроля над выдохом для поддержания звучания

Следующий блок упражнений отличается от предыдущего тем, что он направлен на развитие контроля над выдохом для поддержки звучания. Важно сначала выполнить вышеприведенные упражнения, чтобы заставить работать дыхание и избежать вредных привычек, вызванных реакцией на стресс. Выполняйте эти упражнения, если:

- вы хотите иметь более твердый, а не дрожащий голос;
- голос с придыханием делает вас моложе, чем вам хотелось бы;
- вы хотите сделать свой голос более властным;
- вам кажется, что вы «выталкиваете» свой голос из горла или повышаете высоту;

- вы возбудимый оратор и сбиваетесь с дыхания при разговоре;
- вы теряетесь при разговоре и забываете, что нужно сказать дальше;
- вы чувствуете, что людям нелегко вас слушать.

1. Когда вы чувствуете, что дышите естественно - животом, выполняйте эти упражнения, сидя или стоя. Положив руку на живот, дайте дыханию уйти внутрь и затем выдохните на счет «раз», легко вдохните и выдохните на счет «два» и продолжайте считать при выдохе до десяти, если не будете испытывать чувства дискомфорта. Считайте вслух. Положите руки на грудную клетку и почувствуйте, как она поднимается и опускается при дыхании. Следите, чтобы плечи не поднимались и не были напряженными. Грудная клетка и брюшная полость создают мощный «пояс» для поддержки дыхания. Делайте вдох свободно и считайте на выдохе от 1 до 10, ощущая, как грудная клетка управляет потоком дыхания, опускаясь и поднимаясь. Положите руки на грудную клетку сзади (не забудьте следить за осанкой) и старайтесь уловить движение. Удивительно, какое большое пространство для дыхания защищено ребрами сзади. Профессионалы, которые выполняют упражнения годами, разрабатывают мускулатуру таким образом, что сзади ребра расходятся для использования этого пространства.

2. Сделайте выдох, одновременно произнося звук, вздыхайте и зевайте, дайте голосу опуститься на конце фразы, но поддерживайте интенсивность звука. Вот он затихает, тогда сделайте жест, как бы отталкивая руку от тела, и помогите силе не иссякнуть. Произнесите предложение «Дыхание помогает поддержать звук на должной высоте до конца фразы» и именно так действуйте. Следите, чтобы осанка была легкой и дыхание глубоко проникало внутрь.

3. Это упражнение потребует от вас комментариев при использовании пауз при дыхании, оказывается, некоторым людям при вздохе очень полезно узнать свой индивидуальный стиль дыхания, чтобы научиться управлять дыханием, говорить бегло, но не слишком быстро: а) выберите произвольную тему, например, что вы делали в такой-то день; б) говорите на эту тему и каждый раз перед тем, как вам понадобится сделать паузу для вдоха, вставьте фразу «Пауза, вдох-выдох», произнесите ее вслух; в) не задумывайтесь о смысле того, что говорите - это не имеет значения, достаточно убедиться, что каждый раз, когда вам потребуется пауза для вдоха, ей будет предшествовать фраза «Пауза, вдох-выдох», перед этим вам придется немного задуматься, когда вам понадобятся эти паузы, затем повремените, пока вдох не дойдет до самого низа легких; г) если нужно, держите руку на животе - это будет напоминать, что дышать надо глубоко; д) повторите упражнение, но теперь думайте «Пауза, вдох-выдох», а не произносите вслух; е) выполняйте это упражнение с партнером или магнитофоном.

В ходе этого упражнения может произойти следующее: если вы склонны зажимать дыхание, тогда вам захочется глотнуть воздуха, перед тем как сказать: «Пауза, вдох-выдох», а не после. Поскольку вы вдруг осознаете, как вы дышите, вы обнаружите, что вам надо дышать очень часто. Продолжайте выполнять упражнения, пока не появится ощущение комфорта от того, что вам достаточно

вдоха в паузах для произнесения нескольких фраз. Запомните, что дыхание и перерывы по смыслу должны совпадать. Цель этого упражнения - дать вам понять, как вы говорите и какова природа вашего дыхания при этом. Пусть упражнение идет своим чередом, не старайтесь делать его «правильно», нагнетая тем самым напряжение. Очень важно в речи гармонизация темпа речи и продолжительности паузы. Быстрый темп речи без продолжительных пауз не дает возможности партнерам по общению осмыслить сказанное, возникает ощущение, что специалист подавляет своим многословием. Медленная без пауз речь звучит монотонно и может вызывать сонливость, даже если тема сообщения представляется интересной. Пауза в речи специалиста важна не только для клиентов, но и для него самого, для того, чтобы сформулировать мысль прежде, чем начнется речь, для того чтобы обеспечить «мини-отдых» для ума и тела.

4.3. Упражнения для гармонизации темпа речи и продолжительности паузы

Следующий блок упражнений для тех, кого часто просят повторить только что сказанное, если их речь воспринимается как сумбурная и полна «сорняков» таких как «хм», «э-э», «как бы» и т. п.

1. Упражнение «Пауза, вдох-выдох» из предыдущего блока поможет вам. Очень трудно следить за темпом своей речи, потому что она вам так знакома, но можно поспорить, что если вы двигаетесь быстро, быстро едите, то и говорить вы будете быстро. Используйте такую возможность, как чтение вслух для того, чтобы задуматься о паузах и дыхании.

2. Говорите на какую-то тему и попросите родственника или знакомого, который является хорошим слушателем, озвучить ваши паузы для вашего удобства. Там, где будут остановки в вашей речи, он будет говорить «пауза», а вы будете выдерживать паузу, пока звучит это слово. Попросите их говорить «пауза» в самый неожиданный момент, меняя продолжительность времени между паузами. Можно также менять продолжительность звучания слова «пауза», так что одни паузы будут короткие, а другие - продолжительные, по мере возможности надо пытаться заполнять паузы там, где остановки предусматриваются смыслом.

3. Когда вы приводите факты, статистические данные, информацию, делайте перед этим небольшую паузу. Например, представляя себя, мы говорим: «Я (пауза) Вера Никандровна». Мы считаем, что факты - утомительная вещь, поэтому стараемся поскорее с ними покончить. Перед тем как назвать свое имя или номер телефона, сделайте небольшую паузу, чтобы сообщение прозвучало более эффективно.

4. Предупреждение удерживает от употребления слов-сорняков. Если вы пользуетесь словами, проявляющими неуверенность («хм», «э-э», и т. п.), попросите своего партнера обращать ваше внимание на это каждый раз, когда это

случается. Например, поднимая палец или произнося что-то вроде «стоп» или подавая иной знак.

5. Запишите себя на диктофон и слушайте свои рассуждения на произвольную тему, например, чем вы занимались днем. Воспроизведите и считайте свои слова, вроде «хм», «э-э». Затем повторите, стараясь избежать ненужных слов.

6. Замечайте, как часто люди используют паузы, как их заполняют и как это влияет на формирование имиджа.

4.4. Упражнения на ритм и ударение

На ритм речи влияет произношение и постановка ударения, т.е. те места, которые выделяются. Специфический ритмический рисунок может отразиться на том, как слушающие воспринимают специалиста, и, следовательно, на всем его имидже.

Некоторые специалисты говорят в стиле стаккато, что напоминает пулеметную очередь из коротких фраз, Их воспринимают резкими, агрессивными и скрытными,

Люди с самомнением часто преувеличивают все, что говорят. Прочитайте следующую строчку, делая ударение на все слова, набранные заглавными буквами, все это должно производить впечатление чрезвычайной важности и звучать педантично и поучающе.

Упражнения 1. Для того чтобы поток речи стал плавным и легким, призовите на помощь свое тело. Рука будет дирижировать при изменении ритма. Медленно, легко и плавно заставьте свою руку выполнять роль дирижерской палочки, размахивая ею из стороны в сторону. И вся рука, и кисть не должны быть напряжены, держите ее ближе к телу, чтобы не утомиться. Размахивайте ею перед собой взад-вперед. Затем начинайте говорить, придерживаясь ритма движения руки. Говорить в стиле стаккато будет невозможно, поскольку рука движется легко и плавно. Это упражнение легче выполнять, если кто-то будет следить за рукой и проверять, чтобы в начале высказывания не изменялся темп. Некоторые, убрав руку под стол, выполняют это упражнение на совещаниях, и, несомненно, во время телефонного разговора всегда имеется возможность сделать это.

Упражнение 2. Если вы перенапряжены, вас скоро перестанут слушать, Займитесь одним предложением, делая ударными различные слова, и вы увидите, как мало требуется для того, чтобы заставить других вникать в смысл сказанного. Здесь может помочь диктофон.

4.5. Упражнения на управление высотой голоса

Многим нравится низкий голос, потому что высокий тон ассоциируется с напряженностью. Некоторые привыкают говорить более низким голосом по

сравнению с естественным. Они полагают, что такой голос звучит спокойно и непринужденно. Замечено, что низкий голос плохо слушается при большом количестве слушателей, в больших аудиториях при наличии звукового фон. Именно высокие ноты помогают звуку достигать цели. Естественный легкий голос может быть весьма приятным. Более высокий голос у женщин обусловлен тем, что у них голосовые связки короче, чем у мужчин. Состояния, которые вызывают напряжение мускул горла (страх, психологическое напряжение и т.д.), могут вызвать бесконтрольный подъем высоты звучания что сделает голос пронзительным. Человеку, у которого голос часто «срывается» и звучит слишком высоко и пронзительно приписывают неумение управлять собственными эмоциями, неуравновешенность характера, истеричность.

Следующий блок упражнений для тех, у кого проблемы с управлением высотой тона и есть желание увеличить диапазон звучания голоса, а также для тех, кто использует доминирующий и ограниченный рисунок высоты тона и не различает высоту тона и громкости.

1. Маловероятно, что вы увидите, как высота голоса вырвалась из под контроля, если горло будет расслаблено. Осторожно нагните голову, чтобы расслабить переднюю часть горла, одновременно говоря о чем-то. (Это упражнение надо выполнять наедине дома и вспоминать о нем на работе, в вузе, или в такой ситуации, когда ваш голос вот-вот взлетит.) Расслабьте и раскройте горло, зевая и вздыхая. Откашляйтесь и убедитесь, что звук произносится губами. Учитесь п-р-о-и-з-н-о-с-и-т-ь г-ла-с-н-ы-е з-е-в-а-я с ш-и-р-о-к-о р-а-с-к-р-ы-т-ы-м г-о-р-л-о-м. Ощущение будет странное, но вы поймете, как за счет утрирования можно держать горло раскрытым и расслабленным.

2. Для того чтобы отделить высоту звука от громкости, считайте от 1 до 10, поднимая голос, увеличивая громкость, следите, чтобы эти два качества голоса не смешивались. Затем считайте от 1 до 10 и повышайте голос, но одновременно уменьшайте громкость и наоборот. Можно найти сколько угодно вариантов, и они эффективно настроят ваше ухо и помогут различать высоту и громкость.

3. Очень полезно петь, чтобы раскрыть диапазон звучания. Это поможет оценить музыкальность голоса.

4. Попробуйте читать вслух, поднимая руку в начале каждого нового абзаца, это поможет осознанно изменять высоту голоса. Говорите и изменяйте высоту голоса, начиная новый отрывок. Попробуйте разные варианты и определите полный диапазон своего голоса.

5. Магнитофон поможет вам идентифицировать пределы звучания по высоте, Используйте руку в качестве дирижерской палочки. Опускайте ее при завершении высказывания, когда вам хотелось бы инстинктивно повысить голос, и поднимайте руку, если окончания слишком уходят вниз, Произнесите одно и то же предложение по-разному и попробуйте разные варианты окончаний, поднимая интонацию на разных словах.

4.6. Упражнения на развитие устойчивости резонанса

На тональность вашего голоса влияет устойчивость резонанса, т. е. внутренний объем, по которому проходят звуковые волны, особенно в груди, горле и во рту. Объем этих пустот и степень их использования влияют на качество звучания, подобно тому, как извлекаются различные тона при игре на виолончели и скрипке из-за разницы в их величине. Отклонение в устойчивом резонансе может повлечь изменения высоты звука. Часто качество голоса изменяется, когда вы простужены. Поскольку нос забит, звук не может проходить через него. Многие из жителей больших городов и районов с плохой экологией сталкиваются с другой проблемой, когда слишком большой звук идет через нос, придавая голосу скрипучий, носовой оттенок.

Существует простой способ определения, не говорите ли вы чересчур в нос. Возьмите какое-то слово с носовым звуком и гласными, например, «мука» или «манка», и произнесите его нормально, затем зажмите нос и произнесите снова. Если появится заметная разница в звучании гласного при зажатом носе, тогда очевидно, что вы пропускаете этот звук через нос, а не через рот. Произносите слова медленно, чтобы сознательно делать «м» и «н» носовыми, а гласные произносить ртом. Тренируйте мягкое нёбо, которое находится в верхней задней части ротовой полости - это поможет мягкому нёбу произносить звуки в нос. Повторите несколько раз слова «ка-а-р», «га-а-р» так вы сможете почувствовать, как работает мягкое нёбо при изменении звуков. Вы почувствуете, как действует резонанс, заставляя грудь выдавать звуки. Или положите руки на лицо в области синусоидных пазух и почувствуйте, как они вибрируют. Оперные певцы разрабатывают свой резонанс так, что он действует весьма эффективно и придает голосу «несущую» силу. Многим не надо делать этого, но, если есть желание произвести «косметический ремонт» тональности своего голоса, придется прибегнуть к помощи учителя пения.

Отчетливость речи – одно из важнейших условий эффективной передачи информации в коммуникативном пространстве. Организм формирует из голоса речь с помощью органов речи: челюсти, языка, рта, зубов и губ, они придают голосу объем и энергию. Для того чтобы речь была отчетливой и объемной, мускулы этих органов должны быть раскованы. Замечено, что отчетливость речи существенно зависит от того, насколько выразительна мимика специалиста. «Застывшая» мимика, маскообразное лицо при злоупотреблении утвердительными интонациями в речи создает впечатление отдаленности, недоступности, отчужденности. При недостаточном зрительном контакте и малоподвижном лице специалист может показаться уклончивым или напуганным. Наиболее частой проблемой приводящей к невнятности речи называется речь сквозь сжатые зубы. Основной причиной напряженности челюсти и далее верхней губы, что и заставляет говорить сквозь сжатые зубы, является подавленная эмоция. Такая мимическая контрактура придает специалисту недовольный вид.

Если:

- вы желаете довести свою речь до совершенства;
 - вас постоянно просят повторить то, что вы сказали;
 - вам кажется, что ваша речь и ваш вид производят тягостное впечатление;
 - вы начинаете спотыкаться на отдельных словах, когда утомитесь;
 - ваше лицо начинает дергаться, если вы нервничаете,
- то вам следует выполнять блок упражнений для развития ясности речи.

4.7. Упражнения для развития отчетливости (ясности) речи

Почти всем будут полезны упражнения на артикуляцию, они доводят речь до совершенства. Обычные упражнения на отработку дикции, вроде «Клара у Карла украла кораллы», могут помочь, но на их выполнение расходуется масса энергии и внимания. Прежде чем начать говорить, необходимо расслабить челюсть. При открывании рта поглаживайте челюсть. При этом помните, что при открывании рта нижняя челюсть опускается и отходит назад, у некоторых развивается привычка вытягивать нижнюю челюсть вперед во время речи (что придает агрессивный вид). Расслабить челюсть помогает зевание, а также следующее упражнение:

1. Вдохните, пусть глаза горят, а щеки улыбаются; открывайте рот без напряжения, при этом язык должен находиться за нижними зубами, и легко выдохните «а-а-а-х-х-х». Повторите это несколько раз, пока вы не почувствуете, что начинаете расслабление, а затем произнесите предложение после слегка сокращенного «а-а-х-х», это упражнение поможет вам ассоциировать речь с выдохом и расслаблением челюсти. Вытяните губы вперед, затем верните их в нейтральное положение, повторяя «у-и, у-и».

2. Помассируйте лицо, особенно виски и кожу около губ, для согревания мускулов. Вытяните лицо, растяните его в стороны и вытяните вперед, Вытяните губы вперед и затем верните их в нейтральное положение, повторяя «у-и, у-и, у-и». Особое внимание обратите на вытягивание губ вперед.

3. Выдуйте губы со звуком «б-рр», как это делают лошади. Это интересное движение, которое мы часто производим инстинктивно, когда нас окликают. Мы легко выдыхаем при этом и расслабляем губы, которые были крепко и решительно сжаты, это также тест на напряженность верхней губы. Если вы не можете сделать этого, верхняя губа у вас напряжена.

4. Быстрый способ заставить все мускулы двигаться - это представить себе, что вы говорите с кем-то, кто читает только по губам. Не надо пользоваться голосом, энергично артикулируйте и сосредоточьтесь на том, чтобы больше открывать рот. Когда это проделывают люди с «деревянным» лицом, они становятся гораздо оживленнее. Им кажется, что они ужасно преувеличивают движения, но большинству из нас кажется, что они просто говорят с большим энтузиазмом. Это полезная предречевая разминка.

Если вам кажется, что надо больше постоянно работать с лицом, то неплохо иметь партнера. Вам не захочется закончить эту искусственную артикуляцию, которая производит в высшей степени покровительствующее впечатление. Это можно наблюдать у некоторых людей, которые слишком много занимались постановкой произношения. Если ваш голос чистый и громкий от рождения, вы можете несколько снизить громкость, чтобы произвести благоприятное впечатление. Когда вам нужно выделить какую-то по-настоящему важную мысль, или вы говорите о предмете, к которому испытываете очень сильные чувства, временное, сознательно контролируемое уменьшение громкости, привлекает внимание ваших слушателей на какое-то время.

В заключении рекомендаций несколько советов, которые позволят вам сохранить красоту вашего голоса:

- чтобы ваш голос не уставал, сосредоточьтесь на дыхании и артикуляции - это аспекты, которые усиливают вашу речь;

- если у вас имеется какая-то постоянная хрипота и вам больно говорить или у вас часто садится голос, обратитесь к врачу-ларингологу;

- профессиональные певцы часто воздерживаются от молочных продуктов накануне выступления, поскольку они стимулируют выработку слизи, которая обволакивает голосовые связки и голос становится не таким ясным;

- ваш голос, подобно другим органам и мускулам вашего тела, требует почтительного обращения и нуждается в отдыхе. Если профессиональный актер готовится к ответственному выступлению, он заблаговременно разогревает голос и охлаждает его до прежнего состояния с помощью специальных упражнений. Разогрейте голос перед занятиями. – на голос влияет чрезмерное потребление алкоголя, курение же - главная причина рака гортани;

- если вы любите плотно поесть на ночь, кислота, отрыгиваемая из желудка, может попасть на голосовые связки и вызвать утром хрипоту;

- сухой воздух, центральное отопление и кондиционированный воздух плохо влияют на голос. Не исключено, что может понадобиться увлажнитель воздуха. Наиболее неблагоприятная атмосфера для голоса - сухость, задымленность и значительный шумовой фон.

4.8. Упражнение: мои жизненные планы

Составьте для себя список желаемых результатов и расположите его в порядке убывания ценности каждого.

Ответьте на вопросы:

- Чего я уже добился?
- Чего хочу добиться в ближайшее время?
- Мои глобальные цели?

Это и будет вашей жизненной программой в осуществлении себя по формуле Самоуважение = Успех: Притязания.

Запишите, что нужно сделать для самосовершенствования: какие достоинства развить, как это сделать, какие устранить недостатки, какое обучение пройти. Формулируя «идеальное Я», подумайте, не слишком ли завышены или занижены ваши требования к себе? По типу самооценки люди делятся на две группы – «ведомые» и «ведущие». Первые – самоеды, они стремятся к постоянному самосовершенствованию, всегда недовольны результатом, успех воспринимают без чувства радости, сильно переживают неудачу. Вторые высоко ценят себя, радуются своим успехам, неудачи не влияют на их самооценку. Если Вы принадлежите к самоедам, то нужно избавляться от комплекса неполноценности и формировать позитивное отношение к себе. Комплекс неполноценности – враг позитивного имиджа. Трудно уважать того, кто сам себя не ценит. Чтобы изменить самооценку, нужно найти корни негативного представления о себе (критика родителей, близких, учителей или повышенные собственные притязания). Затем, формируя позитивное отношение к себе, следует избавиться от недостижимых стандартов. В случае необходимости обратитесь к психологической литературе. Если Вы принадлежите к «ведущим», подумайте, какое впечатление на окружающих производит ваше поведение. Нет ли в нем неоправданного самолюбования или бестактных способов самоутверждения?

4.9. Упражнения: Анкета-тест: «Что я знаю о невербальных средствах педагогического общения»?

1. Негативные мысли и фразы:
 - а) ослабляют наши мышцы;
 - б) ухудшают деятельность щитовидной железы;
 - в) снижают жизненную энергию;
 - г) все ответы верны.
2. Частота жестикуляции зависит:
 - а) от стажа работы преподавателя;
 - б) психического состояния;
 - в) темперамента и общей культуры;
 - г) все ответы неверны.
3. Интимная дистанция:
 - а) от 45 до 120 см;
 - б) от 30 до 45 см;
 - в) до 45 см;
 - г) все ответы неверны.
4. Официальная дистанция:
 - а) от 45 до 120 см;
 - б) от 120 до 400 см;
 - в) от 400 до 500 см;
 - г) от 500 до 700 см.

5. Дуга комфортной беседы:

- а) в пределах 180 - 200 см;
- б) 100 - 120 см;
- в) 200 - 250 см;
- г) все ответы неверны.

6. Разговаривать с высоким студентом, если он выше педагога, целесообразно:

- а) на расстоянии;
- б) подходя к нему поближе;
- в) не обращая внимания на расстояние между ним и вами;
- г) все ответы неверны.

7. В ситуации эмоционального напряжения:

- а) юноши держатся прямо, двигаются скованно;
- б) девушки наклоняют тело вперед и назад, расслабляются;
- в) число жестов у всех студентов увеличивается;
- г) все ответы верны.

8. Психическое напряжение, усталость, неврозы можно обнаружить:

- а) по скованности, сутулости, мышечному напряжению;
- б) расслабленным, вялым рукам;
- в) раздражительности, безразличному отношению к учебе, работе;
- г) равнодушному или чересчур ласковому отношению к друзьям или близким;
- д) все ответы верны.

9. Свидетельство уверенности в себе:

- а) редкие, но уверенные жесты;
- б) твердое рукопожатие;
- в) прямая поза с развернутыми плечами и поднятой головой;
- г) все ответы верны.

10. Студент заинтересованно слушает объясняющего урок преподавателя, когда сидит:

- а) прямо;
- б) склонив голову набок;
- в) опустив или подняв голову;
- д) все ответы неверны.

Правильные ответы: 1 – г; 2 – б; 3 – в; 4 – б; 5 – а; 6 – б; 7 – г; 8 – д; 9 – г; 10 – б.

Экспресс-опрос «Мои представления о языке телодвижений и как он помогает мне в общении»

1. Насколько вы понимаете смысл «языка телодвижений» других людей:

- а) хорошо понимаю;
- б) кое-что понимаю;
- в) едва замечаю;

г) другое.

2. Если вы отправляетесь в поездку, чем будете заниматься в дороге с большим удовольствием:

- а) читать книгу;
- б) смотреть в окно;
- в) рассматривать лица других пассажиров;
- г) другое.

3. Когда вы начинаете общаться в студенческой аудитории впервые, на что обращаете внимание:

- а) на одежду;
- б) выполнение элементарных норм этикета;
- в) мимику (улыбку, глаза, выражение лица), позу;
- г) потенциальную реакцию по поводу вашего приветствия;
- д) другое.

4. Выделить, какими жестами вы предпочитаете пользоваться при общении с дошкольниками:

а) жестами, передающими ваше эмоциональное состояние: одобрение, внимание, восхищение, сочувствие, неодобрение и т.д.;

- б) жестами просьбы или требования;
- в) жестами – запретами;
- г) жестами, имитирующими информацию;
- д) другое.

5. Определите, какие средства невербального поведения будут предпочтительнее для вас на учебном занятии со студентами:

- а) визуальное взаимодействие или контакт глаз;
- б) жесты, имитирующие наглядные действия;
- в) жесты, привлекающие внимание;
- г) жесты, сопровождающие речь;
- д) жесты, подчеркивающие увеличение или уменьшение дистанции общения;
- е) улыбка как психологическое средство установления контакта;
- ж) другое.

6. На учебном занятии в беседе со студентами вы можете определить по невербальным сигналам их настроение:

- а) как правило;
- б) довольно часто;
- в) иногда;
- г) считаю, что это необязательно;
- д) другое.

Проанализировать адекватность собственных психологических сигналов для вступления в контакт

Психологические сигналы при вступлении в контакт:

а) Вербальные сигналы, располагающие к контакту:

- отчетливое приветствие.
- обращение к человеку по имени.

б) Невербальные сигналы, располагающие к контакту

1. Проксемика

- дистанция – индивидуализированная, с учетом общих закономерностей: (интимная 0 - 45 см; личная 45 - 60 - 120 см; социальная 120 - 210 - 360 см; публичная 360 - 750 – ... см);

- соотношение уровней в вертикальной плоскости таково, что глаза собеседников находятся на одном уровне.

2. Позы

Открытая, а не закрытая (нескрещенность конечностей, развернутость корпуса и головы, раскрытость ладоней, расслабленность мышц, контакт глаз).

3. Мимика

- улыбка, живое, естественно изменяющееся выражение лица; живое, естественно изменяющееся выражение лица,

- взгляд:

- продолжительность контакта глаз 3 - 5 с.
- частота контакта – не реже 1 раза в минуту.

4. Такесика – движение собеседников в пространстве.

Не допускаются: ритмические движения, движения большой амплитуды, резкие движения, неритуализированные прикосновения. Паралингвистические сигналы при вступлении в контакт:

- а) отчетливость речи;
- б) доброжелательная интонация;
- в) громкость голоса – средняя;
- г) высота тона – низкая;
- д) быстрота речи – умеренная.

4.10. Упражнения: рекомендации по облегчению говорения

1. Перед тем как говорить, а также после каждого выдоха вдыхайте достаточное количество воздуха. «Достаточно» – означает не чрезмерно: каждый говорящий должен руководствоваться собственным опытом и вдыхать такое количество воздуха, которое отвечает особенностям его организма.

2. После вдоха воздух тратьте медленно, экономно. Чрезмерный запас воздуха может привести к его потере.

3. Не повышайте голос, говорите так, как всегда. Повышая голос, вы тратите больше воздуха.

4. Держите грудь ровно, чуть-чуть выпятив ее вперед. Вдыхать воздух нужно и носом, и ртом. Говорите по необходимости, находясь в хорошей физической и психической форме. Нервная система не должна испытывать чрезмерные нагрузки.

4.10.1. Упражнение 1. «Делать паузы».

Произнесите текст, делая разные паузы: логические, смысловые, психологические. Инструкция: в выразительности нашей речи не последнюю роль играют паузы. Пауза – определенный информационный сигнал к началу активного слушания. Вовремя выдержанная пауза может оказать большее воздействие, чем много сказанных слов. Важно уметь делать паузу и соответственно интерпретировать молчание. Короткая пауза перед кульминационным пунктом речи – один из способов наиболее ярко подчеркнуть его. В следующем тексте расставьте паузы. «Люби!» – поют шуршащие березы. Когда на них сережки расцвели. «Люби!» – поет сирень в цветной пыли. «Люби! Люби!» – поют, пылая, розы. Страшись безлюбья. И беги угрозы Бесстрастия. Твой полдень вмиг – вдали. Твою зарю теченья зорь сожгли. Люби любовь. Люби огонь и грезы. К. Бальмонт.

Упражнение 2. Положение стоя, ноги – на ширине плеч. Медленно вдохните, а затем очень громко, с выражением, делая ударения на каждом слоге, прочитайте стихотворение: На-ша Та-ня гром-ко пла-чет: Уро-ни-ла в реч-ку мя-чик. Ти-ше, Та-неч-ка, не плачь, Не уто-нет в реч-ке мяч!

Читая стихотворение, медленно наклоняйтесь. Необходимо учесть, что концовка стихотворения должна совпасть с окончанием наклона. Повторить 3 - 5 раз.

Упражнение 3. Медленно, как в предыдущем упражнении, наклоняясь, громко прочтите стихотворение через нос с закрытым ртом. Следите, чтобы воздух не ушел при первом же слове. Повторить упражнение 3 раза.

Упражнение 4. «Скороговорки». Прочтите скороговорки на одном выдохе (сначала короткие, затем длинные), добивайте воздух на смысловых паузах. Исходное положение: стоя, ноги – на ширине плеч. Глубоко вдохните, задержите дыхание и медленно произнесите: Добыл бобов бобыль. Шакал шагал, шакал скакал. Ткет ткач ткани на платки Тане. На меду медовик, а мне не до медовика. Фараонов фаворит на сапфир сменил нефрит. На дворе трава, на траве – дрова: раз дрова, два дрова – не руби дрова на траве двора. Как у горки на пригорке жили тридцать три Егорки: раз Егорка, два Егорка, три Егорка...

4.10.2 Гимнастика для губ и языка

Цель: развитие и совершенствование артикуляционного аппарата и произношения.

Упражнение 1. Вытяните губы трубочкой, будто вы хотите поцеловать что-то на расстоянии, а затем широко улыбнитесь во весь рот, растягивая губы и обнажая зубы. Повторите это движение 10 раз на счет «раз, два». «Раз» – губы

вытянуты трубочкой, «два» – переведены в широкую улыбку. В результате начальное напряжение щек и губ должно исчезнуть. Если пересыхают губы, оближите их и сделайте движение, которым женщины распределяют губную помаду.

Упражнение 2. Убедившись, что губы сложены трубочкой – «хоботок», устойчиво зафиксированы, подвигайте «хоботком» вправо-влево. Щеки должны быть неподвижны. Упражнение необходимо повторить 10 раз.

Упражнение 3. Глядя в зеркало, зафиксируйте «хоботок», а затем поднимите его вверх и опустите вниз на счет «раз, два». Подбородок и нижняя челюсть должны быть неподвижными. Прodelайте упражнение 10 раз.

Упражнение 4. Кончиком языка упритесь в щеку и растяните ее, а затем другую, словно вы во рту катаете конфету: раз – два, раз – два. Постепенно усиливайте давление языка на щеки. Прodelайте упражнение 10 раз. Сделайте несколько жевательных движений, чтобы снять напряжение.

Упражнение 5. Упритесь кончиком языка в верхнюю губу, затем – в нижнюю, снова – в верхнюю, в нижнюю, и так 10 раз. Сделайте несколько жевательных движений, чтобы снять напряжение.

Упражнение 6. Сожмите губы и в напряженном состоянии просуньте между ними язык, свернутый в трубочку. Прodelайте упражнение 5 раз.

4.10.3. Дикционные упражнения

Четкая дикция – неременное условие всех публичных выступлений. Под дикцией понимается четкое произношение всех звуков родного языка с правильной их артикуляцией, при четком и внятном произнесении слов и фраз. Цель: формирование четкого и правильного произношения звуков (гласных и согласных).

Упражнение 1. Вдохните и на выдохе, посылая звук в темя или в «маску» (нижнюю часть лба), стремясь, чтобы гласная звучала коротко и резко, как выстрел, а согласная – длинно, произнесите следующие слоги: ПУ ПО ПА ПЭ ПИ ПЫ БУ БО БА БЭ БИ БЫ КУ КО КА КЭ КИ КЫ ГУ ГО ГА ГЭ ГИ ГЫ Каждый слог произносится на вдохе и выдохе. Упражнение нужно повторить 5 раз.

Упражнение 2. Упражнение выполняется таким же образом, как и предыдущее, но на одном выдохе вы должны «выстрелить» два слога: ПУ-БУ ПО-БО ПА-БА ПЭ-БЭ ПИ-БИ ПЫ-БЫ КУ-ГУ КО-ГО КА-ГА КЭ-ГЭ КИ-ГИ КЫ-ГЫ Каждый пример нужно повторить 5-7 раз.

Упражнение 3. По указанной выше методике произнесите следующие слоги. Каждый пример повторяйте трижды: РЛУ РЛО РЛА РЛЭ РЛИ РЛЫ ЛРУ ЛРО ЛРА ЛРЭ ЛРИ ЛРЫ РЛУ-ЛРУ РЛО-ЛРО РЛА-ЛРА РЛЭ-ЛРЭ РЛИ-ЛРИ РЛЫ-ЛРЫ СТУ ЗДУ СТО-ЗДО СТА-ЗДА СТЭ-ЗДЭ СТИ-ЗДИ СТЫ-ЗДЫ ПКТУ-ТПКУ ПКТО-ТПКО ПКТА-ТПКА ПКТЭ-ТПКЭ ПКТИ-ТПКИ ПКТЫ-ТПКЫ КПУ КПО КПА КПЭ КПИ КПЫ КПУ-КПУ КПО-КПО КПА-КПА КПЭ-КПЭ КПИ-КПИ КПЫ-КПЫ ДБУ-БДУ ДБО-БДО ДБА-БДА ДБЭ-БДЭ ДБИ-БДИ ДБЫ-БДЫ

Упражнение 4. «Скороговорки». Тщательно выговаривая каждый звук, надо медленно прочитать по складам: От то-по-та ко-пыт пыль по по-лю ле-тит. Повторите до тех пор, пока не почувствуете, что вы можете медленно прочитать скороговорку без запинки. Затем прочитайте скороговорку в темпе обычного разговора. Убедитесь, что текст звучит разборчиво и уверенно. Повторяя скороговорку, наращивайте темп, а затем произнесите текст на пределе своих возможностей. Бык тупогуб, тупогубенький бычок, у быка бела губа была тупа. Чешуя у щучки, чешуйка у чушки.

Упражнение 5. Прочитайте стихотворение Льюиса Кэрролла «Бармаглот» так, чтобы слова были четко слышны: Варкалось. Хливкие шорьки пырялись по наве, и хрюкали zelюки, как мюмзики в мове. И бойся Бармаглота, сын! Он так свиреп и дик, а в глуше рымит исполин – злопастый Брандашмыг! Но взял он меч, и взял он щит, высоких полон дум. В глушобу путь его лежит. Под дерево Тумтум. Он встал под дерево, и вот граахнул гром – летит ужасный Бармаглот и пылкает огнем! Раз-два, раз-два! Горит трава! Взы-взы – стрижают меч. Ува! Ува! И голова барабардает с плеч. О, светозарный мальчик мой! Ты победил в бою! О, храброславленный герой, хвалу тебе пою! Варкалось. Хливкие шорьки пырялись по наве. И хрюкали zelюки, как мюмзики в мове.

Упражнение 6. Выразительно прочитайте сказку Л. Петрушевской «Пуськи бятые». Сяпала Калуша по напушке и увозила бутявку. И волит: Калушата, калушаточки! Бутявка! Калушата присяпали и бутявку стрямкали. И придудонились. И Калуша волит: Оее, оее! Бутявка-то – некузявая! Калушата бутявку вычурили. Бутявка вздрезбезнулась, сопритюкнулась и усякала с напушки. А Калуша волит: бутявок не трямкают. Бутявки дюбые и зюмо-зюмо некузявые. От бутявок дудунятся. А бутявка волит за напушкой: Калушата подудонились! Калушата подудонились! Зюмо некузявые! Пуськи бятые!!

Упражнение 7. Прочитайте текст, добившись эффекта внушения. Каждый день неповторим и феноменален, если прожить его как последний день – единственный день жизни, то есть не оглядываясь, в радостном ощущении человеческого бытия, любви и гармонии. Именно к такой жизни приводит принятие алгоритма смирения и недеяния. Тогда расстановка ценностных акцентов ориентируется не на приобретение, а на отдачу. Не случайно люди испокон веков знали истину: чем больше отдаешь себя людям, не ожидая от них наград, тем больше вернется к тебе сердечным теплом и любовью. Мы тем и бедны, что имеем много, и не только бедны, но и несвободны, ибо не вещи нам служат, а мы вещам. Боясь потерять то, что имеем, мы погружаемся в целую систему страхов, которая по законам индукции порождает, с одной стороны, замки, сигнализацию, а с другой стороны, воров. Мы и к ближайшим своим относимся с большой долей собственности: отсюда траур наш по умершему фальшив, поскольку нам жалко не столько ушедшего, сколько себя потерявшего. (А. Мартынов. Исповедимый путь).

4.10.4. Структурно-логическая схема содержания устного выступления

1. Вступление – показ значения темы, ее важности для слушателей:

- один - два примера по теме выступления из жизни (экономики, политики, искусства, быта и т.д.), свидетельствующие о наличии проблемы, требующей анализа и выступлений;

- ссылка на официальные государственные документы (законы, указы, постановления, распоряжения, требующие популярного разъяснения).

2. Общая характеристика объекта (предмета) рассмотрения, явления, события, процесса, которому посвящено выступление:

- что это такое (определение понятия)? Каковы его основные признаки и свойства?

- Краткая история объекта (возникновение, развитие, современное состояние), какова тенденция развития (прогресс – регресс).

3. Подробный анализ и оценка объекта рассмотрения в соответствии с целью выступления:

- структурный анализ объекта (из каких компонентов состоит, что собой представляет каждый из них);

- функциональный анализ объекта: какую роль играет в объективном жизненном процессе, какие функции (естественные, политические, правовые, экономические и т.д.) выполняет.

4. Заключение:

- Какие теоретические выводы вытекают из изложенного?

- Какие напрашиваются практические выводы для деятельности слушателей?

- Каковы конкретные задачи слушателей в свете этих выводов?

4.10.5. Самооценка ораторских способностей

Известно, что успех публичного выступления зависит от многих качеств личности оратора: его коммуникативных способностей, творческого потенциала, эрудиции, логичности и доказательности суждений, опоры как на практику, так и на теоретические знания, от степени доброжелательности и интеллигентности поведения во время выступления, от оптимизма и чувства юмора. Естественно, что не каждый оратор обладает такими качествами. Более того, в той или иной степени у каждого имеются негативные качества, а иногда они преобладают. Принцип доминирования можно использовать при определении типа оратора.

Тип оратора – это обобщенная характеристика наиболее развитых (доминирующих позитивных или негативных признаков) речевых способностей и особенностей личности, проявляющихся в ораторской деятельности. Если вы как оратор стремитесь развить у себя положительные качества и преодолеть недостатки, то для вас представляет интерес тест, который позволит определить, к какому типу оратора вы относитесь. На основе самооценки своих действий в наиболее характерных ситуациях, личностных качеств можно определить, к какому типу оратора вы относитесь.

Попытайтесь ответить на поставленные вопросы, используя девяти-балльную оценочную шкалу. Ваши качества, наиболее характерные действия, мнения будут оцениваться следующим образом:

1 – очень низкий уровень, 2 – низкий, 3 – низкий, 4 – чуть ниже среднего, 5 – средний, 6 – чуть выше среднего, 7 – выше среднего, 8 – высокий, 9 – очень высокий уровень.

При ответе на вопрос записывайте баллы.

- Способны ли вы в процессе публичного выступления к импровизации, к гибкой перестройке плана своего выступления с учетом настроения и особенностей слушателей?

- Характерно ли для Вас стремление обосновать и построить какую-либо теоретическую концепцию по решению обсуждаемой проблемы в процессе публичного выступления?

- Считаете ли Вы, что на Вас (как оратора) работает прежний авторитет?

- Всегда ли вы умеете интеллигентно вести дискуссию?

- Всегда ли Ваши публичные выступления носят новаторский характер?

- Как часто в процессе Ваших публичных выступлений звучит смех?

- Всегда ли ваши взаимоотношения с аудиторией в процессе публичного выступления носят доброжелательный характер?

- Способны ли Вы в процессе публичного выступления показать высокий уровень эрудиции и компетентности по обсуждаемым вопросам?

- В какой степени для ваших выступлений характерны: логичность, обоснованность, доказательность?

- Характерны ли для вас индивидуальные жесты в процессе выступления?

- Характерно ли для вас в процессе публичного выступления держаться перед аудиторией независимо и даже самоуверенно?

- Как часто в процессе публичного выступления вы допускаете фамильярность в диалоге с отдельными слушателями?

- Придерживаетесь ли вы по обсуждаемому вопросу общепринятой и даже консервативной точки зрения?

- Как часто в процессе публичного выступления или дискуссии ваше выступление носит пессимистический характер?

- Как часто во время публичного выступления или дискуссии у вас возникает спор, который даже вопреки вашим намерениям переходит в конфликт?

- Как часто в процессе публичного выступления вы замечаете за собой, что говорите не по существу, а при ответах на вопросы отделяетесь общими фразами?

После того, как вы ответили на все 16 вопросов теста и дали по 9-балльной шкале себе оценку, определите тип оратора, который наиболее характерен для вас. Ценность предложенного выше теста заключается в том, что вы можете выявить ваши наиболее позитивные ораторские качества, а также те негативные, над которыми вам предстоит еще поработать в процессе саморазвития.

ЛИТЕРАТУРА

Основная учебная литература

1. Андреева, С. В. Имиджология : конспект лекций для студентов, обучающихся по направлению подготовки 51.03.03 «Социально-культурная деятельность», профиль «Постановка и продюсирование культурно-досуговых программ», квалификация (степень) выпускника «бакалавр» / С. В. Андреева. — Кемерово : КемГИК, 2017. — 72 с. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1041245> (дата обращения: 21.12.2022). — Режим доступа: Znanium.com : электронно-библиотечная система, для авторизованных пользователей. — ISBN 978-5-8154-0400-7. — Текст : электронный.
2. Горчакова, В. Г. Имиджология. Теория и практика : учеб. пособие для студентов вузов / В. Г. Горчакова. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 335 с. — ISBN 978-5-238-02095-2. — Текст : непосредственный.
3. Кошлякова, М. О. Социальное пространство имиджа : монография / М. О. Кошлякова. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 153 с. — (Научная мысль). — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1859843> (дата обращения: 21.12.2022). — Режим доступа: Znanium.com : электронно-библиотечная система, для авторизованных пользователей. — ISBN 978-5-16-006408-6. — Текст : электронный.
4. Логинова, А. К. Имиджология : учебное пособие для вузов / А. К. Логинова. — Санкт-Петербург : Лань, 2022. — 72 с. — ISBN 978-5-8114-9355-5. — Текст : непосредственный.
5. Семенова, Л. М. Профессиональный имиджбилдинг на рынке труда : учебник и практикум для вузов / Л. М. Семенова. — Москва : Юрайт, 2023. — 243 с. — (Высшее образование). — URL: <https://urait.ru/bcode/517497> (дата обращения: 21.12.2022). — Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт : [сайт], для авторизованных пользователей. — ISBN 978-5-534-11387-7. — Текст : электронный.
6. Сидорова, Е. И. Имиджология : учебное пособие / Е. И. Сидорова. — Санкт-Петербург : СПбГУ ГА, 2014. — 118 с. — URL: <https://e.lanbook.com/book/145666> (дата обращения: 21.12.2022). — Режим доступа: Лань : электронно-библиотечная система, для авторизованных пользователей. — Текст : электронный.
7. Черепанова, В. Н. Курс лекций по имиджологии. Практикум. Учебное пособие для специалистов по связям с общественностью. В 2-х ч. Ч 2 / В. Н. Черепанова ; Министерство образования Российской Федерации государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тюменский государственный нефтегазовый университет». — Тюмень : ТюмГНГУ, 2002. — 203 с. — URL: <https://studfile.net/preview/9776241/> (дата

обращения: 21.12.2022). — Режим доступа: Studfile. Файловый архив студентов. — Текст : электронный.

Дополнительная литература

1. Балугев Д. Г. Политическая роль социальных медиа как поле научного исследования / Д. Г. Балугев // Образовательные технологии и общество : электронный журнал. — 2013. — Том 16, № 2. — С. 604—616. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=19002852> (дата публикации: 21.12.2022). — Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : [сайт], для авторизованных пользователей. — Текст : электронный.

2. Кузьмина О. Г. Интегрированные маркетинговые коммуникации. Теория и практика рекламы : учеб. пособие / О. Г. Кузьмина, О. Ю. Посухова. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2018. — 187 с. — (Высшее образование). — URL: <https://znanium.com/catalog/product/953324> (дата обращения: 21.12.2022). — Режим доступа: Znanium.com : электронно-библиотечная система, для авторизованных пользователей. — DOI: <https://doi.org/10.12737/01756-2>. — ISBN 978-5-369-01756-2. — Текст : электронный.

3. Пономарева А. М. Креатив и копирайтинг в коммуникационном маркетинге : учебник / А. М. Пономарева. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2017. — 284 с. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/910391> (дата обращения: 21.12.2022). — Режим доступа: Znanium.com : электронно-библиотечная система, для авторизованных пользователей. — DOI: <https://doi.org/10.12737/17067>. — ISBN 978-5-16-105904-3. — Текст : электронный.

4. Рубин, Ю. Б. Управление собственным бизнесом : учебник / Ю. Б. Рубин. — 17-е изд., доп. — Москва : Университет Синергия, 2021. — 1104 с. : ил. — (Университетская серия). — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=602851> (дата обращения: 21.12.2022). — Режим доступа: ЭБС «Университетская библиотека онлайн», для авторизованных пользователей. по подписке. — ISBN 978-5-4257-0504-4. — DOI 10.37791/978-5-4257-0504-4-2021-1-1104. — Текст : электронный.

5. Семенова, Л. М. Имиджмейкинг : учебник и практикум для вузов / Л. М. Семенова. — Москва : Юрайт, 2023. — 141 с. — (Высшее образование). — URL: <https://urait.ru/bcode/517753> (дата обращения: 21.12.2022). — Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт : [сайт], для авторизованных пользователей. — ISBN 978-5-534-11004-3. — Текст : электронный.

6. Франц, В. А. Управление общественным мнением : учебное пособие для вузов / В. А. Франц. — Москва : Юрайт, 2022. — 133 с. — (Высшее образование). — URL: <https://urait.ru/bcode/493657> (дата обращения: 21.12.2022). — Режим доступа: Образовательная платформа Юрайт : [сайт], для авторизованных пользователей. — ISBN 978-5-534-08047-6. — Текст : электронный

7. Чуланова О. Л. Имиджелогия : учебно-методическое пособие / О. Л. Чуланова ; Сургутский гос. ун-т. — Сургут : Изд-во СурГУ, 2007. — 264 с. —

URL: <https://znanium.com/catalog/product/504923> (дата обращения: 21.12.2022). — Режим доступа: Znanium.com : электронно-библиотечная система, для авторизованных пользователей. — ISBN 5-89545-235-3. — Текст : электронный.

8. Шавардова Е. Ю. Имиджеобразующая функция политического языка / Е. Ю. Шавардова // Парадигмы истории и общественного развития. — 2020. — № 17—18. — С. 120—124. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44020619> (дата обращения: 15.12.2022). — Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : [сайт], для авторизованных пользователей. — Текст : электронный.

9. Шавардова Е. Ю. Инновационные слагаемые имиджа педагога в сфере высшего образования / Е. Ю. Шавардова // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Социология. Педагогика. Психология. — 2020. — Т. 6 (72), № 3. — С. 32—38. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43083940> (дата обращения: 15.12.2022). — Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : [сайт], для авторизованных пользователей. — Текст : электронный.

10. Шавардова Е. Ю. Политический язык как средство формирования имиджа лидера / Шавардова Е. Ю. // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Философия, Политология. Культурология. — 2020. — Т. 6 (72), № 1. — с. 138—144. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=49406422> (дата обращения: 15.12.2022). — Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : [сайт], для авторизованных пользователей. — Текст : электронный.

11. Шавардова Е. Ю. Самопредставление как признак социального динамизма личности / Шавардова Е. Ю. // Современные методы и инновации в науке : сборник статей международной научной конференции, Санкт-Петербург, 12 октября 2022 года. — Санкт-Петербург: Частное научно-образовательное учреждение дополнительного профессионального образования Гуманитарный национальный исследовательский институт «НАЦПРАЗВИТИЕ», 2022. — 64 с. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=49589228&pff=1> (дата обращения: 15.12.2022). — Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : [сайт], для авторизованных пользователей. — ISBN 978-5-00213-024-5. — DOI 10.37539/1012.2022.19.22.001. — EDN MOQODY. — С. 25 — 26. — Текст : электронный.

12. Шавардова Е. Ю. Социальная специфика имиджа: формат методологии и аудирования / Е. Ю. Шавардова, О. В. Ярмек // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. — 2021. — № 1 (209). — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnaya-spetsifika-imidzha-format-metodologii-i-audirovaniya> (дата обращения: 15.12.2022). — Режим доступа: Научная электронная библиотека КиберЛенинка : [сайт]. — Текст : электронный.

13. Шавардова Е. Ю. Философия имиджа современного образовательного учреждения / Е. Ю. Шавардова // Парадигмы истории и общественного развития : сб. науч. трудов. — 2021. — Вып. 24. — с. 44 — 49. — Текст : непосредственный.

14. Шавардова Е. Ю. Язык как средство политической коммуникации : монография / Е. Ю. Шавардова. — Киев : Компринт, 2017. — 198 с. — Текст : непосредственный.

15. Шарков, Ф. И. Интегрированные коммуникации: реклама, паблик рилейшнз, брендинг : учебное пособие / Ф. И. Шарков. — 2-е изд., стер. — Москва : Дашков и К°, 2020. — 322 с. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1093531> (дата обращения: 21.12.2022). — Режим доступа: Znanium.com : электронно-библиотечная система, для авторизованных пользователей. — ISBN 978-5-394-03519-7. — Текст: электронный.

Учебное издание

Шавардова Елена Юрьевна

ИМИДЖЕЛОГИЯ. ПРАКТИКУМ

Учебно-методическое пособие

В авторской редакции

Изд. № 8/2023. Объем 6,25 п.л. Усл. печ. л. 5,81. Уч.-изд. л. 6,13.
РИИЦМ ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»