

Государственное автономное профессиональное
общеобразовательное учреждение
Новосибирской области
«Куйбышевский педагогический колледж»

Приемы саморегуляции при осуществлении техник межличностной аттракции

Буренок Т.А., педагог-психолог,
преподаватель психолого-
педагогических
дисциплин

Психологические основы

воздействия улыбки:

1. Искренняя улыбка - это сигнал дружеского отношения.
2. Приятное, улыбающееся лицо сигнализирует: «я вам друг».
3. Смысл, заложенный в слове «друг», - это защита, поддержка.
4. Одна из потребностей человека – потребность в защищенности и безопасности. Улыбка, несущая информацию о дружеском отношении, удовлетворяет эту поддержку.
5. Когда потребность удовлетворяется, это сопровождается положительными эмоциями.
6. Если кто-то вызывает положительные эмоции, это порождает чувство симпатии. Следовательно, возникает аттракция.

Запомните!

- 1. Искренняя, доброжелательная улыбка не может испортить ни одно лицо, а подавляющее большинство их делает более привлекательными.
- 2. Очаровательная улыбка женщины приносит больший эффект, чем килограмм французской косметики.
- 3. «Улыбка ничего не стоит, но много дает. Она обогащает тех, кто ее получает, не обедняя при этом тех, кто ею одаривает. Никто не богат настолько, чтобы обойтись без нее, и нет такого бедняка, который не стал бы от нее богаче. Она длится мгновение, а в памяти остается порой навсегда».

Задание 1. Упражнение «Улыбка»

- Возьмите зеркало и улыбнитесь. Продемонстрируйте разные типы улыбок (хитрую, довольную, доброжелательную и т.д.).

Психологические основы воздействия имени

1. Имя человека сопровождает его всю жизнь. Имя и жизнь личности неразрывны.
2. Когда к человеку обращаются, не называя имени, это обезличивает обращение. Обращение по имени – показатель внимания к человеку.
3. Проявление внимания к человеку – утверждение его как личности.
4. Одна из потребностей человека – потребность в утверждении себя как личности.
5. Когда потребность удовлетворяется, это порождает положительные эмоции.
6. Человек стремится к тому, что (кто) вызывает положительные эмоции.
7. Если кто-то вызывает у вас положительные эмоции, это порождает чувство симпатии. Следовательно, возникает аттракция.

Задание 2. Упражнение «Мое имя»

- Напишите на листке все возможные вариации вашего имени от самых распространенных до очень редких, которые вы, может, слышали только один раз.
- Подчеркните жирной чертой те вариации, которые вам очень нравятся.
- Подчеркните волнистой линией те, которые вам неприятно слушать.
- - Что вы делаете, если вас называют неприятным вариантом вашего имени?

Комплименты

- ***Комплимент — один из знаков внимания, выраженный в вербальной форме.*** Умение делать комплименты — это специальное искусство, которому стоит поучиться.

Психологические основы воздействия комплимента

1. Человек слышит комплимент. Воздействие комплиментом - эмоциональная завышенная оценка качеств личности.
2. Возникает эффект внушения.
3. Как следствие внушения – удовлетворение потребности быть более совершенным, «выглядеть» лучше.
4. При удовлетворении потребности возникают положительные эмоции.
5. Человек стремится к тому, что (кто) вызывает положительные эмоции.
6. Если кто-то вызывает положительные эмоции, это порождает чувство симпатии. Следовательно, возникает аттракция.

Виды комплиментов

1. *Простые* (типа: «Ты хороший человек, Маша»).
2. *В форме сравнения* — метафоры («Ты как майская роза»).
3. *В форме антитезы* (свои качества немного принижаются, на фоне чего выпукло выступают достоинства собеседника. Например: «Мне не хватает твоей решительности»).
4. *В форме парадокса* (начало отрицательное, а конец — положительный. Например: «Сначала ты показался мне надменным и с тобой не хотелось общаться, но теперь, узнав тебя ближе, я понял, что ты можешь быть очень хорошим другом»).
5. *Косвенный*. Мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого: «помешанному» на собаках — его любимца, родителю — ребенка и т.д.

Задание 3. Упражнение «Комплимент»

- Выберите в свое окружении трех разных людей (родственника, друга, учителя, знакомого). Сформулируйте для них комплименты разных видов. Продумайте, как бы ответили на такие комплименты.
- Сначала пробуйте письменно формулировать комплименты, запоминайте те, которые вы услышали и они вам понравились.

Ситуация

- Болеет ваш близкий человек. Вам необходимо сходить к главврачу и выяснить обстоятельства болезни, и как можно помочь.
- Как, используя приемы аттракции, вы построите начало беседы?

Задание

- вспомните случай из жизни, когда вы использовали приемы аттракции (в то время даже могли и не знать, что вы их применяете) и это помогло вам построить эффективное общение.

Практическое задание

- Какое влияние на общение оказывает улыбка?
- Отметьте, на каких фотографиях изображена искренняя улыбка, а на каких – фальшивая.

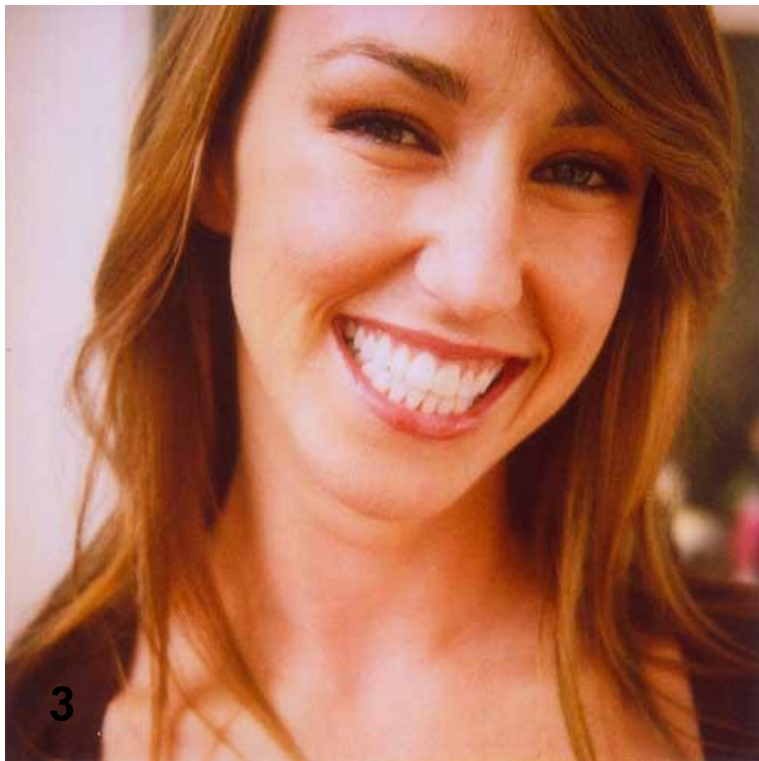
1



2



3



4





5



6



7



8

Советы для улыбки

- *Первый совет:
при разговоре по телефону.*
- Улыбнитесь, прежде чем возьмете трубку или до того, как ее возьмет тот, кому вы звоните. Этот маленький трюк создает положительный климат для беседы, так как другой человек «слышит» вас позитивнее, чем если бы вы начали говорить «нормально».

Второй совет:

если вы раздражены (как прием саморегуляции).

- Прodelайте упражнение как раз в тот момент, когда вы раздражены! Даже если вы работаете в большом помещении, вы всегда можете найти уголок, где можно незаметно улыбаться. Прodelайте в течение одной минуты упражнение, пока не почувствуете улучшение своего эмоционального состояния.

Третий совет:

если раздражен другой.

- После некоторой тренировки вам будет гораздо легче спонтанно улыбнуться. Если вы достигли уже этого состояния, вам следует пытаться улыбаться другим людям! Если вы не самодовольно ухмыляетесь, ваша улыбка вызовет у другого чувство облегчения.

Четвертый совет:

- *если вы знакомитесь с незнакомыми людьми*
- Именно в этой ситуации люди смотрят мрачно. Поэтому в данном случае следует сознательно улыбаться. Так как в это вовлечены еще и глаза, ваш легкий жест окажет гораздо более дружеское воздействие, чем вам кажется в данный момент. Другой человек отреагирует более открыто и дружески, чем он привык реагировать обычно. Таким образом, преимущество будет и у вас, и у него.

Тренировка улыбки

- Учитесь несколько раз в день «держат на лице улыбку» примерно 1 минуту.
- В первые секунды у вас вместо улыбки может получиться гримаса, особенно если вы находитесь в раздраженном состоянии.
- Но примерно через 10 секунд вы начинаете казаться смешным самому себе. Это означает, что ваша гримаса уже трансформируется в улыбку.
- Потом вы начинаете потихоньку подшучивать над собой.
- Несколько секунд спустя, вы замечаете, что наступило облегчение.
- И с этого момента все пойдет к лучшему.

