Министерство просвещения РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Дагестанский государственный педагогический университет им. Р. Гамзатова»
Факультет профессионально-педагогического образования
Кафедра теории и методики профессионального образования

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УМР
_____
«___» _____ 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.10 Дисциплины (модули)по выбору 10 (ДВ.10)

Б 1.В.ДВ.10.02 Имидж педагога в профессиональном образовании

Направление подготовки 44.03.44 Профессиональное обучение (по отраслям)
Профиль подготовки «Экономика и управление»
Квалификация выпускника Бакалавр
Формы обучения: очная; заочная
Сроки обучения: очно - 4 г.; заочно – 4,5 г.

Формы обучения	Семестр	Трудоемкость (час)	Лекции (час)	Практические занятия (час)	Контроль (час)	СРС (час)	Форма итоговой аттестации (экз./зачет)
Очная	5	72	12	20	-	40	Зачет
Заочная	5	72	2	4	3	63	Зачет

МАХАЧКАЛА 2023

Гаджикурбанова Г.М. Рабочая программа дисциплины «Имидж педагога в профессиональном образовании». – Махачкала: ДГПУ, 2023. - 40с.

Рецензенты: Раджабова Р.В., к.п.н. зав. кафедрой педагогики ДГПУ
Шапиева А.С., к.п.н., доцент кафедры менеджмента ДГУНХ

Программа утверждена на заседаниях:

кафедры теории и методики профессионального образования
(*протокол № 11 от 5 июня 2023 г.*)

И.о. зав.кафедрой Г.М. Гаджикурбанова

ученого совета факультета профессионально-педагогического образования
(протокол № 10 от 8 июня 2023г.)

Председатель совета Ш.А.Магомедов

учебно-методического совета ДГПУ
(протокол № 4 от 3 июля 2023 г.)

Председатель совета И.А. Дибиров

© ДГПУ,2023
©Гаджикурбанова Г.М., 2023

Цель: Формирование у будущих педагогов теоретических и практических знаний в области имиджелогии, а также культуры в отношении своего внешнего вида.

Задачи:

– рассмотреть основные концепции имиджелогии, содержащие базовые понятия;

– раскрыть сущность и содержание понятия имидж;

– определить роль имиджа в современном обществе и профессиональной деятельности педагога;

– изучить структуру имиджа, его составляющие;

– рассмотреть пути, методы и средства формирования имиджа.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВППО

Дисциплина: «Имидж педагога в профессиональном образовании» относится к вариативной части учебного плана по направления 44.03.04. «Профессиональное обучение» изучаемая по выбору студента. Для освоение содержания дисциплины необходимы компетенции, приобретенные студентами при изучении дисциплин «Общая психология», «Психология профессионального образования», «Введение в профессионально-педагогическую деятельность», «Методика профессионального обучения», «Общая и профессиональная педагогика», «Педагогика профессионального образования», «Профессиональная культура педагога», «История и практика профессионального образования».

Знания и умения, усвоенные в процессе изучении дисциплины «Имидж педагога в профессиональном образовании», нужны студентам для выполнения заданий учебной и производственной практик, учебно-исследовательской, курсовой и выпускной квалификационной работ.

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Дисциплина «Имидж педагога в профессиональном образовании» способствует формированию компетенций, предусмотренных ФГОС по направлению 44.03.04 «Профессиональное обучение»:

–Командная работа и лидерство (УК-3);

– Способен определять приоритеты профессиональной деятельности, разрабатывать и эффективно исполнять управленческие решения, в том числе в условиях неопределенности и рисков, применять адекватные инструменты и технологии регулирующего воздействия при реализации управленческого решения (ПК-3).

УК-3. Командная работа и лидерство.	**Знает:** З-УК-3.1. Профессионально-этические принципы и нормы в профессиональной деятельности; правила бизнес-этикета, корпоративной этики. З-УК-3.2. Толкование кодексов, задач и целей профессиональной деятельности. З-УК-3.3. Особенности трудовой этики. **Умеет:** У-УК-3.1. Оценивать собственные поведенческие проявления и индивидуально-личностные особенности в процессе общения и деятельности эффективно организовывать групповую работу. У-УК-3.1. Преодолевать коммуникативные барьеры. У-УК-3.1. Выбирать в соответствии с ситуацией способ аргументации. **Владеет:** В-УК-3.1. Основными технологиями эффективного общения в профессиональной деятельности. В-УК-3.2. Основными коммуникативными приемами преодоления коммуникативных барьеров, «культурного шока», коммуникативного неуспеха.
ПК-3. Способен определять приоритеты профессиональной деятельности, разрабатывать и эффективно исполнять управленческие решения, в том числе в условиях неопределенности и рисков, применять адекватные инструменты и технологии регулирующего воздействия при реализации управленческого решения.	**Знает:** З-ПК-3.1. Основы разработки и внедрения управленческой документации, оптимизации документооборота и схем функциональных взаимодействий между подразделениями. З-ПК-3.2. Основы разработки и внедрения процедур регулирования отношений и сопровождающей документации. **Умеет:** У-ПК-3.1. Вести делопроизводство в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами, знанием основ статистики. У-ПК-3.2. Обеспечивать защиту персональных данных. **Владеет:** В-ПК-3.1. Навыками анализа показателей деятельности образовательной организации и показателей по труду (в том числе производительности труда). В-ПК-3.2. Навыками разработки и обоснования мероприятий по улучшению показателей деятельности образовательной организации.

В результате изучении дисциплины студент должен:

знать: основные концепции имиджелогии; сущность, структуру и содержание понятия имиджа; особенности построения имиджа педагога; инструментарий имиджелогии и методики его использования; теоретические аспекты самопрезентации; знать основы физиогномики, стилистики, колористики, кинесики и эстетики движения.

уметь: характеризовать особенности развития теории и практики имиджелогии в России и за рубежом; применять технологии и инструментарий имиджелогии для решения практических задач; применять знания в области делового и повседневного этикета,

коммуникативной деятельности; использовать полученные знания и навыки в области построения имиджа педагога.

владеть: методологическими основами имиджелогии; знаниями и умениями в сфере персональной имиджелогии; навыками самопрезентации; навыками использования голосо-речевой техники.

Таблица 1

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Всего часов	
	Очно	**Заочно**
Общая трудоемкость(час)	72	72
Трудоемкость в зачетных единицах	2	2
Аудиторные занятия	32	6
Из них:		
Лекция	12	2
Практические занятия	20	4
Контроль	-	3
Самостоятельная работа	40	63
Итоговая аттестация	Зачет	Зачет

5. Содержание дисциплины

Таблица 2

5.1. Содержание разделов программы

N n/n	**Раздел программы**	**Содержание**
Модуль 1. Теоретические основы имиджелогии		
1.1	Предметная область имиджелогии. Структура и виды имиджа	Сущность понятий «имидж», «имиджелогия», «имиджмейтинг». Цель формирования имиджа. Типы имиджа. Функции имиджа. Биологический, коммуникативный, социальный, мифологический, профессиональный, контекстный. Компоненты имиджа.
1.2	Составляющие элементы имиджа	Корпаративный и персональный вид имиджа. Личные и профессиональные виды персонального имиджа. Знак имиджа: положительный или отрицательный. Биологический компонент имиджа: внешний вид, тело, одежда, аксессуары, макияж одежда. Требования к внешнему виду педагога. Понятия «габитарный имидж» и «кинетический имидж». Природно-биологические, социо-культурные, социально-эмперические, знаково-символические составляющие габитарного имиджа. Модели кинетического имиджа. Коммуникативные компоненты имиджа.
1.3	Этапы и правила управления имиджем	Позиционирование как основная стратегия построения имиджа. Мифы и символы имиджиологии. Сознательные и бессознательные компоненты общественного мнения. Виды информации и каналов ее распространение. Основные этапы и принципы формирования имиджа. Современные технологии создания имиджа. Стихийное и целенаправленное формирование имиджа. Нейтро-

		лингвистическое программирование в формировании имиджа.
1.4	Принципы взаимодействия с внешней и внутренней средой	Влияние внешней среды на образовательную организацию. Управление массовым сознанием. Общественное сознание и социальный стереотип. Психология превращения информации в мнение. Причины создания имиджевего эффекта. Причины имиджирования: самовоспитание и самосовершенствование; гармония визуального образа; коммуникативного и речевого воздействия саморегуляции. Репутация и имидж организации. Организационная культура и ее влияние на имидж.
Модуль II. Формирование и развитие профессионального имиджа педагога		
2.1	Этапы формирования имиджа	Стратегии и технологии формирования имиджа (оргтехнологии, психотехнологии). Психотехника формирования имиджа. Роль СМИ в формировании имиджа. Ресурсы знания и подсознания в формировании имиджа.
2.2	Корпоративный имидж образовательной организации	Внешний и внутренний имидж образовательной организации. Функции, структура, задачи внешнего имиджирования. Компоненты внешнего имиджирования образовательной организации (девиз, эмблема, флаг, история, предания, мифы, традиции, достижениями перспективы, ритуалы, корпоративные праздники, имиджевые сообщения, выпускные, педагогический перснал т.д.). Средства и способы создания внешнего имиджа образовательной организации. Организационная культура образовательной организации. Приборы деятельности организации. Составляющие внутреннего имиджа образовательной организации (личные контакты, совместное увлечение и его репутация, кадровая политика, программы развития образовательной организации и педагогического персонала, психолого-педагогический климат, условия труда и др.).
2.3	Персональный профессиональный имидж педагога	Атрибуты, факторы и составляющие профессионального имиджа педагога. Значении «Я- концепции» в формировании профессионального имиджа педагога. Специфика, единство и взаимосвязи личного (направленный «на себя») и публичного («на других») имиджа. Самореализация как форма имиджирования. Технология самопрезентации. Средовой, габитарный, общественный, вербальный и персональные имиджи.
2.4	Специфика формирования персонального профессионального имиджа педагога	Коммуникативные средства формирования персонального имиджа. Вербальные средства формирования имиджа: культура речи; техника выражения мыслей; устная коммуникация; речевой этикет. Невербальные средства формирования имиджа и их значимость для имиджа: тон, мимика, жесты, тело, движение, взгляд, улыбка, манеры. Слушание и его виды (критическое, эмпатическое, нерефлексивное, активное рефлексивное). Концепции, правила и технические приемы «позитивного слушания».

		Виды вопросов и технология ответов на них. Психологические приемы ухода от ответов. Психологические формирования персонального имиджа. Виды психологического влияния. Психотехника убеждающего воздействия. Методы аргументации и опровержение доводов оппонента. Сущность, цель, формы, приемы, средства внущения. Предупреждение и стимулирование конфликтов. Регулирование и разрешение педагогических конфликтов.

Таблица 3

5.2. Тематический план изучения дисциплины

№ п/п	Раздел дисциплины	Лекции из наих на практич. подг.				Практические Занятия из них на пратич. подг.				Контроль		СРС		Формируемые компетенции
		Очно		Заоч		Очно		Заоч		Очно	Заоч	Очно	Заоч	
Модуль I. Теоретические основы имиджеологии														
1.1	Предметная область имиджелогии. Структура и виды имиджа	2		2		2						4	8	ПК-3
1.2	Составляющие элементы имиджа	2				2						6	7	ПК-3
1.3	Этапы и правила управления имиджем						4	2				4	8	ПК-3 УК-3
1.4	Принципы взаимодействия с внешней и внутренней средой		2				2					6	8	ПК-3 УК-3
	Контроль.										1			
Модуль II. Формирование и развитие профессионального имиджа педагога														
2.1	Этапы формирования имиджа	2					2					4	8	ПК-3 УК-3
2.2	Корпоративный имидж образовательной организации	2					4					4	8	ПК-3 УК-3
2.3	Персональн		2			1	1	1	1			6	8	ПК-3

	ый профессиональный имидж педагога													УК-3
2.4	Специфика формирования персонального профессионального имиджа педагога					2						6	8	ПК-3 УК-3
	Контроль										2			
	Итоговая аттестация	Зачет		Зачет										
	Итого	12		2		20		4			3	40	63	

Таблица 4

5.3 Темы практических занятий

№ п/п	Раздел программы	Тема практического занятия	Задания и структура занятия	Учебно-методические материалы	Результат
	Модуль 1. Теоретические основы имиджелогии				
1.1	Предметная область имиджелогии. Структура и виды имиджа	Семинар № 1. Сущность, типы и функции имиджа	1.Сущность понятий «имидж» и «имиджелогия». 2.Знание имиджа для основной деятельности образовательной организации. 3.Типы имиджа. 4. Функции имиджа	Методические указания; литература; рабочие тетради; мультимедийное сопровождение материала	Сформированные понятия «имидж» и «имиджелогия». Знать типы и функции имиджей
1.2	Составляющие элементы имиджа	Семинар № 2. Виды имиджа и их специфика	1. Корпаративный вид имиджа. 2. Личный и профессиональный виды имиджа. 3. Биологический компонент имиджа. 4. Коммуникативный компонент имиджа.	Методические указания; литература; рабочие тетради; мультимедийное сопровождение	Знание специфики корпаративноного и профессионального имиджа и особенностей биологического и

				материала	кинетического имиджа.
1.3	Этапы и правила управления имиджем	Семинар 3 Стратегии построения имиджа	1. Этапы формирования имиджа. 2. Принципы формирования имиджа. 3. Технологии создания имиджа. 4. Стихийное и целенаправленное формирование имиджа. 5. Нейро-лингвистические программирование как средство формирования имиджа.	Методические указания; литература; рабочие тетради; мультимедийное сопровождение материала	Изучить этапы, принципы и технологии создания имиджа.
1.4	Принципы взаимодействия с внешней и внутренней средой	Семинар 4 Организационная культура образовательной организации и ее влияние на имидж	1. Составляющие организационной культуры образовательной организации. 2. Репутация и имидж организации. 3. Приемы создания имиджевого эффекта. 4. Принципы имиджирования.	Методические указания; литература; рабочие тетради; мультимедийное сопровождение материала	Знать структуру организационной культуры и влияние ее составляющих на имидж организации. Овладеть приемами создания имиджевого эффекта.
	Модуль II. Формирование имиджа				
2.1	Этапы формирования имиджа	Семинар 5 Стратегии и технологии формирования имиджа	1. Организационные технологии формирования имиджа. 2. Психологические технологии формирования имиджа. 3. Роль СМИ в формировании имиджа. 4. Ресурсы сознания и подсознания в формировании имиджа.	Методические указания; литература; рабочие тетради; мультимедийное сопровождение материала	Изучить технологические формирования имиджа.
2.2	Корпоративный имидж образовательной организации	Семинар 6 Имидж образовательной организации.	1. Особенности внешнего имиджа образовательной организации. 2. Компоненты	Методические указания; литература;	Освоить средства и способы создания внешнего и

			внешнего имиджа образовательной организации. 3. Средства и способы создания имиджа образовательной организации. 4. Внутренний имидж образовательной организации и способы его формирования.	рабочие тетради; мультимедийное сопровождение материала	внутреннего имиджа образовательной организации.
2.3	Персональный профессиональный имидж педагога	Семинар 7 Профессиональный имидж педагога.	1. Составляющие профессионального имиджа педагога. 2. «Я - концепция» педагога. 3. Самопрезентация технологии самопрезентации. 4. Специфика персональных видов имиджа.	Методические указания; литература; рабочие тетради; мультимедийное сопровождение материала	Знание составляющих профессионального имиджа педагога. Освоение способов самопрезентации.
2.4	Специфика формирования персонального профессионального имиджа педагога	Семинар 8 Формирование персонального профессионального имиджа педагога	1. Коммуникативные средства формирования имиджа. 2. Невербальные средства формирования имиджа. 3. Психологические средства формирования персонального имиджа. 4. Конфликты и их разрешения без имиджевых потерь.	Методические указания; литература; рабочие тетради; мультимедийное сопровождение материала	Формирование умений использовать коммуникативные и психологические средства для формирования имиджа.

5.3.1Тренинги для проведения на практических занятиях

Методика публичного взаимсдейсгвия 1

Инструкция: Вспомните самое простое четверостишие и прочтите его на память в разных стилевых пробах: в культуре повествования (монолога) и в культуре взаимодействия (диалога). В какой из культур - «Рассказчик) или «Собеседник» - вы чувствуете себя органичнее? Какая из монологических (отстраненная, раскрепощенная, мифологическая), диалогических (автократическая, социоальтруисгическая, демократическая) проб соответствует внутреннему состоянию человека, его доминирующим социальным чувствам? Именно они могут быть положены в основу индивидуального стиля деятельности и оформления внешности публичного взаимодействия.

Инструментарий: видеокамера, кассета, телевизор, видеоплейер.

Методика публичного взаимодействия 2.

Инструкция: Вспомните любое короткое стихотворение и прочтите его вслух, представляя различные возрастные группы:

– аудитория много старше вас;
– аудитория другого пола;
– аудитория подростковая;
– аудитория детская.

В какой из возрастных проб (уважительной, кокетливой, игровой, непосредственной и т.д.) вы чувствуете себя наиболее органично?

Инструментарий: видеокамера, кассета, телевизор, видеоплейер.

Проба экранной конгруэнтности

Инструкция: Расскажите о какой-нибудь волнующей вас теме, своей актуальной проблеме или интересном случае из вашей жизни.

Фиксируется соответствие между тем, что человек чувствует, делает, говорит, по принципу: верю/не верю, искренне/фальшиво.

Инструментарий: видеокамера, кассета, телевизор, видеоплейер.

Методика телепрезентации

Инструкция: Подготовьте телесюжет или телевыступление, раскройте свою индивидуальную манеру работы на экране, подберите наиболее подходящий образ (расскажите и покажите) себя в нем.

Инструментарий: видеокамера, кассета, телевизор, видеоплейер.

Групповая игра:«Антиобаяния»

Инструкция: На лоб каждому участнику приклеивается листок с названием отталкивающей роли, которую он пока не знает. Например: «Нервная», «Грубая», «Хам», «Глупец», «Злой», «Жадный», «Предатель» и т.д.

Участникам необходимо представить, что они туристическая группа. Они приехали в гостиницу в которой несколько двухместных и трехместных номеров. Расселитесь по комнатам в соответствии со своими ролями и помогите соседу (ям) понять исполняемую им роль, не называя ее наводящими суждениями и вопросами. Методика обеспечивает новый опыт участникам игры.

Методика деловой игры «Типажи»

Данная игра полезна для первого знакомства при вхождении в группу и как промежуточная обратная связь.

Инструкция: На спину каждого участника группы прикрепляется чистый лист бумаги. Группа свободно перемещается по комнате, участники подходят друг к другу и у каждого на спине пишут то, о чем данный человек говорит всем своим внешним видом.

Примеры:

Укушу! Осторожно: злая собака!	Я всего боюсь.
Я – красавица.	Не принимай меня всерьез!
Я – умный.	Наглость – второе счастье.
Провокатор.	Как меня не полюбить!
Я прекрасна, спору нет.	Отличница.
Мамин сынок.	Хочу гарем.

Методика имиджевой коррекции

Инструкция:Найдите образ проблемы, затем образ ее решения. Визуализируйте желаемые преобразования. Присвойте и сохраните это ощущение.

Критерием качественной работы является изменение состояния клиента в направлении ощущения улучшения состояния.

Методика создания имиджевых статей

Поиск названий и тем имиджевых статей начинается с креативного рассказа, посвященного необычным случаям из жизни, его «высшего смысла», формулировки креативного заголовка.

Инструкция: Прослушав рассказ респондента имиджа, сформулируйте образное или метафористичное представление о нем.

Инструментарий: примеры имиджевых статей.

Методика имиджевой терапии

Инструкция: Найдите образ проблемы, образ ее решения, нарисуйте желаемое преобразование. Присвойте и сохраните это ощущение.

Критерием качественной работы является изменение состояния клиента в направлении ощущения терапевтического эффекта.

Системная методика имиджевого анализа

Инструкция: Отметьте в анкете пункты, которые, по вашему мнению, соответствуют анализируемому лицу. Затем, учитывая полученные данные, напишите в свободной форме свой анализ лица. Отступления от предложенной схемы возможны.

Анкета предлагает для оценивания и анализа следующее характе- ристшси имиджа лица:

1. Легкость самовыражения (от «фальшиво» до «искренне»).
2. Целостность (завершенность) самовыражения.
3. Стиль / форма имиджа.
4. Красота выражения (степень соответствия идеального и фактического).
5. Статус (престиж) образа личности.
6. Кино- , теле-, фотогеничность,
7. Метафоры
8. Общая оценка имиджа.

Оценивание происходит по пятибалльной шкале.

Наглядное представление об осуществлении имиджевого анализа по системной методике можно получить по примерам проведенного имиджевого анализа.

5.4. Самостоятельная работа студентов

5.4.1 Основные направления самостоятельной работы:

- изучение литературы и лекционного материала;
- подготовка к семинарским занятиям и промежуточной аттестации;
- написание рефератов и их защита;
- разработка имиджевых средствв и их опробирование в учебном процессе и на практике.

5.4.2 Темы рефератов

1. Исторические предпосылки возникновения имеджелогии.
2. Составные части имиджа личности.
3. Структура и виды имиджа.
4. Этапы и правила управления имиджем.
5. Мода и красота как факторы формирования биологического компонента имиджа.
6. Динамика изменений представления о красоте на протяжении исторического развития.
7. Психотехнологии убеждающего воздействия.
8. Психотехнологии в конфликтном взаимодействии.
9. Речевой имидж.
10. Личный и публичный имидж: единство, взаимосвязь, специфика.
11. Технологии формирования персонального имиджа.
12. Специфика корпоративной образовательной организации.
13. Внешний и внутренний имидж образовательной организации.
14. Политические PR-технологии и проблема создания имиджа в политике.
15. Предвыборные технологии и проблема манипулирования общественным мнением.
16. Имидж женщины педагога.
17. Корпоративный имидж и механизмы его формирования (на примере).

18. Специфика имиджа мужчины – педагога.
19. Основные способы формирования имиджа образовательной организации.
20. Использование мифов в имиджелогии.
21. Использование бессознательного в конструировании имиджа и рекламы.
22. Мимика и жесты в публичном выступлении.
23. Улыбка и ее эффект для имиджа педагога.
24. Нейро-лингвистическое программирование всех средств формирования имиджа.
25. Внешний и внутренний имидж ДГПУ (ИПИ).
26. Конфликты и имидж педагога.
27. Способы самопрезентации педпгога.

5.4.3. Психологические тесты для самопознания.

Тест № 1 «Кто же я есть на самом деле?»

1. Вы считаете, что мимика и жесты - это:

а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент;

б) дополнение к речи;

в) предательское проявление нашего подсознания.

2. Считаете ли Вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчрш?

а) да;

б) нет

в) не знаю.

3. Как Вы здороваетесь с очень хорошими друзьями?

а) радостно кричите: «Привет!»;

б) сердечным рукопожатием;

в) слегка обнимаете друг друга;

г) приветствуете их сдержанным движением руки;

д) целуете друг друга в щеку

4. Какая мимика и какие жесты, по Вашему мнению, означают во всем мире одно и то же? (Три ответа):

а) качают головой;

б) кивают головой;

в) морщат нос;

д) подмигивают;

е) улыбаются,

5. Какая часть тела «выразительнее» всего?

а) ступни;

б)ноги;

в)руки;

г) кисти рук;

д) плечи.

6. Какая часть вашего собственного лица наиболее выразительна, по Вашему мнению? (Два ответа):

а) лоб;

б) брови;

в) глаза;

г) нос;

д) губы;

е) углы рта.

7. Когда Вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно Ваше отражение, на что в себе Вы обращаете внимание в первую очередь?

а) на то, как на Вас сидит одежда;
б) на прическу;
в) на походку;
г) на осанку;
д) ни на что.

8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в Вашем представлении это означает, что:
а) ему есть что скрывать;
б) у него некрасивые зубы;
в) он чего-то стыдится.

9. На что Вы прежде всего обращаете внимание у Вашего собеседника?
а) на глаза;
б) на рот;
в) на руки;
г) на позу.

10. Если Ваш собеседник разговаривая с Вами, отводит глаза это для Вас признак:
а) нечестности;
б) неуверенности;
собранности.

11. Можно ли по внешенму виду узнать типичног преступника?
а) да;
б) нет;
в) не знаю.

12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он делает это потому, что:
а) первый шаг всегда делают именно мужчины;
б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;
в) он достаточно мужествен, чтобы рискнуть получить от ворот поворот.

13. У Вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему Вы больше поверите?
а) словам;
б) сигналам;
в) он вообще вызовет у Вас подозрение.

14. Поп-звезды вроде Мадонны или Принца направляют публике «сигналы», имеющие однозначно эротический характер. Что, по- вашему, за этим кроется?
а) просто фиглярство;
б) они «заводят» публику;
в) это выражение их собственного настроения.

15. Вы смотрите в одиночестве страшную детективную киноленту. Что с Вами происходит?
а) смотрите совершенно спокойно;
б) реагируете на происходящее каждой клеточкой своего существования;
в) закрываете глаза при особо страшных сценах.

16. Можно ли контролировать свою мимику?
а) да;
б) нет;
в) только отдельные ее элементы.

17. Когда Вы флиртуете, то при этом используете преимущественно:
а) глаза;
б) руки;
в) слова.

18. Считаете ли Вы, что большинство Ваших жестов:
а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;

б) передаются из поколения в поколение;

в) заложены от природы.

19. Если у человека борода, для Вас это признак:

а) мужественности;

б) того, что человек хочет с1фыть черты лица;

в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.

20. Многие люди утвфждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?

а) да;

б) нет;

в) толью у пожилых людей.

Шкала оценки ответов

1. А-2Б-4В-3
2. А-1Б-ЗВ-0
3. А-4Б-4В-ЗГ-2Д-4
4. А-0Б-0В-1Г-1Д-0Е-1
5. А-1Б-2В-ЗГ-4Д-2
6. А-2Б-1В-ЗГ-2Д-1Е-2
7. А-1Б-ЗВ-ЗГ-2Д-0
8. А-ЗБ-1В-1
9. А-ЗБ-2В-1Г-1
10. А-ЗБ-2В-1
11. А-0 Б-ЗВ-1
12. А-1 Б-4 В-2
13. А-0 Б-4 В-3
14. А-4 Б-2 В-0
15. А-4 Б-0 В-1
16. А-0 Б-2 В-1
17. А-3 Б-4 В-1
18. А-2 Б-4 В-0
19. А-3 Б-2 В-1
20. А-4 Б-0 В-

77 – 56 очков, у Вас огличная интуиция, Вы обладаете способностью понимать других людей, у Вас есть наблюдательность и чутье. Но Вы слишком сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для Вас второстепенное значение. Если Вам улыбнулись, Вы уже готовы поверить, что Вам объясняются в любви. Ваши «приговоры» слишком поспешны, и в этом кроется для Вас опасность.

55 – 34 очка. Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и Вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но Вы еще не совсем умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для того, чтобы правильно строить свои взаимоотношения с окружающими. Вы склонны скорее буквально воспринимать сказанные Вам слова и руководствоваться ими. Например, кто-то скажет Вам: «Мне с Вами совсем не скучно», сделав при этом кислую мину. Но Вы поверите словам, а не выражению лица, хотя оно весьма красноречиво. Развивайте интуицию, больше полагайтесь на ощущения.

33 – 11очков. Увы, язык мимики и жестов для Вас - китайская грамота. Вам необыкновенно трудно правильно оценивать людей. И дело не в том, что Вы на это не способны, просто Вы не придаете этому значения, и очень напрасно! Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на мелких жестах окружающих Вас людей, тренируйте наблюдательность.

Тест № 2 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 Вы ее развивать?
9. Вы любите быть в центре внимания?
10. Если хотя бы три предмета, по которым Вы обладаете достаточными знаниями?
11. Вы хороший оратор?

Обработка результатов

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 обпщтельный человек, но почти всегда внимательный и приятный собеседник. Вы можете быть и весьма рассеянным, когда не в духе, но не требуете от окружаюш^1Х 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 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 смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на какую-либо тему на совещании, собрании или тому подобном мероприятии?
4. Вам предлагают выехать в командировв^ в город, где Вы никогда не бывали. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?
5. Любите ли Вы делиться своими пфеживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаегесь 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. 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.

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?

Обработка результатов

Ответ «да» оценивается в 2 балла; «иногда» - в 1 балл; «нет» - в О 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 вьюказываться 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 повфхностное 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 совфшен- но не компетентны. Вольно или невольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в вашем окружении. Вспылшивы, обидчивы, нфедко бьгоаете необъективны. Людям - и на работе, и дома - трудно с Вами. Вам нужно поработать над собой и своим характером! Прежде всего,

воспитайте в себе терливость и сдержанность, уважительнее относитесь к людям.

Тест №4. Умеете ли Вы слушать?

Инструкция: Вам предлагается ответить на 10 вопросов. Ответ оценивайте баллами. За ответы:

«Почти всегда» 2 балла;

«В большинстве случаев» - 4 балла;

«Иногда» - 6 баллов;

«Редко» - 8 баллов;

«Почти никогда» - 10 баллов.

1. Стараетесь ли Вы «свфнуть» беседу в тех случаях, когда тема (или соба:едник) не интересны Вам?
2. Раздражают ли Вас манфы вашего партнфа по общению?
3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать Вас на резкость или фубость?
4. Избегаете ли вступить в разговор с неизвоггаым 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 Вы 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 - вьшхе «среднего уровня». Обычно средний балл слушателей 55. Если оценка ниже, то Вам стоит последить за собой при разговоре.

Тест №5 Волевой ли Вы человек?

Инструкция: Вам предлагается ответить на 15 вопросов. За каждый ответ «да» поставьте 2 балла, за ответ «не знаю» - I 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 вьшолняете домапшие задания, пусть даже не самостоятельно?

7. Вьшолняете 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 интфесной передачи или кинофильма, если у Вас срочное и важное дело?

14. Всегда ли вьшолняете свои обещания?

15. Регулярно ли Вы анализируете свое поведение, поступки и делаете ли из этого определенные вьгооды?

Обработка результатов

Подсчитайте свои баллы. Их сумма буцет свидетельствовать о том, насколько Вы волевой человек.

Если набралось 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 не примиримая позиция может досаждать окружающим.

Если набралось от 13 до 21 балла, сила воли развита средне. Если чувствуете, что иначе нельзя, Вы действуете должным образом, но если >ъидите, что чего-то можно и не делать, то не станете за это браться. Если Вам поручают что-то. Вы вьшолняете, а по своей инициативе лишние обязанности на себя не береге. Вы довольно дипломатичны, но не всегда твфды и упорны в достижении цели.

Если набралось 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 изментгть. Вы скоро убедитесь, что это вовсе не трудно, надо лишь заставить себя. И не сомневайтесь. Вы станете волевым человеком.

Тест №6. Насколько Вы конфликты?

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 повыиленных 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 ру^ковод- ство 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 запщщает.

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.

2. 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.

3. 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.

4. 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

*5. 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» — О 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 № 7 Стратегия поведения в конфликте

Инструкция: Вам предлагается 15 утверждений. Каждый пункт тестовой методики оцените следующем 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 интфесами.
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. Пфесматриваю 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 вьшужден будет принять мою точку зрения.
12. Я добиваюсь эффективных результатов, когда работаю под руководством более опытного партнера.
13. С удовольствием проявляю инициативу в примерении сторон.
14. Если это сделает другого счастливым, дяю ему возможность настоять на своем.

15. Часто 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 № 8 Ваш стиль общения

Нам редко удается взглянуть на себя «со стороны», а ведь у каждого существует излюбленная манера общения - то, что обычно называют стилем. На каждый из 20 вопросов даны три варианта ответов: отметьте тот, который Вас устраивает. Если ни один ответ Вам не подходит, переходите к следующему вопросу.

1. Склонны ли Вы искать пути примирения после очередного служебного конфликта?

а) всегда;

б) иногда;

в) никогда.

2. Как Вы ведете себя в критической ситуации?

а) внутренне «кипите»;

б) сохраняете полное спокойствие;

в) теряете самообладание.

3. Каким считают Вас коллеги?

а) самоуверенным и завистливым;

б) дружелюбным;

в) спокойным и независтливым.

4. Как Вы реагируете, если Вам предложат ответственную должность?

а) примете ее с некоторыми опасениями;

б) согласитесь без колебаний;

в) откажетесь от нее ради собственного спокойствия.

5. Как Вы будете себя вести, если кто-то из котег без разрешения возьмет с Вашего стола бумагу?

а) выдадите ему «по первое число»;

б) заставите вернуть;

в) спросите, не нужно ли ему еще что-нибудь.

6. Какими словами Вы встретите мужа (жену), если он (она) вернулся (вернулась) с работы позже обычного?

а) что тебя так задержало?

б) где ты торчишь допоздна?

в) я уже начал (а) волноваться.

7. Как Вы ведете себя за рулем автомобиля?

а) стараетесь обогнать машину, которая «показала Вам хвост»;

б) Вам все равно, сколько автомобилей Вас обогнало;

в) помчитесь с такой скоростью, чтобы никто не догнал Вас.

8. Какими Вы считаете свои взгляды на жизнь?

а) сбалансированными;

б) легкомысленными;

в) крайне «жесткими».

9. Что Вы предпринимаете, если не все удается?

а) пытаетесь свалить вину на другого;

б) смиряетесь;

в) становитесь впредь осторожнее,

10. Как Вы реагируете на фельетон о случаях распущенности в среде современной молодежи?

а) пора бы уже запретить молодежи такие развлечения;

б) надо создать ей возможность организованно и культурно отдыхать;

в) и чего мы с ней возимся?

11. Что Вы ощущаете, если должность, которую Вы хотели занять, досталась другому?

а) и зачем только я на это нервы тратил(а)?

б) видно, этот человек начальнику приятнее;

в) может быть, мне это удастся в другой раз.

12. Какие чувства Вы испытываете, когда смотрите страшный фильм?

а) чувство страха;

б) скучаете;

в) получаете искреннее удовольствие.

13. Как Вы будете вести себя, если образовалась «дорожная пробка» и Вы опоздали на важное совещание?

а) будете нервничать во время заседания;

б) попытаетесь вызвать снисходительность партнеров;

в) огорчитесь.

14. Как Вы относитесь к своиль спортивным успехам?

а) обязательно стараетесь выиграть;

б) цените удовольствие почувствовать себя вновь молодым;

в) очень сердитесь, если проигрываете.'

15. Как Вы поступите, если Вас плохо обслл^жили в ресторане?

а) стерпите, избегая скандала;

б) вызовете метрдотеля и сделаете ему замечание;

в) отправитесь с жалобой к директору ресторана.

16. Как Вы поступите, еаш Вашего ребенка обидели в школе?

а) поговорите с учителем;

б) устроите скандал родителям;

в) посоветуете ребенку дать сдачи.

17. Какой Вы человек?

а) заурядный;

б) самоуверенный;

в) пробивной.

18. Что Вы скажете подчиненному, с которым столкнулись в дверях?

а) простите, это моя вина;

б) ничего, пустяки;

в) а повнимательнее Вы не можете быть?\

19. Ваша реакция на статью в газете о хулиганстве среди молодежи?

а) когда же, наконец, будут приняты конкретные меры?

б) надо бы ввести суровые наказания;

в) нельзя же все валить на молодежь, виноваты и воспитатели.

20. Какое животное Вы любите?

а) тигра;

б) домашнюю кошку;

в) медведя.

Подведем итоги. Напротив вопроса (пронумерованного римскими цифрами) в вертикальной колонке находится ответ, который Вы отметили. Определите его оценку в баллах. Баллы просуммируйте.

Если Вы не выбрали ответ из предложенных вариантов, то по данному вопросу Вы набрали 0 баллов.

Варианты ответов	**Баллы за ответы**									
	Вопросы									
	I	**II**	**ПІ**	**IV**	**V**	**VI**	**VII**	**VIII**	**IX**	**X**
1	**I**	**2**	**3**	**2**	**3**	**2**	**2**	**2**	**3**	**3**
2	**2 :**	**1**	**2**	**3**	**2**	**3**	**1**	**I**	**2**	**1**
3	**3**	**3**	**1**	**1**	**1**	**1**	**3**	**3**	**I**	**2**
Варианты ответов	**Баллы за ответы**									
	Вопросы									
	XI	**XII**	**X**	**XIV**	**XV**	**XVI**	**XVII**	**XVIII**	**XIX**	**XX**
1	**1**	**3**	**I**	**2**	**1**	**1**	**1**	**1**	**2**	**3**
2	**2**	**2**	**3**	**3**	**3**	**2**	**3**	**3**	**1**	**2**
3	**3**	**1**	**2**	**1**	**2**	**3**	**2**	**2**	**3**	**1**

35-44 балла. Вы умеренно эмоциональны. Вам сопутствует успех в жизни, поскольку у Вас достаточно здорового честолюбия. К критике относитесь доброжелательно, если она деловая и без претензий 45 баллов и бол^. Вы излишне агрессивны и неуравновешенны, нередко бьюаете чрезмерно жесткими по отношению к другим людям. Надеетесь дойти до управленческих «верхов», рассчитывая на свои силы. Добиваясь успеха в какой-либо области, можете пожертвовать интересами окружающих. К критике относитесь двойственно: критику «сверху» принимаете, а критику «снизу» воспринимаете болезненно, порой небрежно. Можете преследовать критиков «снизу».

34 балла и менее. Вы чрезмерно миролюбивы, что обусловлено недостаточной уверенностью в собственных силах и возможностях. Это, конечно, не значит, что Вы греетесь под любым ветерком. И все же побольше решительности Вам не помешает! К критике «снизу» относитесь дсйрожелательно, но побажаетесь критики «сверху».

Если по семи и бол^ вопросам Вы набрали по три балла и менее чем по семи вопросам - по одному баллу, то Ваша агрессивность носит скорее разрушительный, чем конструктивный характер. Вы склонны к непродуманным поступкам и ожесточенным дискуссиям. Относитесь к людям пренебрежительно и своим поведением провоцируете конфликтные ситуации, которых вполне могли бы избежать.

Если же по семи и более вопросам Вы получили по одному баллу и менее чем по семи вопросам - по три балла, то Вы чрезмерно замкнуты. Это не значит, что Вам не присущи вспышки агрессивности, просто Вы их тщательно подавляете.

5.4.3. Подготовка к семинарским занятиям.

Семинар 1.

1. Подготовить сообщение на темы:

1.1. Сущность понятий «имидж» и «имиджелогия»

1.2. Значение имиджа для основной деятельности образовательной организации.

1.3. Типы имиджа.

1.4. Функции имиджа.

2. Выполнить самостоятельно задания.

1. Проанализируйте указанное определение имиджелогии с позиции корректности, отметьте достоинства и недостатки данной интерпретации понятия «Имидж»

2. Соотнесите между собой следующие понятия по критерию сходства и различий в их содержании.

А) имидж и стереотип

Б) имидж и репутация

В) стереотип и репутация

ИМИДЖ И РЕПУТАЦИЯ

Сходства	**Различия**

ИМИДЖ и СТЕРЕОТИП

Сходства	**Различия**

СТЕРЕОТИП И РЕПУТАЦИЯ

Сходства	**Различия**

ИМИДЖ и СТЕРЕОТИП

Сходства	**Различия**

3. В каком случае понятие имидж и стереотип будут почти идентичны.

4. Сравните высказывания:

- У нее репутация роковой красавицы.
- Она – «роковая красавица»
- Она коварна, красива и никого не оставляет равнодуным.

В чем разница этих высказываний.

Семинар 2.

1. Подготовьте сообщение на темы:

2.1. Корпоративный вид имиджа.

2.2. Личный и провессиональный вид имиджа.

2.3. Биологический компонент имиджа.

2.4. Коммуникативный компонет имиджа.

2. Выполните задания.

- Посмотрите передачу с участием известного телеведущего. Какие средства смягчения негативных личностных характеристик вы бы предложили для улучшения его имиджа.
- Выберите из телевизионного ролика образец рекламы с участием героя, раздражающего Вас. Как вы думаете, может ли смягчение негативных личностных характеристик этого героя сделать эту рекламу более эффективной?
- Просмотрите телесюжеты, в которых участвуют известные политические деятели, государственные руководители, известные учителя, популярные артисты. Попытайтесь определить слагаемые их имиджа, выявите, какие функции имиджа наиболее полно и искусно высвечиваются; зафиксируйте, каким образом это им удается.

Семинар 3.

1. Подготовьте сообщение на темы:

3.1. Этапы формирования имиджа.

3.2. Принципы формирования имиджа.

3.3. Технологии создания имиджа.

3.4. Стихийное и целенаправленое формирование имиджа.

3.5. Нейтро – лингвистичное программирование как средство формирования имиджа.

2. Выполните задания.

- *Назовите основные психолого – педагогические принципы в организации имиджирования.*
- Раскройте особенности коммуникативного и речевого воздействия (диалог, монолог, полилог)?
- Назовите особенности, правила и технологии саморегуляции и ортобиоза.
- Опищите главный критерий ортобиоза. Чем полезны знания по ортобиозу при работе над имиджем? Какие рекомендации по ортобиозу можно использовать в имидже?
- Каковы основные достоинства и проблемы принципа суггестивности и суггествного метода?
- Раскройте особенности принципа гармонии визуального образа?
- Раскройте сущность метода пространственного творчества как метода преобразования пространства своего бытия. Раскройте сущность метода преобразования пространств: психологическая (конфигурация, пластика, масштаб, светотень, цвет, текстура, фактура; социокультурная (смыслы, образы, направленность изменений).
- Приведите примеры влияния трех групп пространственных свойств на творческий потенциал личности: физиологическая (размер, расположение,

ориентация).

Какие отрасли науки входят в НЛП?

Принципы НЛП

Какова взаимосвязь между «глубинными» и «поверхностными» структурами?

Какие процессы происходят при движении к «глубинным» структурам?

Какие существуют модели взаимосвязи внешнего и внутреннего мира? Какая модель используется в НЛП?

Назовите типы преобразований

Семинар 4.

1. Подготовьте сообщение на темы:

4.1. Составляющие организационной культуры образовательной организации.

4.2. Репутация и имидж организации.

4.3. Приемы создания имиджевого эффекта.

4.4.Принципы имиджирования.

2. Выполните задания

1. Ответьте на вопросы:

– В чем суть организационной культуры образовательной организации?
– Какие признаки присуще организациооной культуре?

2. Опишите внешние атрибуты организационной культуры образовательного учреждения (по заданию преподавателя).

3. Составьте перечень носителей организационной культуры образовательного учреждения.

4. Раскройте как организационная культура влияет на формирование имиджа образовательного учреждения.

Семинар 5.

1. Подготовьте сообщение на темы:

5.1. Организационные технологии формирования имиджа.

5.2. Психологические технологии формирования имиджа.

5.3. Роль СМИ в формировании имиджа.

5.4. Ресурсы сознания и подсознания в формировании имиджа.

2. Выполните задания:

1.Опишите медоты построения имиджа.

2.Объясните отличие методов построения имиджа от методов других видов творческой деятельности.

3.Приведите примеры методов, используемых для анализов текущего профессиоального имиджа.

4. Раскройте роль методов в формировании личностного имиджа.

5.Опишите технологии «виртуальной реальности» в имидже.

6.Дайте характеристику визуальному имиджу организации и личности.

7.Охарактеризуйте методы имиджирования:

– позиционирование
– организация создания
– использование стереотипов
– этикометрия
– эмоционализация

Семинар 6.

1. Подготовьте сообщение на темы:

6.1. Особенности внешнего имиджа образовательной организации.

6.2. Компоненты внешнего имиджа образовательной организации.

6.3. Средства и способы создания имиджа образовательной организации

6.4. Внутренний имидж образовательной организации и способы его формирования.

2. Выполните задания:

− Раскройте смысл технологии презентации образовательной организации для будущих абитуриентов, их родителей и работодателей.

− Дайте описание технологии воспроизводства позитивного «социального эха».

− Сделайте макет саморекламы или рекламы (пресс – релизы для СМИ) в реализации проекта самопрезентации, образовательной организации.

− Опишите несколько форм психологического сопровождения имиджевой стратегии.

− Опишите атрибуты внешнего имиджа образовательной организации, которую Вы заканчивали.

− Разработайте план стратегии имиджа образовательной организации?

− Разработайте план тренинга подготовки педагогического персонала по презентации образовательной организации.

− Опишите требования к внешнему виду работников образовательной организации.

− Сделайте разработку имиджа образовательной организации: включите следующие характеристики: концепция ее основной деятельности, кадровые и перспективы ее развития, образовательные характеристики, спонсорские и меценатские возможности, будущее выпускников.

− Приведите примеры парадоксального, провального или двусмысленного имиджа образовательной организации.

Семинар 7.

1. Подготовьте сообщение на темы:

7.1. Составляющие профессионального имиджа педагога.

7.2. «Я - концепция» педагога.

7.3. Самопрезентация технологии самопрезентации.

7.4. Специфика персональных видов имиджа.

2. Выполните задания

− Дайте собственное понятие профессионального имиджа педагога.

− Определите отличительные признаки репутации и имиджа, в чем заключается сходство и отличия? Приведите наглядные примеры.

− Рассмотрите особенности самопрезентации педагога. Изучите ее возможные способы самопрезентации педпгога.

− Рассмотрите индивидуальные различия в склонности к самопредъявлению.

− Расскройте особенности влияния имиджа на развитие образовательных услуг, рассмотрите их отличия в таблице.

− Сделайте сравнительный анализ самопрезентации в молодежной среде.

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? (мой успех) Чего хочу добиться в ближайшее время? Мои глобальное цели? Это и будет Вашей жизненной программой в осуществлении себя.

Семинар 8.

1. Подготовьте сообщение на темы:

8.1. Коммуникативные средства формирования имиджа.

8.2. Невербальные средства формирования имиджа.
8.3. Психологические средства формирования персонального имиджа.
8.4. Конфликты и их разрешения без имиджевых потерь.

2. Выполните задания

- Как используется метод психического заражения как механизм социального влияния в имидже и моде?
- Как проявляются внушение и убеждение в имидже?
- Как часто используется психологическая манипуляция потребителя в имидже объекта? Назовите особые средства возвышения имиджа
- Как создается аттрактивный «ореол» в рекламе образов известных личностей?
- Приведите примеры использования фасцинации и аттракции в обеспечения наилучшего имиджа.
- Какие психотехнологии суггестии используются в имидже?
- Раскройте содержание основных этапов разработки имиджевого проекта.
- Составьте перечень особенностей и преимуществ личности (на выбор педагога)
- Сделайте самостоятельный анализ использования бессознательного в имидже.
- Сделайте психологическую экспертизу творчества имиджмейкера на предмет
- эффективности имиджа. В качестве примера возьмите имидж известных личностей. Напишите эссе на тему «Мой объективный, субъективный и желаемый имидж».

Таблица 5

5.4.4. Задания для самостоятельного выполнения

№ п/п	Раздел программы	Кол-во часов	Задания	Литература	Формы отчетности и контроля
Модуль 1. Теоретические основы имиджелогии					
1.1.	Предметная область имиджелогии. Структура и виды имиджа	6	1.Изучить литературу 2. Подготовить сообщения к семинару №1 3. Написать рефераты на темы (1, 3, 20) и представить их преподавателю 4.Выполнить задания к семинару №1	1,2,3,4,5,6	Реферат и его презентация. Сообщение на семинаре.
1.2.	Составляющие элементы имиджа	4	1.Изучить литературу 2. Подготовить сообщения к семинару №2 3.Написать рефераты на темы (2) и представить их преподавателю 4. Выполнить задания к семинару №2	1,2,3,4,5,6	Реферат и его презентация Сообщение на семинаре
1.3.	Этапы и правила управления имиджем	6	1.Изучить литературу 2. Подготовить сообщения к семинару №3 3.Написать рефераты на темы (4, 21, 22, 24) и представить их преподавателю	1,2,3,4,5,6	Реферат и его презентация Сообщение на семинаре

			4. Выполнить задания к семинару №3		
1.4.	Принципы взаимодействия с внешней и внутренней средой	6	1.Изучить литературу 2. Подготовить сообщения к семинару №4 3.Написать рефераты на темы (5, 6, 14, 15) и представить их преподавателю 4. Выполнить задания к семинару №4	1,2,3,4,5,6	Реферат и его презентация Сообщение на семинаре
Модуль II. Формирование имиджа					
2.1.	Этапы формирования имиджа	4	1.Изучить литературу 2. Подготовить сообщения к семинару №5 3.Написать рефераты на темы (8, 9, 10, 11) и представить их преподавателю 4. Выполнить задания к семинару №5	1,2,3,4,5,6	Реферат и его презентация Сообщение на семинаре
2.2.	Корпоративный имидж образовательной организации	4	1.Изучить литературу 2. Подготовить сообщения к семинару №6 3.Написать рефераты на темы (12, 13, 17, 25) и представить их преподавателю 4. Выполнить задания к семинару №6	1,2,3,4,5,6	Реферат и его презентация Сообщение на семинаре
2.3.	Персональный профессиональный имидж педагога	6	1.Изучить литературу 2. Подготовить сообщения к семинару №7 3.Написать рефераты на темы (23, 26, 27) и представить их преподавателю 4. Выполнить задания к семинару №7	1,2,3,4,5,6	Реферат и его презентация Сообщение на семинаре
2.4.	Специфика формирования персонального профессионального имиджа педагога	6	1.Изучить литературу 2. Подготовить сообщения к семинару №8 3.Написать рефераты на темы (16, 18, 19) и представить их преподавателю 4. Выполнить задания к семинару №8	1,2,3,4,5,6	Реферат и его презентация Сообщение на семинаре

6. Образовательные технологии

Для освоения содержания будут использованы следующие методы и формы обучения:

- *лекции информативные*, с использованием средств активизации познавательной деятельности студентов (вопросы, ситуации для анализа, примеры из практики, противоположные суждения и высказывания);

- *лекции проблемные,* включая проблемные ситуации, их анализ, выдвижение вариантов решения и выбор одного из них;

- *лекции интерактивные,* с применением интерактивных средств обучения (интерактивная доска, компьютерный проектор, компьютерные программы, интерактивные учебные пособия) с элементами дискуссий, дебатов и пресс-конференции;

- *практические занятия* в двух формах: семинары с анализом и выводами по проблемам имиджа педагога; *тренинг* по формированию составляющих имиджа педагога;

- *самостоятельная работа студентов*, непосредственно связанная с учебной работой. Ее содержание в основном связано с подготовкой и завершением выполнения учебных заданий и подготовки к их защите.

7. Оценочные средства контроля текущей успеваемости и промежуточной аттестации студентов

7.1. Тест 1 (Модуль I.)

1. Логически продолжите перечень имиджей:

- вербальный, событийный, ..., ...
- множественный, ...
- искусственный, ...
- положительный, ..., ...
- текущий, ...
- самоимидж, ...
- ситуационный, ..., ... (по Е.В. Змановской).

2. Вставьте необходимый термин, чтобы получилось логически верное высказывание:

- Имидж - это ..... социальной коммуникации
- Имидж ..... (глагол) стереотипы
- Положительно воспринимаемый имидж состоит из элементов, ... и ..... .
- Конструируемый имидж представляет собой ....., позже переводим... в реальность.
- Субъективное в имидже - это ....., объективное в имидже - это.....
- При построении персонального имиджа ..... природные предпосылки.
- При построении персонального имиджа негативно-воспринимаемые аудиторией природные предпосылки нужно ..... .

3. Если предлагаемое имиджевое решение не учитывает природные предпосылки, то:

- в эстетическом плане это приведет к.....
- в экономическом плане это приведет к .....
- с точки зрения психологии это .....
- с точки зрения поддержания имиджа это .....
- в мировоззренческом отношении это .....

Предварительно посмотрите значение слов "эстетическое", "мировоззрение" и т.п.

4. Отметьте необходимые характеристики, оцените все остальные, исходя из инструментальной трактовки имиджа в рамках PR-дискурса:

Имидж должен быть

- эффективным,
- положительным,

- функциональным,
- правдоподобным,
- полным,
- развернутым,
- объемным,
- гибким,
- удобным,
- простым,
- противоречивым,
- целенаправленным,
- универсальным.

5. Отметьте возможные определения имиджа (можно несколько) и подробно поясните одну из характеристик

Удачно сконструированный имидж (уточните, какой версии вы придерживаетесь - имидж как образ или имидж как облик) это:

- образ,
- художественный образ,
- облик,
- оболочка,
- впечатление,
- система,
- инструмент общения,
- бренд,
- идея,
- процесс,
- технология,
- модель,
- элемент,
- завершенное целое,
- незавершенное целое

6. Обозначьте связь персонального имиджа и Я-концепции:

Я-концепция

- условие,
- основа,
- предпосылка,
- ядро,
- следствие,
- мотив формирования и поддержания персонального имиджа.

7. Феномен имиджа осознан в культуре второй половины XX в., поскольку:

- прежде его не существовало (указать, почему)

- прежде культура ценила подлинность (указать, почему)

- изменились социально-экономические обстоятельства (указать, какие)

- появилась необходимая научная и теоретическая база (указать направления и имена)

- изменилась культура (указать характер изменений)

- изменилась система ценностей (указать, в связи с чем и что именно)

8. Укажите механизмы, относящиеся к психологическому аспекту имиджа:

- в системе «имидж - аудитория» _____
- в показателях целевой аудитории _____
- в воздействии цвета, формы, композиции, фактуры и т.п. _____

- в социокультурном аспекте _____
- в аспекте подсознательного _____
- в аспекте бессознательного _____
- в аспекте сознания _____
- в самоимидже _____
- среди природных предпосылок персонального имиджа _____
- в профессиональных качествах PR-специалиста _____

9. Выберите 2-3 более точные, на ваш взгляд, формулировки, внесите необходимые пояснения:

- миф - элемент имиджа,
- миф - инструмент создания имиджа,
- миф - условие восприятия имиджа,
- миф - условие управления имиджем,
- миф - основа потребления имиджа
- миф необходим для брендинга, но мешает имиджу,
- миф необходим для реализации фирменного стиля, чтобы .... с имиджем.

10. Продолжите фразу:

- Для построения габитарного имиджа необходимо учитывать ..... стереотипы, т.к. .....
- Для управления корпоративным имиджем необходимо опираться на ..... стереотипы, чтобы.....
- Для разработки имиджа товара нужно знать ..... стереотипы потребительской аудитории, обойти .....стереотипы
- В шоу-бизнесе имидж строится ..... стереотипов аудитории
- В политике имидж строится ..... стереотипов электората
- Бизнес-имидж включает в себя стереотипы, сформированные под воздействием ..... и .....

11. Развить каждую из фраз:

Визуальное измерение имиджа наиболее значимо и эффективно, поскольку

- образно (объяснить, как формируется образ)
- визуальное сообщение лучше запоминается аудиторией (объяснить, почему)
- несет большой объем информации (за счет чего)
- запоминается надолго, сохраняясь в долгосрочной памяти
- проходит фильтры недоверия (за счет чего)
- связано с информацией, поступающей по другим каналам коммуникации (как называется этот механизм?)

12. Имидж – это:

1. Результат деятельности в СО.
2. Процесс деятельности в СО.
3. И результат, и процесс
4. Вторичный результат формирования материальных активов фирмы.

13. И. Викентьев считает, что имидж – это:

1. Формирование паблисити.
2. Результат «внеценовой» конкуренции.
3. Результат ценовой конкуренции.
4. Результат деятельности по медиа-рилейшнз.

14. Что из ниже перечисленного не относится к «PR-аудиту»

1. Аудит групп общественности.
2. Аудит потенциала рынка.
3. Аудит коммуникаций
4. Социальный аудит
5. Аудит имиджа.

15. Наиболее точная оценка имиджа соответствует следующему утверждению.

1. Существует общая оценка имиджа по одному параметру.
2. Существует общая оценка имиджа по ряду параметров.
3. Следует оценивать имидж по одному параметру для каждой группы общественности.
4. Следует оценивать имидж для каждой группы общественности по ряду показателей.

16. Структура имиджа включает в себя:

А. визуальную составляющую; вербальную составляющую; поведенческую составляющую; контекстную составляющую; социально-психологическую составляющую

В. визуальную составляющую; вербальную составляющую; контекстную составляющую; социально-психологическую составляющую

С. визуальную составляющую; вербальную составляющую; контекстную составляющую; социально-психологическую составляющую; бихевиористическую составляющую; воспитательную составляющую; педагогическую составляющую; дидактическую составляющую; биологическую составляющую

7.2. Тест 2 (Модуль 2)

1. Формирование имиджа в глазах внутренней общественности соответствует следующим принципам.

1. Приоритет внешних коммуникаций над внутренними.
2. Приоритет внутренних коммуникаций над внешними.
3. Паритет внешних и внутренних коммуникаций.
4. Предварительное освещение новости в СМИ.

2. Имидж лидера компании «Кока-Кола» соответствует следующей градации.

1. «Лицо организации».
2. «Растворенность в организации».
3. «Антиреклама».
4. Возвышение имиджа.

3. Контреклама – это

1. Отстройка от конкурентов.
2. Результат деятельности конкурентов.
3. Возвышение случайно сниженного имиджа
4. Позиционирование организации

4. Какой из жанров PR-текста в наибольшей степени позиционирует лидера организации

1. Пресс-релиз.
2. Бекграундер.
3. Байлайнер.
4. Ньюс-релиз.

5. Форма «вопрос-ответ» не используется в процессе формирования имиджа лидера организации.

1. На годовом собрании акционеров.
2. При подготовке интервью лидера со СМИ.
3. При встрече с рядовыми сотрудниками организации.
4. При подготовке имиджевой статьи.

6. К параметрам эффективных источников коммуникации не относится.

1. Правдоподобие.
2. Конгруэнтность.
3. Власть.
4. Привлекательность

7. Педагог, ориентированный па гуманистическое общение, диалог с учащимися:

А. Авторитарный педагог

В. Педагог начальной школы

С. Педагог-фасилитатор

8. Психологический аспект проблемы имиджа в образовании затрагивает следующие вопросы:

А. выработку эффективных моделей поведения педагога; учет психологии потребителя (клиента) в процессе создания имиджей в образовании; особенности воздействия на сознание, подсознание людей в процессе формирования имиджа в образовании; поиск и изучение активных средств психологического воздействия с целью формирования имиджа педагога;

В. выработку эффективных моделей поведения педагога: учет психологии потребителя (клиента) в процессе создания имиджей в образовании; особенности воздействия на сознание, подсознание людей в процессе формирования имиджа в образовании; поиск и изучение активных средств психологического воздействия с целью формирования имиджа педагога; роль и возможности нейролингвистического программирования (НЛП) в формировании педагогического имиджа: психологические условии формирования личностного имиджа педагога: психологическая подготовка к работе с детьми и взрослыми.

С. выработку эффективных моделей поведения педагога; особенности воздействия па сознание, подсознание людей в процессе формирования имиджа в образовании; поиск и изучение активных средств психологического воздействия с целью формирования имиджа педагога; роль и возможности нейролингвистического программирования (НЛП) в формировании педагогического имиджа; психологические условия формирования личностного имиджа педагога; психологическая подготовка к работе с детьми и взрослыми; поиск оптимальных стереотипов внешнего вида учителя.

9. Педагогическая сторона имиджа непосредственно отражает проблемы:

А. воспитание личностно значимых свойств и формирование профессиональных качеств педагога, технологии развития всех «само» субъекта: формирование и усиление престижа, имиджа образования посредством общественно значимых достижений

В. воспитание личностно значимых свойств и формирование профессиональных качеств педагога, создание модели поведения педагога

С. формирование профессиональных качеств педагога, технологии развития всех «само» субъекта: формирование и усиление престижа, имиджа образования посредством общественно значимых достижений.

10. Какая составляющая имиджа имеет наибольшее влияние на восприятие субъектов педагогической деятельности?

А. Визуальная составляющая

В. Поведенческая составляющая

С. Социально-психологическая составляющая

11. Позитивный индивидуальный имидж педагога это:

А. негармоничные внешние индивидуальные и профессиональные качества учителя, призванных продемонстрировать ею нежелание, неготовность и способность к субъект-субъектному общению с участниками образовательного процесса

В. гармоничная совокупность внешних и внутренних индивидуальных и профессиональных качеств учителя, призванных продемонстрировать его 49 желание,

готовность и способность к субъект-субъектному общению с участниками образовательного процесса

С. гармоничная совокупность внешних и внутренних индивидуальных и профессиональных качеств учителя.

12. Какой стиль влияет на гибкость управления?

А. авторитарный

В. демократический (фасилитативный)

С. либерально-попустительский

7.3 Критерии оценивания:

В университете текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся по всем реализуемым ОП ВО - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры для всех форм обучения осуществляются с применением БРС.

Задачи БРС заключаются в повышении мотивации обучающихся к систематической учебной работе в течение семестра, активной научной, творческой, спортивной и общественной деятельности, а также в повышении уровня организации образовательного процесса в университете и совершенствовании внутривузовской системы контроля результатов обучения

В университете БРС применяется при реализации всех дисциплин (в том числе при оценивании курсовых работ (проектов)) и практик, установленных учебными планами ОП ВО.

Оценка обучающегося по дисциплине в БРС формируется из:

- баллов, полученных при проведении текущего контроля успеваемости;
- баллов, полученных на промежуточной аттестации.

Баллы, полученные обучающимся при проведении текущего контроля успеваемости, представляют собой сумму баллов, полученных по контрольным точкам, а также дополнительных и премиальных баллов.

Результаты текущего контроля успеваемости фиксируются в единых для всего университета контрольных срезах. Для очной формы обучения устанавливаются 2 контрольных среза в каждом семестре. Для очно-заочной формы обучения устанавливается 1 контрольный срез в семестре, для заочной – по результатам итогового контроля освоения дисциплины.

По каждому контрольному срезу, обучающемуся начисляются баллы за:

- посещаемость в оцениваемый период (20%);
- результаты обучения по (80%):

а) освоенным за оцениваемый период разделам и (или) темам (очная форма обучения);

б) дисциплине (очно-заочная и заочная форма обучения).

По дисциплине обучающемуся могут быть начислены:

- дополнительные баллы;
- премиальные баллы.

Перевод оценок из пятибалльной системы оценивания в 100-балльную по дисциплинам и практикам, а также оценок обучающихся, переведенных в университет из других организаций, осуществляющих образовательную деятельность, в которых БРС не применялась, и в других подобных случаях осуществляется следующим образом:

- «отлично» - 80-100 баллов;
- «хорошо» - 66-79 баллов;
- «удовлетворительно» - 51-65 баллов;
- «зачтено» - 51 балл.

Максимальное количество баллов обучающегося по одной дисциплине (включая баллы, полученные при проведении текущего контроля успеваемости, и баллы,

полученные на промежуточной аттестации) составляет 100 баллов

Если средний рейтинговый бал студента по дисциплине гарантирует ему положительную оценку, то преподаватель обязан при желании студента выставить соответствующую оценку без итогового контроля, проставив полученный им средний рейтинговый балл.

Студент, набравший менее 30 баллов хотя бы по одному контрольному срезу, не освобождается от итогового контроля по данной дисциплине.

По дисциплине с итоговым контролем – «зачет» студент допускается к сдаче зачета только в том случае, если его средний рейтинговый бал по итогам срезов составляет 30 и выше. В противном случае он автоматически получает – «незачтено». Если его средний рейтинговый бал по итогам срезов составляет 51 и выше он автоматически получает – «зачтено».

Студент может повысить свой рейтинговый балл, проходя итоговый контроль.

Весомость среднего рейтинговых баллов, полученных при проведении текущего контроля успеваемости и полученных на промежуточной аттестации составляет: 0,5 (50%) и 0,5 (50%).

При проведении текущего контроля успеваемости преподаватель может учесть дополнительные баллы и премиальные баллы начисленные обучающемуся.

Весомость среднего рейтингового балла и баллов, полученных на пересдачу, составляет соответственно: 0,3 (30%) и 0,7 (70%).

Если студент после пересдачи не получил положительной оценки, то он в установленные вузом сроки идет на комиссионную пересдачу дисциплины.

Весомость среднего балла, полученного при комиссионной сдаче, составляет, соответственно 0 (0%) и 1 (100%), а баллы, полученные при повторной сдаче – аннулируются.

Студент пропустивший текущий контроль по уважительной причине (болезнь или иные причины, подтвержденные документально) должен его пройти до сдачи следующего промежуточного контроля по дисциплине. Для этого с разрешения декана факультета формируется индивидуальная балльно-рейтинговая ведомость.

Итоговая оценка по результатам освоения дисциплины выставляется по 5-балльной шкале или в зачетном формате (в соответствии с формой промежуточной аттестации по дисциплине, установленной учебным планом).

Итоговая оценка заносится в экзаменационную (зачетную) ведомость и зачетку студента.

Итоговый государственный экзамен по специальности оценивается по 100 – балльной шкале.

Правила перевода оценок из 100-балльной системы в пятибалльную систему приведены в таблице 1.

Форма промежуточной аттестации	Отрицательная оценка	Положительные оценки		
Зачет	Не зачтено (менее 50 баллов)	Зачтено (более 50 баллов)		
Зачет с оценкой	Неудовлетворительно (менее 50 баллов)	Удовлетворительно (51-65 баллов)	Хорошо (66-79 баллов)	Отлично (80-100 баллов)

Нормативными документами учета успеваемости студентов, обучающихся по БРС в ДГПУ, являются:

- балльно-рейтинговая ведомость;

- зачетно- экзаменационно ведомость;
- зачетно- экзаменационно ведомость на пересдачу;
- зачетно- экзаменационно ведомость на комиссию;
-ведомость по курсовой работе;

Все они имеют установленную форму, порядковый номер и штрих-код, и самопроизвольное внесение каких-либо изменений и дописывание в эти формы не допускается.

Исправления оценки в ведомостях не допускается. В случае допущения ошибки преподаватель пишет объяснительную на имя декана факультета.

Декан (зам. декана по уч. работе) обращается в УМУ за разрешение распечатать дубликат ведомости. Испорченная ведомость вместе с объяснительной и дубликатом должна быть сохранена в деканате.

Запрещается использование ведомостей, не предусмотренных данным положением и не сформированных через систему «Деканат».

8. Информационное обеспечение дисциплины

Основная литература

1. Алиева Р.Р. Имиджелогия: учебное пособие. – Махачкала, 2018.
2. Горчакова В.Г. Имиджеология: учебник. М., 2008
3. Ковальчук А.С. Основы имиджеологии и делового общения. Ростов-на-дону, 2006
4. Наумова С.А. Имиджеология. Томск, 2004
5. Поченцов Г.Г. Имиджеология. Киев, 2000
6. Шеламова Г.М. Деловая культура и психолоия общения. М., 2007
7. Шепель В.М. Имиджеология: Секреты личного обаяния. М., 2005

Дополнительная литература

8. Абчук В.А. Менеджмент: учебник – СПБ., 2002
9. Калюжный А.А. Технология построения имиджа учителя. М., 2004
10. Кузин Ф.А. Современный имидж делового человека, бизнесмена, политика. М., 2002.
11. Нефедова И., Власова Е. Я и мой имидж. М., 1997
12. Панасюк А.Ю. Формирование имиджа: стратегия, психотехнологии, психотеники. М., 2007
13. Перелыгина Е.Б. Психология имиджа: учебное пособие. М., 2002
14. Спиллейн М. Создайте свой имидж. М., 1996
15. Стиль имидж и организационная культура//
16. Фадеева Е.И. Тайны имиджа: учебно-методическое пособие. М., 2002
17. Черепанова В.Н. Введение в педагогическую имиджеологию. М., 2008
18. Шибаева С.В. 12 секретов имиджа преуспевающих женщин. М., 2005
19. Эльмакович В.И. Нейролингвистическое программирование. СПБ., 1994

9. Интернет –ресурсы:

20. Калюжный А.А. Имидж учителя: концепции и прикладные исследования. /kalyshny@zambler/ru

10. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Учебно-методический комплекс по дисциплине

Рекомендации к выполнению рейтинговых заданий

Тесты для промежуточного контроля
Рабочая программа дисциплины
Компьютерные презентации

11. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Аудитория для лекционных и практических занятий на 25 мест, оборудованная интерактивной доской, компьютерным проектором с возможностями выхода в корпоративную и Интернет сети.

Технические средства:
- Ноутбук для преподавателя
- Персональные компьютеры (12-15 шт.)
- Интерактивная доска
- Компьютерный проектор

12. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Подготовка к лекционному занятию включает выполнение всех видов заданий размещенных к каждой лекции. В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой - в ходе подготовки к семинарам изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю. Составить план-конспект своего выступления. Продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью. Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых и дипломных работ.

Подготовка к практическому (семинарскому) занятию включает 2 этапа: 1) организационный; 2) закрепление и углубление теоретических знаний. На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает: уяснение задания на самостоятельную работу; подбор рекомендованной литературы; составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки. Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В

процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. На семинаре каждый его участник должен быть готовым к выступлению по всем поставленным в плане вопросам, проявлять максимальную активность при их рассмотрении. Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументировано. Преподаватель следит, чтобы выступление не сводилось к репродуктивному уровню (простому воспроизведению текста), не допускается и простое чтение конспекта. Необходимо, чтобы выступающий проявлял собственное отношение к тому, о чем он говорит, высказывал свое личное мнение, понимание, обосновывал его и мог сделать правильные выводы из сказанного. Вокруг такого выступления могут разгореться споры, дискуссии, к участию в которых должен стремиться каждый. В заключение преподаватель, как руководитель семинара, подводит итоги семинара.

Рекомендации по выполнению самостоятельной работы. Самостоятельная работа студента является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа студента над усвоением учебного материала может выполняться в библиотеке ДГПУ, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Учебный материал учебной дисциплины, предусмотренный рабочим учебным планом для усвоения студентом в процессе самостоятельной работы, выносится на итоговый контроль наряду с учебным материалом, который разрабатывался при проведении учебных занятий. Содержание самостоятельной работы студента определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя. Самостоятельная работа студентов осуществляется в аудиторной и внеаудиторной формах. Формой поиска необходимого и дополнительного материала по дисциплине с целью доработки знаний, полученных во время лекций, есть индивидуальные задания для студентов. Выполняются отдельно каждым студентом самостоятельно под руководством преподавателей. Именно овладение и выяснения студентом рекомендованной литературы создает широкие возможности детального усвоения данной дисциплины. Индивидуальные задания студентов по дисциплине осуществляются путем выполнения одного или нескольких видов индивидуальных творческих или научно-исследовательских задач, избираемых студентом с учетом его творческих возможностей, учебных достижений и интересов по согласованию с преподавателем, который ведет лекции или семинарские занятия, или по его рекомендации. Он предоставляет консультации, обеспечивает контроль за качеством выполнения задания и оценивает работу.

Рекомендации по выполнению курсовой работы. Теоретическая часть курсовой работы выполняется по установленным темам с использованием практических материалов по месту работы студента. К каждой теме курсовой работы рекомендуется примерный перечень узловых вопросов, список необходимой литературы. Излагая вопросы темы, следует строго придерживаться плана. Работа не должна представлять пересказ отдельных глав учебника или учебного пособия. Необходимо изложить собственные соображения по существу излагаемых вопросов, внести свои предложения. Общие положения должны быть подкреплены и пояснены конкретными примерами. Излагаемый материал при необходимости следует проиллюстрировать таблицами, схемами, диаграммами и т.д. Необходимо изучить литературу, рекомендуемую для выполнения курсовой работы. Чтобы полнее раскрыть тему, студенту следует выявить дополнительные источники и материалы. Выполненная курсовая работа представляется на рецензирование в срок, установленный графиком учебного процесса, с последующей ее устной защитой. Курсовая работа является самостоятельным творчеством студента, позволяющим судить о знаниях в области риторики. По общему правилу написание курсовых работ начинается с

выбора темы, по которой она будет написана. Желательно, чтобы тема была актуальной. С выбором темы неразрывно связаны подбор и изучение студентом литературы и самостоятельное составление плана работа. Прежде всего, необходимо изучить вопросы темы по хрестоматийным источникам (учебники, учебные пособия и пр.), где материал излагается в наиболее доступной форме, а затем переходить к более глубокому усвоению вопросов выбранной темы, используя рекомендованную и иную литературу. После изучения литературы по риторике студент должен продумать план курсовой работы и содержание ответов на поставленные вопросы. Вместе с общими вопросами настоящих методических указаний студент должен четко соблюдать ряд требований, предъявляемых к курсовым работам, имеющим определенную специфику. Это, в частности, требования к структуре курсовых работ, ее источникам, оформлению, критериям ее оценки, ссылкам на нормативные акты, литературные источники, последовательность расположения нормативных актов и др.

13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

В учебном процессе используются следующие информационные технологии:

– компьютерная техника и средства связи (компьютер, проектор, экран, видеокамера и др.);

– методы обучения с использованием информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов и др.);

– перечень интернет-сервисов и электронных ресурсов (поисковые системы «Консультант плюс», электронная почта, электронные учебные и учебно-методические материалы);

– перечень программного обеспечения (системы тестирования) – перечень информационных справочных систем (Университетская библиотека Онлайн (ЭБС), «Консультант плюс»);

– мультимедийные средства представления лекционного и лабораторно-практического презентационного материала;

– доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к изданиям электронных библиотечных систем и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочей программе, через личный кабинет студента и преподавателя;

– взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети Интернет.

– доступ в Интернет, наличие компьютерных программ общего назначения.

Каждый обучающийся обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечной системе (ЭБС университета), содержащей издания учебной, учебно-методической и иной литературы по основным изучаемым дисциплинам.

14.Специальные условия для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Под специальными условиями для получения образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения, воспитания и развития таких студентов, включающие в себя использование при необходимости адаптированных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего необходимую помощь,

проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания вуза и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.

Обучение в рамках учебной дисциплины обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Обучение по учебной дисциплине обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.

В целях доступности обучения по дисциплине обеспечивается:

1) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

- наличие альтернативной версии официального сайта института в сети «Интернет» для слабовидящих;

- весь необходимый для изучения материал, согласно учебному плану (в том числе, для обучающихся по индивидуальным учебным планам) предоставляется в электроном виде на диске.

- индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;

- обеспечение возможности выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

- обеспечение доступа обучающегося, являющегося слепым и использующего собаку-проводника, к зданию института.

2) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

- наличие микрофонов и звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования (аудиоколонки);

3) для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия должны обеспечивать возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, столовые, туалетные и другие помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и других приспособлений).

Перед началом обучения могут проводиться консультативные занятия, позволяющие студентам с ограниченными возможностями адаптироваться к учебному процессу.

В процессе ведения учебной дисциплины профессорско-преподавательскому составу рекомендуется использование социально-активных и рефлексивных методов обучения, технологий социокультурной реабилитации с целью оказания помощи обучающимся с ограниченными возможностями здоровья в установлении полноценных межличностных отношений с другими обучающихся, создании комфортного психологического климата в учебной группе.

Особенности проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья устанавливаются с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и другое). При необходимости предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете.