**ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ ДО МОДУЛЮ 2**

*Студент обирає одне творче завдання із шести запропонованих до модуля 2 на вибір:*

***Творче завдання 3.* Спробуйте скласти власний план професійного зростання:**

|  |  |
| --- | --- |
| Подумай про свої професійні цілі: чого б ти хотів (хотіла) досягнути? |  |
| Напиши головну мету (ким бути, чого досягнути, що потрібно вдосконалити) |  |
| План: які кроки треба зробити, щоб досягти мети? (найближчі й подальші конкретні цілі) |  |
| Шляхи і засоби досягнення цілей (внутрішні та зовнішні) |  |

Відповідь

**План: які кроки треба зробити, щоб досягти мети? (найближчі й подальші конкретні цілі)**

Мої загальні цілі:

1. досягти успіху в житті;
2. максимально задовольнити життєві потреби;
3. реалізувати життєвий потенціал своєї особистості;
4. створити умови, що забезпечують гідне життя сім'ї.

Я психолог. Для реалізації загальних цілей мені потрібно фінансова основа, для цього потрібно відкрити свій власний бізнес. Тому, моїми найближчими цілями будуть:

* + - 1. Скласти бізнес-план.
      2. Оформити діяльності фізичної особи-підприємця.
      3. Оформити кабінет психолога, закупити обладнання.
      4. Зробити свій сайт і зареєструвати його у каталогах.
      5. Вивчити особливості маркетингу і реклами.
      6. Визначити ризики бізнесу та шляхи їх подолання.

***Творче завдання 4.* Розробити пам’ятку «Як підтримувати увагу до себе під час публічного виступу».**

Відповідь

Мовні засоби активізації уваги:

1) художність викладу - тропи і фігури мови;

2) інтонаційна виразність, варіювання сили голосу – висоти голосу і темпу мови допомагає позбавити мову від монотонності;

3) Використання звернень до аудиторії - демонстрація поваги до слухача;

4) використання дієслів в першій і другій особі, використання риторичних питань і питально-відповідних конструкцій (не використовувати займенник «я», потрібно узагальнювати себе з масою). Неприпустимо недбалість мови, багатослівність, стилістична недбалість і прояв в мові відкритого неповаги і несхвалення

Методичні засоби підтримки уваги:

1) розгляд проблемних ситуацій;

2) виділення і підкреслення основних положень мови;

3) Характер оповідання, що провокує на заперечення;

4) зоровий контакт з аудиторією, який повинен зберігатися протягом усього виступу;

5) використання наочності,

6) використання невербальних засобів спілкування.

Загальні рекомендації щодо утримання уваги:

1) на початку мови необхідно натякнути слухачеві, що найцікавіше його чекає в кінці мови - це створює у слухача відчуття очікування (потрібно підсадити слухача на гачок інтересу);

2) мова не повинна містити тільки нову інформацію (тому що це складно для сприйняття);

3) необхідно співвідносити темп мови і темп засвоєння інформації, отже необхідний зоровий контакт. Завдання оратора створити комфорт для слухача;

4) необхідно використовувати «фактори радості» (всілякі прийоми, які стимулюють увагу-гра слів, жарти і т. д)

5) не можна зловживати цифровим матеріалом, тому що він складно засвоюється на слух;

6) не варто детально розвивати другорядні думки, ідеї.

***Творче завдання 5.* Написати есе на тему (за вибором):**

**а) “Мистецтво самопрезентації – шлях до особистісного успіху”**

**б) “Бренд мого імені”.**

Відповідь

***Мистецтво самопрезентації – шлях до особистісного успіху (есе)***

Ми всі хочемо досягати нових вершин і бути успішними, якщо, звичайно, у нас є цілі і бажання здійснити свої мрії. Природно, шлях у кожного різний: хтось піднімається по кар'єрних сходах, хтось займається своїм бізнесом, хтось вибирає «вільний політ» і вчиться заробляти і реалізовувати задуми, ні від кого не залежачи. Але, так чи інакше, майже в будь-якій сфері нам потрібно вміти грамотно і ефективно представлятися перед іншими людьми.

Влаштовуючись на роботу, знайомлячись з потенційними партнерами і взагалі з людьми, які нам цікаві і від яких можемо і хочемо отримати якусь вигоду, ми повинні вміти створювати про себе правильне враження - таке, яке потрібно саме нам. Воно дозволяє впливати на людей, спонукати їх до певних дій. Для створення такого враження, мабуть, найкращим способом служить самопрезентація.

Цікаво те, що самопрезентації ми проводимо буквально кожен день свого життя. Незважаючи на те, що про це ми можемо навіть не підозрювати, проекти презентації себе вже закладені в нашій підсвідомості. Так, підбираючи для себе імідж, надягаючи той чи інший одяг, проявляючи конкретні манери і стиль спілкування, ми втілюємо ці проекти в життя.

Цей феномен називається «природною самопрезентацією», тому що ми реалізуємо її на автоматі. Однак далеко не завжди вона ефективна, а тому вимагає корекції за допомогою наших власних зусиль. Така само презентація - усвідомлена, спланована, підпорядкована конкретному алгоритму – це «штучна самопрезентація». І ось якраз нею повинен опанувати кожен, хто ставить перед собою завдання навчитися умыло підносити себе.

У процесі спілкування з іншими людьми ми завжди намагаємося продемонструвати себе якнайкраще. І це не дивно, адже живе спілкування розповідає про людину набагато більше, ніж тисячі заповнених анкет або банальне перерахування своїх позитивних якостей.

При взаємодії з якоюсь людиною, особливо, якщо ця людина професійний інтерв'юер або, наприклад, менеджер з персоналу, спосіб мислення, вміння розповісти про себе і манери - це те, на що він зверне свою увагу в першу чергу. І основне завдання самопрезентації полягає в тому, щоб показати себе цілісною і дорослою особистістю.

Звичайно ж, завжди потрібно пам'ятати про те, що ефективною підмогою до самопрезентації є адекватний ситуації зовнішній вигляд, доречна поведінка, тактовність, грамотність і впевненість в собі, а також дотримання правил етикету. Тому в будь-якій ситуації, коли належить розповісти про себе коротко, потрібно постаратися завчасно подбати про ці речі, і належним чином підготуватися. Решта - справа техніки.

Початком будь-якого спілкування є знайомство, і від того, наскільки добре воно пройшло, буде залежати все спілкування в подальшому. Все, що потрібно зробити напередодні майбутнього знайомства, – це продумати найбільш підходящий варіант піднесення інформації про себе. Для цього потрібно в деталях опрацювати всі відомості, що стосуються предмета майбутньої розмови. Розповідь про себе повинна бути тривалістю всього в кілька хвилин, але в неї потрібно вміло включити все, що стосується досвіду і особистих досягнень. Для цього доцільно скласти структурований план розповіді.

Увага повинна бути акцентована на конкретних фактах, а не на розлогих роздумах. Першорядні факти, як і слід розуміти, мають першорядне значення. Не менш корисно побродити по Інтернету, щоб зрозуміти, що є найбільш цінним для людини або групи людей, з якими належить спілкуватися. Отримана інформація може послужити основою самопрезентації, доповненої фактами з особистого і професійного життя.

Навчки самопрезентації важливі і для студента, і для фахівця, і для бізнесмена, і для фрілансера. І від того, наскільки ретельна підготовка і опрацьовування структури розповіді, залежить подальший успіх вже в польових умовах.

***Творче завдання 6.* Розробити таблицю «Фактори, які допомагають чи заважають зниженню емоційної напруги у спілкуванні». Таблиця повинна мати такий вигляд:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Фактори, які допомагають зниженню емоційної напруги у спілкуванні** | **Фактори, які заважають зниженню емоційної напруги у спілкуванні** |
| Відповідність зовнішнього вигляду ситуації мовлення | Неохайний зовнішній вигляд |
| Доброзичливий тон у спілкуванні, тактовність | Підвищений тон спілкування, недоброзичливість у відносинах |
| Впевненість, аргументація, послідовність мовця | Відсутність почуття гумору |
| Застосування позамовних невербальних засобів спілкування: жестів, міміки, інтонації тощо | Фонетичний бар'єр  - погана дикція і артикуляція мовця, що заважають сприйняттю мови. Картину сприйняття можуть зіпсувати перешкоди вимови, наприклад назалізація мови,що виявляється в смішки, пхикання, шепоті, стогонові, зітхання, гикавці або позіханні та ін. |
| Наявність почуття гумору | Семантичний бар'єр - коли співрозмовники не розуміють сенсу, значення сказаних слів. Такі ситуації виникають, коли люди є носіями різних субкультур (відмінності у звичаях, нормах і цінностях, мові, жаргоні). |
| Відсутність перекручування фактів, брехні, наклепу у спілкуванні з опонентом | Стилістичний бар'єр - коли співрозмовники використовують різні засобів мови для вираження думок, обумовлений різницею стилю при подачі інформації. Наприклад, переказ змісту казки науковим стилем, безсумнівно, викличе стилістичний бар'єр. |
| Використання порівнянь, троп, метафор, прислів’їв, приказок, крилатих фраз | Логічний або інтелектуальний бар'єр - коли співрозмовники не згодні один з одним з доводами, уявленнями і судженнями. Це відбувається тому, що кожна людина бачить проблему або ситуацію, а також світ у цілому зі своєї точки зору. Логічний бар'єр частіше виникає у партнерів з неоднаковим видом мислення: у одного - абстрактно-логічне, а в іншого - наочно-образне (або наочно-дієве). При цьому одна людина може поглибитися в розгорнутий аналіз проблеми, іншому буде достатня поверхнева інформація для прийняття рішення або відповіді |
| Чітка і однозначна мова, правильний вибір методів і засобів комунікації | Соціальний бар'єр – коли співрозмовники належать до різних соціальних верств суспільства (спілкування директора (господаря фірми) з працівниками фірми з приводу заробітної плати). |
|  | Політичний бар'єр виникає при різній ідеології і різних уявленнях про структуру і сенсі влади (комунікація представників різних партій на виборах або на демонстрації); |
|  | Релігійний бар'єр обумовлений терпимістю (толерантністю) самої релігії по відношенню до представників іншої віри (взаємодія мусульман і християн при вирішенні релігійних питань) |

**Творче завдання 7.**

**Стратегії і соціальні технології працевлаштування як елементи самоменеджменту. Завдання: Визначте сильні та слабкі сторони вашого типу особистості та опишіть методику їх використання при працевлаштуванні.**

Відповідь

Уміння правильно демонструвати власну точку зору, сподобатись роботодавцю при працевлаштуванні пов’язане з явищем самопрезентації і визначає успішність людини, адже, слугує засобами досягнення її професійних і, навіть, особистісних цілей.

Дослідженнями стратегій самопрезентації займались І. Джонс та Т. Пітман, у результаті чого вони виділили п’ять основних стратегій, які були сформовані авторами на основі припущення, що самопрезнтація походить від потреби розширювати і підтримувати вплив у міжособистісних стосунках, тобто у прагненні до досягнення влади:

1) Прагнення сподобатись. Така стратегія зобов'язує оточуючих бути люб'язними, доброзичливими до суб'єкта, таким чином досягається «влада харизматичності»;

2) Самореклама, або самопросування, людиною своєї компетентності дає «владу експерта»;

3) Залякування — демонстрація сили зобов'язує оточуючих підкорятися, таким чином, досягається «влада страху»;

4) Пояснення прикладом — демонстрація духовної переваги, досягається «влада наставника»;

5) Благання — демонстрація слабкості, дає «владу співчуття».

При працевлаштуванні я оберу стратегію «самореклама». Для цього перед співбесідою складу план своїх сильних і слабких сторін особистості.

До сильних сторін я віднесу такі, як: приємний зовнішній вигляд, гарна манера триматися, охайний стильний одяг, струнка постава, низький тембр голосу, висока освіченість, досвід роботи, відповідальність, тактовність, вимогливість до себе, висока само організованість, здатність до логічного мислення, багата уява, гарна пам’ять.

До слабких сторін я віднесу - низьку стресостійкість.

То ж, застосовуючи методику самореклами або самопросування, у комунікації з роботодавцем я буду вести лінію розмови таким чином, щоб у співрозмовника склалося враження про мене як про людину компетентну, саме таку, яка заслуговує вакантної посади. Кожну свою сильну сторону (крім зовнішніх даних) я буду аргументувати.

**Стійкість до кар’єрних стресів як мета і результат самоменеджменту. Завдання: Визначте власну стресостійкість (за методиками, запропонованими в мережі Інтернет. Наприклад: http://psychology-vpu.blogspot.com/2015/11/blog-post\_99.html). Зробіть висновок.**

Відповідь

Самотестування стресостійкості було здійснене за тестом «Визначення ступеня схильності до стресу».

 З 18 тверджень потрібно визначити, якою мірою воно стосується мене. У відповідях використовується шкала:

1 — завжди;

2 — майже завжди;

3 — рідко;

4 — дуже рідко;

5 — ніколи.

1. Не менше одного разу в день я їм гарячу їжу.

2. Не менше чотирьох ночей на тиждень я сплю по 7-8 год.

3. Я отримую від людей позитивний емоційний заряд, сам плачу лдям тим самим.

4. У мене є родичі, на яких я можу покластися.

5. Я займаюся фізичною зарядкою не менш двох разів на тиждень.

6. Я викурюю за день менше половини пачки сигарет.

7. За тиждень я вживаю алкоголь менше п'яти разів.

8. Моя вага відповідає моєму зростові.

9. Моя зарплата відповідає моїм витратам.

10. У мене багато друзів і знайомих.

11. У мене є товариш, якому я можу довірити свої найпотаємніші думки.

12. Моє здоров'я в нормі.

13. Я можу вільно говорити про свої переживання, перебуваючи не в гуморі.

14. Я обговорюю свої особисті проблеми з людьми, з якими спілкюся.

15. Не менше одного разу на тиждень жартую.

16. Я здатний досить ефективно організувати свій час.

17. Я випиваю менше як три чашки кави (чаю) на тиждень.

18. Протягом дня мені вдається деякий час побути наодинці.

**Обробка й оцінка результатів**

1. Підсумуйте отримані вами бали.

2. Із загальної суми слід відняти 18:

сума балів близько 25 свідчить про стресовість;

40-65 — стресовість значного ступеня;

більше 65 балів — Ви на грані зриву.

Бланк методики

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № питання | Бал | № питання | Бал |
| 1 | 3 | 10 | 5 |
| 2 | 2 | 11 | 5 |
| 3 | 2 | 12 | 3 |
| 4 | 4 | 13 | 2 |
| 5 | 3 | 14 | 4 |
| 6 | 5 | 15 | 3 |
| 7 | 5 | 16 | 2 |
| 8 | 2 | 17 | 5 |
| 9 | 1 | 18 | 1 |

Загальний бал 57 – стресовість значного ступеня.

Висновок. Я маю стресовість значного ступеня.

**Творче завдання 8.**

**Перегляньте виступи видатних ораторів і проаналізуйте їх промови за схемою:**

**Схема аналізу  промови**

1. Яка тема виступу?  Чи досягнута його мета? Чи підходить тема аудиторії, чи викликає інтерес?

2. Який матеріал використаний у тексті виступу?

3. Яка композиція промови? Які методи викладу матеріалу використовуються?

4. Чи логічна, чи доказова промова?

5. Чи відповідає промова критеріям правильності, точності, виразності, багатства мовлення?

6. Який спосіб виголошення промови?

7. Чи дотримувався оратор  вимоги техніки мовлення?

8. Який зовнішній вигляд оратора, чи доречні жести і міміка? Наскільки вільно він тримається перед слухачами?

9. Чи встановлений контакт з аудиторією? За допомогою яких засобів?

10. Визначте, до якого мовного типу належить  оратор (за класифікацією  С. Ф. Іванової).

Посилання на промови в мережі Інтернет: канал TED, виступи відомих осіб, політиків.

Відповідь

Аналізу підлягає промова // електронний ресурс – Режим доступу:

<https://www.youtube.com/watch?v=nP2B2kBGrhc>

Тема виступу: «Як змінити життя. Як добитися успіху»

Мета виступу досягнута. У аудиторії дана тема викликала інтерес, в залі чути відгуки, сміх.

Вступ лекторша почала з анекдоту плавно перейшла до проблеми проблему, яку має намір обговорити.

Композиція промови складається зі вступу, викладу основного матеріалу і кінцівки.

Лектор застосувала різні методи (прийоми) викладу матеріалу, які сприяли успішності промови: цікавий факт, афоризм, цитата, питання до аудиторії.

Промова є послідовною, логічною, доказовою.

Оратор  дотрималася вимог техніки мовлення. Мова є правильною, виразною, ясною, точною, доцільною, логічною, оригінальною. Лектор володіє хорошою дикцією, застосовує правильну артикуляцію, володіє різними типами інтонації, проявила уміння змінювати темп мовлення, користуватися паузами.

Зовнішній вигляд оратора охайний, одяг відповідає ситуації мовлення.

Лектор тримається перед слухачами вільно, розкуто. Поведінка лектора характеризується ввічливістю, коректністю, тактовністю, доброзичливістю, почуттям гумору.

Для підсилення смислової виразності виступу та впливу на слухачів лектор успішно застосовує невербальні засоби спілкування – міміку, жести, погляд, позу.

Контакт з аудиторією встановлений – дотримані всі принципи співробітництва, коректність у мовленні, висока компетентність.

Мовний тип оратора за класифікацією  С. Ф. Іванової – раціонально – логічний. Оратори цього типу схильні до аналізу явищ, до міркувань і строгої аргументації  своїх і чужих учинків. Їхня підготовка до будь-якого виступу  відрізняється послідовним добором і суворою  систематизацією матеріалів, обмірковуванням і розробкою докладного плану. Цей виношений план ніби «сидить у них усередині», і оратори під час виступу не користуються ним. Їх часто турбує інше: як зробити свою промову більш яскравою , емоційною, які дібрати приклади, щоб зацікавити аудиторію. «Логіками» найчастіше бувають сангвініки.

**Список використаної літератури**

1. Бороздина Г. В. Психология делового общения: учебник / Г. В. Бороздина. - 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2004. - 295 с.
2. Волкова Н.П. Професійно-педагогічна комунікація / H. П. Волкова. - К.: Академія, 2006. - 256 с.
3. Лавриненко В. М. Психология и этика делового общения: учебник / В. М. Лавриненко. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИ- ТИ-ДАНА, 2005. - 415 с.
4. Мацько Л. І. Риторика: навч. посіб. / Л. І. Мацько, О. М. Мацько. - К. : Вища шк., 2003. - С. 55-89.
5. Методики зняття напруги / Укладачі С. Ю. Замула, І. М. Рудницька. - Біла Церква, 2011. – 67 с. // [електронний ресурс] – Режим доступу: [*https://i-rc.org.ua/files/metodi-znyattya-naprugi.pdf*](https://i-rc.org.ua/files/metodi-znyattya-naprugi.pdf)
6. Ораторське мистецтво : навч.-метод. посіб. / авт.-уклад. : І. М. Плотницька, О. П. Левченко, З. Ф. Кудрявцева та ін.; за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. – 2-ге вид., стер. – К. : НАДУ, 2011. – 128 с. // [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Biblioteka_Magistra/f3e7888f-ebb4-4698-a3cd-10840df8d3a2.pdf>
7. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування: навч. посіб. / Я. Радевич-Винницький. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К. : Знання, 2006. - 291 с.
8. Сагач Г. М. Риторика / Г. М. Сагач. - 2-ге вид. перероб. і доп. - К., 2000. – 189 с.