

Творческий проект «Ваш имидж – путь к успеху»¹

Цель: способствовать осознанию роли имиджа для личностного роста.

Темы микропроектов (направления работы):

1. «Встречают по одежке...».
2. «В человеке все должно быть прекрасно: и походка, и одежда, и голос».
3. «Я – успешный».

Планируемый результат: демонстрация видеофрагментов с "живыми" иллюстрациями имиджа современного студента, моделей имиджа людей разных профессий.

Примерные вопросы для групп:

1. Что такое имидж?
2. Имидж современного человека: каков он?
3. Придаете ли вы значение формированию собственного имиджа, или этот процесс происходит стихийно?
4. Есть ли разница между понятиями "имидж" и "внешний вид"?
5. Верно ли, что одежда и умение себя вести влияют на успех человека? (Обоснуйте свое мнение.)
6. Какие черты внешнего облика, манеры поведения человека способствуют достижению успеха, а какие - нет?
7. Одна из фирм, специализирующаяся на продаже очень дорогих костюмов, привела в своей рекламе следующее утверждение: "Когда один из самых богатых ныне людей начинал свою карьеру мелким служащим, он почти весь свой скромный заработок, живя впроголодь, тратил на приобретение дорогих костюмов". Можно ли верить этому утверждению или же это просто рекламный трюк? (Утверждение совершенно верное. Речь идет о богатейшем человеке своего времени - греческом судовладельце Аристотеле Онассисе. Действительно, он поступал так. И, кроме того, ухитрялся оплачивать ежегодные взносы в престижный деловой клуб. Именно в этом клубе он получил информацию, позволившую ему провести серию удачных сделок, давших толчок его предпринимательской карьере, началу состояния.)

8. Влияет ли одежда на деловой успех, или "по одежке только встречают, а провожают по уму"?

(Одежда человека влияет на его успех или неуспех. Психологическая основа этого - в "эффекте ореола": человека, добившегося успехов в какой-то одной области, окружающие считают способным на большее и в других областях. И наоборот, человека, потерпевшего неудачу, окружающие преимущественно считают способным на меньшее и в других делах. А одежда - один из действенных способов заставить предположить в вас "победителя" или "неудачника".)

¹ Повышение педагогического мастерства куратора учебной группы в современной системе воспитания: Сборник методических материалов / С.Р. Бутрим, О.В. Дехтяренко; под ред. П.П. Соколовой. – Мн.: РИПО, 2002. – 111 с.

9. Что можно класть в наружные карманы пиджака: ручку, карандаш, расческу? (В наружные карманы пиджака можно класть только платок. Для всего остального служат внутренние карманы.)

10. Какие кроссовки можно надеть с пиджаком? с галстуком? (С пиджаком и галстуком нельзя надевать никаких кроссовок. Вопрос этот простой и поставлен лишь потому, что с момента, когда кроссовки вошли в моду, и до сегодняшнего дня приходится встречать 'деловых людей', смешивающих в одежде разные стили: деловой и спортивный.)

11. Обращают ли женщины внимание, начищены ли ботинки у мужчин? (Да, женщины замечают, начищены ли ботинки у мужчин, Мужчины это знают, но в большинстве своем чистят обувь реже, чем требуется. Лень мужчин сильнее желания производить хорошее впечатление.)

12. Обязателен ли макияж деловой женщине? (Макияж является обязательным, но не ярким, а заметным лишь с близкого расстояния: накрашены губы, ресницы, немного румян.)

13. Имеют ли значение рост и телосложение для продвижения по службе? (Телосложение, рост имеют значение для карьеры. Крупные люди воспринимаются как более значительные, это способствует их продвижению, изначально они выделяются. Но вот парадокс: среди выдающихся личностей есть люди разного роста, но все же больше тех, кто не вышел ростом - Ленин, Сталин, Наполеон, Суворов, Жуков, Пушкин, Лермонтов, Чаплин и т. д. Есть даже изречение: "Бог любит маленьких". Причина не в Боге - в людях. Свой маленький рост многие мужчины воспринимают как вызов судьбы. И работают, работают, работают... Чтобы на них не смотрели свысока. И добиваются всего.)

14. Необходимо ли в деловом общении быть максимально серьезным? (Хорошая шутка нередко спасает в самых затруднительных ситуациях. Окружающие благодарны тем, кто умеет поднять им настроение, как бы влить в них новые силы. Умение пошутить повышает имидж.)

15. Вы согласны, что в беседе с малознакомым собеседником шутки облегчают взаимопонимание? (Шутить лучше с хорошо знакомыми людьми. Есть люди, которые начисто лишены чувства юмора. С такими, как говорят, шутки плохи. Поэтому с малознакомым собеседником лучше не рисковать.)

16. Верно ли, что "деловое общение бесполо", т. е. при деловом общении пол собеседника не имеет значения? (В деловом общении пол имеет большое значение. Если мужчина не видит в собеседнице женщину, то это резко ухудшает ее имидж и как делового партнера. Аналогично и женщина хочет видеть в собеседнике мужчину; если этого нет - деловому имиджу партнера нанесен урон.

При этом необходимо учитывать, что женское восприятие информации отличается от мужского:

А) женщина придает большее значение мелочам, которые мужчин могут совершенно не интересовать;

Б) женщины более эмоциональны.)

17. Повышает или понижает имидж ношение дымчатых очков? обычных очков? (Дымчатые очки, скрывая глаза, являются препятствием для общения, поэтому могут раздражать собеседника. Это раздражение подсознательно переносится и на человека, прячущего глаза.

Обычные очки воспринимаются окружающими как атрибут начитанности, образованности, т. е. очки несколько повышают имидж. Поэтому некоторые деловые люди с отменным зрением носят очки без диоптрий, чтобы обратить себе на пользу этот стереотип восприятия. Так часто делают японские бизнесмены.)

18. В ваш адрес сделано нетактичное, задевшее вас высказывание. Что лучше: дать моментальный и эффектный отпор или же сделать паузу перед ответом? (Не следует торопиться с ответом на нетактичный выпад. Чем более эффектно вы ответите, тем больше обидите собеседника, и противостояние только усилится.

Сделайте паузу. Дайте тем самым возможность обидчику одуматься и взять свои слова назад. Ведь нередко в таких случаях говорят: "Извините, я погорячился..." Это наилучший выход из начавшегося противостояния.)

1. Повышает ли престиж делового человека перстень на его руке? (Если перстень очень дорогой - это может быть расценено как желание превзойти окружающих. Если не очень дорогой - указывает на ограниченность финансовых возможностей его обладателя. И то, и другое отрицательно влияет на имидж. Из украшений деловому человеку рекомендуется только обручальное кольцо. Желаящим блеснуть своими возможностями напомним, что настоящее богатство не афиширует себя. И наиболее преуспевающие деловые люди не кичатся роскошью и отличаются отсутствием всякого расточительства.)

Задания для проектных групп

1. "Интонация" (работа по кругу)

Выбрав простую фразу, предлагается произносить ее по очереди, но с новой интонацией. Каждая фраза рассчитана как минимум на 4 человек. Например: "Умница! Молодец!" (с благодарностью; с восторгом; иронично, огорченно, гневно). "Я этого никогда не забуду" (с признательностью; с обидой; с восхищением; гневно). "Вы поняли меня?" (доброжелательно; официально; с раздражением; с угрозой). "Это я!" (радостно; торжественно; виновато; грозно; задумчиво; небрежно; таинственно). "Здравствуйте!" (официально; радостно; грозно; с упреком; равнодушно; гневно; с восторгом). "До встречи!" (тепло и нежно; холодно и сухо; решительно; безразлично).

2. "Чей образ?"

Участники делятся на две подгруппы. Каждая подгруппа получает игровое задание: воплотить в одном из участников какой-то характерный собирательный образ так, чтобы другая команда смогла узнать его. Например, одна команда работает над созданием узнаваемого имиджа бизнесмена, другая - учителя (рок-музыканта, военного и т. д.) При отгадывании образа противоположной команде дается возможность задать несколько вопросов

"перевоплощенному", чтобы проанализировать его манеру держаться и говорить.

3. "Представление" (работа в парах)

Необходимо подумать, какая черта является наиболее яркой в вашем образе и в образе вашего соседа по парте. Выразить это кратко и записать на листочке. Затем обменяться записями и проанализировать их. Совпала ли, ваша самооценка с восприятием вас со стороны?

4. "Проверьте свой имидж"

Обратите на себя пристальный и строгий взгляд и честно скажите, не наносят ли некоторые черты вашего имиджа вред вашей карьере.

Сейчас мы вместе попробуем определить, какие аспекты имиджа вас удовлетворяют и где вам требуется помощь.

Вам будут зачитаны различные составляющие имиджа, а вы должны будете охарактеризовать сформированность этих аспектов в своей жизни (по 3-балльной системе).

"Первоклассно" - 3 балла. "На среднем уровне" - 2 балла. "Ниже среднего, создает помехи в жизни" - 1 балл.

Составляющие имиджа:

1. Навыки представления
2. Звучание голоса
3. Искусство общения
4. Светские навыки
5. Умение вести себя за столом
6. Визуальный контакт
7. Рукопожатие
8. Осанка
9. Поддержание формы
10. Уход за собой
11. Одежда и индивидуальный стиль
12. Манеры

Менее 8 - ваш имидж убивает вас. Загадка состоит в том, как вы до сих пор держитесь в кругу своих знакомых.

9-12 - вы - господин Середина, который мало кого обижает, но и мало что получает от людей, имеющих значение для вашей карьеры, - ваших нынешних и будущих работодателей.

13-24 - у вас есть перспектива, но ваш имидж противоречив, в некоторых случаях хорош, в некоторых - слаб.

25-36 - вы осознаете важность своего имиджа и, без сомнения, работаете над его улучшением. Возможно, некоторое преимущество вам дали родители, которые научили вас хорошим манерам и этикету и которые придавали большое значение умению хорошо одеваться. Другим составляющим имиджа вы научились при помощи специальных занятий, чтения или наблюдения за другими людьми.

Сколько бы очков вы ни набрали, вы имеете теперь более ясное представление о своих недостатках и вам будет легче с ними справиться. Вы

имеете право на первоклассный имидж, такой, который представил бы вас в наилучшем свете, помог бы вам добиться уважения и самоуважения, и, что самое важное, дал бы вам уверенность в себе.

Начальный информационный материал:

Английское слово "имидж" переводится на русский язык как "образ". Каждый человек вызывает у других определенное представление о себе, то есть образ, который можно назвать *индивидуальным имиджем*.

Но имидж - и социальное явление. В любом обществе всегда существует совокупность представлений о том, как должен выглядеть и вести себя человек определенного социального статуса или профессии - учитель, бизнесмен, директор, политик и т. д. В таких случаях речь идет о *социальном и профессиональном имидже*. Мы говорим: "Это работает на ваш имидж", "Подумайте о своем имидже" и даже "Вам надо изменить имидж" - в том случае, если впечатление о человеке не соответствует ожидаемому от его профессии или положения в обществе.

Имидж человека формируют две основные составляющие: внешняя и внутренняя.

Внешняя составляющая имиджа включает одежду, прическу, мимику и выражение лица, жесты, голос, походку, манеры, речь и стиль общения. Согласно материалам очень многих исследований, красивым (по принятым в западной культуре стандартам) людям окружающие приписывают, как правило, гораздо больше позитивных личностных черт, чем некрасивым или "обыкновенным".

Внешняя составляющая имиджа может сильно расходиться с внутренней. Можно иметь красивое лицо, замечательный костюм, прекрасную походку, но, если внутреннее содержание или внутренняя составляющая имиджа расходится с внешней, это обнаруживается в речи и поведении.

Внутренняя составляющая имиджа - это уровень духовного и интеллектуального развития, социального опыта, интересов личности. Это все то, что проявляется в поступках и речи, во всей деятельности человека: характер, направленность личности, профессионализм, помыслы и жизненные приоритеты, интересы, эрудиция и общий культурный уровень.

Человеку, не обремененному значительным духовным багажом, все время приходится принимать серьезную мину, чтобы не оплошать, не опростоволоситься, не обнаружить элементарных пробелов в эрудиции, не выказать отсутствие самостоятельного мнения и вкуса. И наоборот: человек, по-настоящему причастный к культуре, всегда может позволить себе непринужденную шутку по адресу бесспорных авторитетов, он легко и весело обращается с заветными ценностями. Внутренняя составляющая имиджа соединяется с внешней многими нитями и прорастает в речи, манерах, стиле одежды, поступках.

В.М. Шепель, автор книги "Имиджеология: секреты личного обаяния", пишет: "Счастлив тот, кто обладает от Бога привлекательным имиджем. Но, как правило, многие обретают симпатии людей благодаря искусству

самопрезентации. Без него не достичь крупных успехов в любой деятельности, не постичь радости человеческого внимания".

А вы владеете искусством самопрезентации? Задумываетесь ли вы над тем, какое впечатление вы производите на окружающих?

Жизненные установки успешного человека

1. Высокая самооценка. Это необходимо каждому человеку, чтобы сохранить себя как личность. Если человек не видит ничего ценного в себе, как его смогут ценить другие?
2. Позитивное отношение к жизни. Люди, умеющие находить положительное, находят поддержку в самых неожиданных местах. И наоборот, повышенная критичность часто рассматривается как отсутствие личностной самодостаточности и отпугивает окружающих.
3. Вера в добро. Вера в добро - мораль сильного человека. Пока мы верим в добро, мы сохраняем свою силу. Разуверившись в добре, мы уступаем место злу и становимся перед ним безоружными.
4. Чувство сопричастности к происходящему, даже если кажется, что в той или иной ситуации мы были ни при чем. В этой установке - ответственность за происходящее, присутствие мудрости, ощущение себя частицей социального организма, всей Природы, Вселенной.
5. Умение меняться, учиться у жизни всю жизнь, умение рисковать, использовать новые нормы бытия. Часто человек опускает руки: "Я к этому привык..." А зря! Не бойтесь перемен, действуйте! И жизнь обязательно пойдет по-другому, гораздо успешнее, хотя, возможно, не сразу.