ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ № 7

**Я-КОНЦЕПЦІЇ ТА ЇЇ МІСЦЕ У ТЕХНОЛОГІЇ ІМІДЖУВАННЯ**

**Завдання для самостійної роботи та обговорення**

1. За допомогою наступних тестів з’ясуйте чи є у вас комунікативні й організаторські здібності, чи приємний ви співрозмовник, чи вмієте ви слухати, як ви презентуєте власний візуальний образ.

***І. Тест на виявлення комунікативних й організаторських здібностей***

Запропонована методика використовується для виявлення комунікативних й організаторських здібностей особистості (уміння чітко і швидко встановлювати ділові та товариські стосунки з людьми, намагання розширювати контакти, участь у групових заходах, вміння впливати на людей, бажання виявляти ініціативу і т. ін.)

Методика складається із 40 запитань, на кожне з яких досліджуваний повинен дати відповідь “так” або “ні”. Час виконання методики – 10-15 хвилин. Після цього за ключем визначається рівень комунікативних і організаторських здібностей.

1. Чи маєте Ви бажання вивчати людей, зав’язувати знайомства з різними людьми?

2. Чи подобається Вам займатися громадською роботою?

3. Чи довго непокоїть почуття образи, спричиненої кимось із Ваших друзів?

4. Чи завжди Вам важко орієнтуватися у складній критичній ситуації?

2. Чи багато у Вас друзів, з якими постійно спілкуєтеся?

3. Чи часто вдається схилити більшість своїх друзів до прийняття ними Вашої думки?

4. Чи правда, що Вам приємніше і простіше проводити час з книжками чи за іншою справою, аніж спілкуватися з людьми?

5. Якщо виникли певні труднощі у здійсненні намірів, чи легко Вам відмовитися від них?

6. Чи легко Ви встановлюєте контакти з людьми, які значно старші за віком?

7. Чи любите Ви організовувати і вигадувати з друзями різноманітні ігри та розваги?

8. Чи важко Вам входити у нові компанії?

9. Чи часто Ви відкладаєте на інший день справи, які потрібно було б виконати сьогодні?

10. Чи легко Вам встановлювати контакти з незнайомими людьми?

11. Чи домагаєтеся того, щоб друзі діяли відповідно до Вашої позиції?

12. Чи важко Вам освоюватися у новому колективі?

13. Чи є правдою те, що у Вас не виникає конфліктів з друзями через невиконання ними своїх обіцянок, обов’язків?

14. Чи намагаєтеся Ви за зручних обставин познайомитися і поговорити з новими людьми?

15. Чи часто у вирішенні важливих справ Ви берете ініціативу на себе?

16. Чи дратують Вас оточуючі, не хочеться часом побути на самоті?

17. Правда, що Ви зазвичай погано орієнтуєтеся у незнайомій ситуації?

18. Чи подобається Вам завжди знаходитися серед людей?

19. Чи виникає у Вас роздратування, коли не вдається завершити розпочату справу?

20. Чи відчуваєте Ви труднощі, якщо потрібно виявити ініціативу, щоб познайомитися з новою людиною?

21. Чи правда, що Ви втомлюєтеся від частого спілкування з друзями?

22. Чи подобається Вам брати участь у колективних іграх?

23. Чи часто проявляєте ініціативу у процесі вирішення питань, що зачіпають інтереси Ваших друзів?

24. Чи є правдою те, що Ви почуваєтеся невпевнено серед незнайомих людей?

25. Чи правда, що Ви рідко наполягаєте на доведенні своєї правоти?

26. Чи вважаєте, що Вам вдасться без особливих труднощів внести пожвавлення у малознайому групу?

27. Чи берете Ви участь у громадській роботі інституту (школи, на виробництві)?

28. Чи намагаєтеся Ви обмежити коло своїх друзів?

29. Чи є правдою те, що Ви не намагаєтеся відстоювати свою думку чи рішення, якщо воно не було відразу прийняте групою?

30. Чи почуваєте себе вільно, потрапивши у незнайомий колектив?

31. Чи з задоволенням Ви беретеся за організацію різних заходів для своїх друзів?

32. Чи є правдою те, що Ви не почуваєтеся достатньо впевнено і спокійно, коли потрібно щось говорити перед великою групі аудиторією?

33. Чи часто Ви запізнюєтесь на ділові зустрічі і побачення?

34. Чи правда, що у Вас багато друзів?

35. Чи часто Ви опиняєтесь у колі уваги своїх друзів?

36. Чи часто Ви соромитеся, ніяковієте при спілкуванні з малознайомими людьми?

37. Чи є правдою те, що Ви не дуже впевнено почуваєтеся в оточенні великої групи друзів?

Ключ для обробки даних методики:

*Комунікативні здібності* (+) Так: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;

(–) Ні: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39,

*Організаторські здібності* (+) Так: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;

(–) Ні: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Підсумуємо:

*Комунікативні здібності*:

* високий рівень – 15-20 балів;
* середній рівень – 10-14 балів;
* низький рівень – 0-9 балів.

*Організаторські здібності*:

* високий рівень – 15-20 балів;
* середній рівень – 10-14 балів;
* низький рівень – 0-9 балів.

***ІІ. Тест “Чи приємно з Вами спілкуватися?”***

Якщо людина товариська, то це не означає, що з нею приємно розмовляти. Є люди, які своєю товариськістю набридають майже з першої хвилини бесіди. Подивіться уважно навколо себе, хіба мало таких людей? А Ви приємний співрозмовник?

1. Вам подобається більше слухати, ніж говорити?

2. Ви завжди можете знайти тему для розмови навіть з незнайомою людиною?

3. Ви завжди уважно слухаєте співрозмовника?

4. Чи подобається Вам давати поради?

5. Якщо тема розмови Вам нецікава, чи будете про це натякати співрозмовнику?

6. Дратуєтеся, коли Вас не слухають?

7. У Вас є особиста думка з кожного питання?

8. Якщо тема розмови Вам незнайома, чи станете її розвивати?

9. Чи подобається Вам бути у центрі уваги?

10. Можете назвати хоча б три навчальні дисципліни, з яких демонструєте досить високі знання?

11. Ви хороший оратор?

Якщо Ви позитивно відповіли на запитання 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, можете зарахувати собі по одному балу за кожну відповідь, яка збігається з ключем. А тепер підрахуйте суму балів.

1 – 3 бали: демонструєте занадто високий рівень комунікабельності; часто нав’язуєте оточуючим свою присутність аж до ситуації, коли Вас намагаються уникнути. Спілкуватися з Вами далеко неприємно і навіть важко. Вам потрібно серйозно над цим задуматися.

4 – 8 балів: Ви майже завжди є уважним та приємним співрозмовником. Рідко демонструєте неуважність, особливо коли не в гуморі. У такі хвилини Ви не вимагаєте особливої уваги до своєї персони від оточуючих.

9 – 11 балів: з Вами дійсно приємно спілкуватися. Демонструєте люб’язність та уважність не лише до друзів, але й до випадкових співрозмовників. Може виникнути запитання: Вам дійсно приємно бути весь час у цій ролі, чи інколи доводиться грати, як на сцені?

***IІІ. Тест “Чи вмієте Ви слухати?”***

Вміння слухати є критерієм комунікабельності. Дослідження свідчать, що не більше 10 відсотків людей вміють вислухати співбесідника. Щоб перевірити, чи вмієте Ви слухати, пропонуємо скористатися тестом. Зазначте ситуації, що викликають у Вас незадоволення чи прикрість, роздратування під час розмови з будь-якою людиною (Ваш товариш, співробітник, безпосередній керівник, чи лише випадковий співбесідник).

Відповівши на запитання, підсумуйте: підрахуйте відсоток ситуацій, які викликають прикрість і роздратування.

1. Співбесідник не дає мені висловитися, хоча в мене є що сказати.

2. Співбесідник постійно перебиває мене під час розмови.

3. Співбесідник інколи дивиться на мене під час розмови, і я не впевнений, слухає він мене чи ні.

4. Розмова з таким партнером нерідко викликає відчуття марної витрати часу.

5. Співбесідник постійно метушиться: олівець і папір займають його більше, ніж мої слова.

6. Співбесідник ніколи не посміхається. У мене виникає почуття тривоги.

7. Співбесідник завжди відволікає мене запитаннями і коментарями.

8. Що б я не висловив, співбесідник завжди охолоджує мій запал.

9. Співбесідник постійно намагається спростувати мене.

10. Співбесідник вкладає у мої слова інший зміст.

11. На мої запитання співбесідник виставляє контрзапитання.

12. Інколи співбесідник перепитує мене, роблячи вигляд, що не розчув.

13. Співбесідник, не дослухавши до кінця, перебиває мене лише для того, щоб погодитися.

14. Співбесідник зосереджено займається стороннім: грає цигаркою, протирає скельця окулярів тощо, і я твердо впевнений, що він при цьому неуважний.

15. Співбесідник сам доходить висновку замість мене.

16. Співбесідник завжди намагається вставити слово в мою розповідь.

17. Співбесідник дивиться на мене уважно, не моргаючи.

18. Співбесідник дивиться на мене, ніби оцінюючи. Це турбує мене.

19. Коли я пропоную що-небудь нове, співбесідник говорить, що він думає так само.

20. Співбесідник переграє, показуючи, що цікавиться розмовою, занадто часто киває головою, охає і піддакує.

21. Коли я говорю про серйозне, співбесідник вставляє смішні історії, жарти, анекдоти.

22. Співбесідник часто дивиться на годинник під час розмови.

23. Коли я входжу до кабінету, він кидає усі справи і всю увагу звертає на мене.

24. Співбесідник поводить себе так, ніби я заважаю йому робити щось важливе.

25. Співбесідник вимагає, щоб усі погоджувалися з ним. Будь-яке його висловлювання завершується запитанням: “Ви так само думаєте?” чи “Ви незгодні?”

Підсумуємо: відсоток ситуацій, що викликають у Вас прикрість і роздратування, складає:

70 – 100% – Ви поганий співбесідник. Вам необхідно працювати над собою і вчитися слухати.

40 – 70% – Вам притаманні деякі недоліки. Ви критично ставитеся до висловлювань, Вам бракує деяких позитивних якостей співбесідника: уникайте поспішних висновків, не загострюйте увагу на манері говоріння, відшукайте прихований зміст сказаного, не монополізуйте розмову.

10 – 40% – Ви хороший співбесідник, проте інколи відмовляєте партнеру у повній увазі. Повторюйте ввічливо його висловлювання, дайте час розкрити свою думку повністю, пристосовуйте свій темп мислення до його мови і можете бути впевнений, що спілкуватися з Вами буде ще приємніше.

0 – 10 % – Ви чудовий співбесідник. Ви вмієте слухати, Ваша манера спілкування може стати прикладом для людей, які Вас оточують.

***ІV. Тест “Стратегія самопрезентації візуального образу”***

Перед Вами питання, що визначають вашу манеру одягатися. Прочитайте їх уважно, відповідайте, вибравши найбільш правильну відповідь з двох варіантів:

А) як більшість людей,

Б) так подобається мені, не зважаючи на інших.

Заповніть таблицю, поставивши будь-яку позначку (+,\*, ˅) у колонці з відповідною відповіддю: А чи Б.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | П И Т А Н Н Я | А | Б |
| 1 | У театр, на концерт я зазвичай одягаюся -  |  |  |
| 2 | У будні на заняття я намагаюся одягатися -  |  |  |
| 3 | Люди найкраще мене оцінюють, якщо я одягнута (ий) - |  |  |
| 4 | Якщо йду на екзамен, то частіше одягаюся - |  |  |
| 5 | Коли у мене буде достатня для поновлення гардеробу сума грошей, я, у першу чергу, придбаю речі, у яких буду вбрана (ий)-  |  |  |
| 6 | Коли йду на день народження товариша/подруги, найчастіше одягаюся -  |  |  |
| 7 | Коли йду на побачення до хлопця, я одягаюся -  |  |  |
| 8 | Якщо мене запросили на презентацію або банкет, я буду намагатися вбратися -  |  |  |
| 9 | Коли до мене приходять гості, я віддам перевагу одягу -  |  |  |
| 10 | На відпочинку я зазвичай одягаюся - |  |  |
| 11 | В університет я зазвичай одягаюся -  |  |  |
| 12 | Своїх дітей буду привчати вбиратися -  |  |  |
| 13 | Свій гардероб слід формувати так, щоб у більшості життєвих ситуацій бути вбраною (им) - |  |  |

Спочатку підрахуй результат з окремих ситуацій:

1) навчання чи роботи – показник А, підсумуємо бали за питання 2, 4, 11;

2) світське життя – показник В, підсумуємо бали за питання 6, 8, 9;

3) дозвілля – показник С, підсумуємо бали за питання 1, 7, 10;

4) сумарний бал за весь тест – показник Д (прояв загальної стратегії самопрезентації в одязі).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | № питання | Бал за відповідь |
| А | В |
| А | 2411 | 111 | 222 |
| В | 689 | 111 | 222 |
| С | 1710 | 111 | 222 |

Переважання “догоджаючої” концепції самопрезентації визначається:

* у показниках А, В, С – дорівнює або нижче 3,
* у показанику D – дорівнює або нижче 13,

Переважання “самоконструюючої” концепції:

* у показниках А, В, С – вище 4 ,
* у показнику D – вище 13.

Особа, у якої домінує догоджаюча стратегія, одягається відповідно нормам тієї спільноти, з якою буде спілкуватися. Вона ніби підлаштовується під аудиторію, бажаючи показати свою соціальну лояльність. Для іншої ситуації й компанії одяг змінюється. Інформація про те, як одягається аудиторія, збирається раніше, що доволяє чітко ввійти у соцільну групу й відчувати комфорт від почуття спільності. Я, що демонструється, максимально наближене до соціально бажаного дзеркального Я.

Самоконструююча стратегія підтримує ідеальне Я, тобто демонструється те, що вважається кращим і правильним за критеріями своєї особистості. За такої стратегії манера одягатися не змінюється від аудиторії до аудиторії. Людина, у першу чергу, орієнтована на свої власні погляди й уявлення про те, як слід вбиратися, хоча певне врахування ситуації, звичайно, відбувається. Я, що демонструється, максимально наближене до ідеального Я.