

СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ АТТРАКЦИИ ПЕДАГОГА

Старикова В.А.

МБОУ гимназия № 16

Многие вещи нам
непонятны не потому,
что наши понятия
слабы; но потому, что
сии вещи не входят в
круг наших понятий.

Козьма Прутков

АТТРАКЦИЯ - ЭТО
ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ПОНЯТИЕ,
СМЫСЛ КОТОРОГО В
"ПРИТЯЖЕНИИ" ОДНОГО
ЧЕЛОВЕКА К ДРУГОМУ.
АТТРАКЦИЯ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ
И ПРИВЛЕЧЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ
ВНИМАНИЯ, И ОПРЕДЕЛЕННЫЙ
ИНТЕРЕС, И РАСПОЛОЖЕНИЕ, И
УВАЖЕНИЕ ПАРТНЕРА.



Очень важно для
эффективности общения
создание аттракции -
привлекательности
образа педагога,
поскольку именно этот
компонент воздействия,
«скрытого» управления
имеет целью вызвать
расположение, уважение,
привлечь собеседника,
удержать его внимание

УЛЫБКА



Улыбка, как проявление дружеского расположения, рождает ответное расположение.

Улыбка - это действие, означающее: «Я к вам хорошо отношусь. Вы мне нравитесь, мне хорошо с вами, я рад (а) вам». Все это очень приятно сознавать.

Врачи знают о так называемом «лейкоцитозе улыбки»: когда человек улыбается, состав его крови улучшается.

Улыбка - это синоним хорошего настроения. Люди подсознательно тянутся к тем у кого хорошее настроение.

ВНЕШНИЙ ВИД



Внешний вид педагога должен быть эстетично выразительным. Недопустимо небрежное отношение к своей внешности, но неприятно и чрезмерное внимание к ней.

Главное требование к одежде - скромность и элегантность. Во всем преподаватель должен придерживаться чувства меры и понимать ситуацию.

ВИЗУАЛЬНЫЙ КОНТАКТ



Визуальный контакт является исключительно важным для аттракции. Глядя на говорящего, слушатель, во-первых, проявляет заинтересованность, а во-вторых, сосредотачивает внимание на говорящем, что способствует взаимопониманию. Оптимальная продолжительность взгляда не превышает 10 сек. Более длительный взгляд может быть воспринят как вызов, а также может смутить. По взглядам можно судить, в какой стадии находится беседа. Когда говорящий то смотрит в глаза собеседнику, то отводит взгляд, это означает, что мысль его еще не завершена. Когда говорящий остановил свою речь и прямо посмотрел в глаза слушателя, это значит, что он закончил, теперь очередь за собеседником. Во время выступления нужно стараться посмотреть на каждого слушателя, тем самым адресуя речь каждому из них. Восприятие оратора аудиторией от этого значительно выиграет.

ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ К
ОДНОЙ ОБЩНОСТИ,
НАЛИЧИЕ ОБЩИХ ИНТЕРЕСОВ



Принадлежность к одной общности, наличие общих интересов значительно способствует аттракции. Мы склонны лучше относиться к членам своей общности, нежели чужой: люди одной национальности, оказавшись среди других, тянутся друг к другу; мы радуемся, встретив своего однокашника, земляка; помогаем своим сослуживцам, родственникам, друзьям. Этот фактор надо использовать, когда надо убедить. Например: *«Вы тоже работаете с детьми и поймете меня», «Мы с вами учились в одном городе».*

ХОРОШИЙ КОМПЛЕМЕНТ



Хороший комплемент нравится всем, (но не лезть: *Уж сколько раз твердили миру,
Что лезть гнусна, вредна,
Да только все не впрок.
И в сердце льстец всегда отыщет уголок).*

Комплементом называется небольшое преувеличение достоинства, которое собеседник желает видеть в себе. Complimentary часть должна быть как можно краткой. Compliment не должен содержать поучений: «Ты хороший парень, но надо быть пунктуальнее». Такое добавление сродни ложке дёгтя в бочке мёда.

Французский писатель-моралист Ларошфуко давал такой совет: «Чтобы понравиться другим, нужно говорить с ними о том, что приятно им и что занимает их, уклоняться от споров о предметах маловажных, редко задавать вопросы и ни в коем случае не дать им заподозрить, что можно быть разумней, чем они».

Хороший комплемент производит большее впечатление, когда делается при «свидетелях». Когда комплимент пришелся по душе собеседнику, лицо его озаряется улыбкой: вы улучшили его настроение.

ИМЯ И ОТЧЕСТВО



Имя и отчество произносимые уважительно, человеку очень приятно слышать. Произносить имя следует не скороговоркой, а с чувством и в том же темпе, в каком идет разговор. Чтобы запомнить большое количество имен, записи с именами людей регулярно просматриваются.

Приемы запоминания имен: 1) сразу же , как услышали, повторить его в слух; 2) ассоциировать с именами и отчествами известных вам людей или исторических личностей; 3) проговаривать имя-отчество несколько раз про себя, если вслух не удастся; 4) сделать себе установку нба запоминание имени и отчества.

УМЕНИЕ СЛУШАТЬ



Внимательно слушая, мы отдаём приоритет мыслям говорящего перед своими (скрытый комплемент), тактично задавая вопросы, проявляем заинтересованность. Руководители привыкли перебивать, это не способствует аттракции. Если перебить все же пришлось, то помогите затем восстановить ход мыслей собеседника, прерванный вами.

СЛУШАЯ КИВАЙТЕ



Внимательно слушая, мы отдаём приоритет мыслям говорящего перед своими (скрытый комплемент), тактично задавая вопросы, проявляем заинтересованность. Руководители привыкли перебивать, это не способствует аттракции. Если перебить все же пришлось, то помогите затем восстановить ход мыслей собеседника, прерванный вами.

ЗАПИСИ ВО ВРЕМЯ ДЕЛОВОЙ БЕСЕДЫ



Записи во время деловой беседы показывают, что сообщение руководителя, коллеги, родителя ценно для вас. А отклонение от этого воспринимается как неуважение к собеседнику. Очень мешает аттракции попытка делать несколько дел сразу: машинально рисовать что-то, штриховать, чертить, поглядывать на монитор компьютера во время слушания.

ПОЗЫ И ЖЕСТЫ



Наклонившийся к нам собеседник воспринимается как более внимательный слушатель. Расслабленная поза, сидение, откинувшись на спинку стула или развалившись в кресле, вызывают раздражение. Но и скованность и напряженность препятствуют аттракции. Непринужденная поза предпочтительней, ибо соответствующее состояние передается партнеру. Нескрещённые руки и ноги во время разговора вызывают положительную реакцию, так как свидетельствуют об открытости, доверии. Скрещённые же означают защиту. Руки, закинутае за голову, демонстрируют позицию превосходства. Стоящий, подбоченившись, выражает решимость: либо приступить к делу, либо не повиноваться собеседнику. Последние три позы препятствуют аттракции.

РАСПОЛОЖЕНИЕ В ПРОСТРАНСТВЕ СБОКУ ДРУГ ОТ ДРУГА



Ассоциируется с благорасположением беседующих и с взаимной аттракцией.

Оказывается, при прочих равных условиях между людьми, находящимися друг против друга, поэтому для разговора лучше садиться рядом или под углом друг к другу.

ПОЛОЖЕНИЕ НА ВИДУ У ОКРУЖАЮЩИХ



Психологическая основа аттракции как следствие частого появления на виду, на наш взгляд, состоит в следующем. Место на виду у всех, в центре внимания является более престижным. Ведь большего внимания всегда удостоиваются люди с более высоким статусом. Привыкнув видеть на более почетном месте высоко значимых людей, мы невольно уже само нахождение на нем человека воспринимаем как указание на его значительность. Доказательством может служить то, что регулярно появляющиеся на экране дикторы собирают урожай симпатий, намного превосходящий тот, что даётся людям более достойным, но не мелькающими столь часто.



УВАЖАЕМОЕ,
ВЫЗЫВАЮЩЕЕ
СИМПАТИЮ
ОКРУЖЕНИЕ
ЛИЧНОСТИ

Способствует переносу этих качеств в глазах воспринимающего и на саму личность.
Срабатывает механизм: «Скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты»

КРАТКОСТЬ, ДОСТУПНОСТЬ, ПРАВИЛЬНОСТЬ РЕЧИ

- ⊙ являются сильнейшим средством аттракции
- ⊙ *"Слова – сильнейший из наркотиков, употребляемый человечеством" (Р. Киплинг).*
- ⊙ *"Если бы люди почаще слышали самих себя, они бы поменьше говорили" (постулат менеджмента).*
- ⊙ *«Красноречие - это умение сказать всё, что нужно, и не больше, чем нужно». (Ларошфуко XVIIвек).*
- ⊙ *«Как бы хорошо ты не говорил, если говоришь слишком много, то в конце концов станешь говорить глупость».*
- ⊙ Для восприятия смысла слова человеку требуется обычно не более 1 секунды. Если слово редко встречающееся, – 3-5 секунд. Для полного понимания вопроса – не менее 14-15 секунд. При некотором навыке человек схватывает смысл речи со скоростью 60-70 слов в минуту.

УДАЧНАЯ ШУТКА



Удачная шутка улучшает настроение собеседников, пошутивший вызывает расположение к себе. Нужно только помнить, что шутка не должна обидеть никого из присутствующих, иначе она даст обратный результат.

Неоднократно доводилось быть свидетелем ситуации, когда загнанный в угол претензиями начальства подчиненный уместной шуткой менял настрой руководителя снова на милость.

Пунктуальность

- вызывает аттракцию. «Точность - вежливость королей и долг остальных людей» - этот приписываемый Людовику IV афоризм раскрывает роль пунктуальности.
- Нет ничего хуже, чем опоздать к началу встречи. Шекспир сказал:
- «Лучше прийти на 2 часа раньше,
- чем опоздать хотя бы на 2 минуты»
- Приход раньше другого (и соответственно некоторое ожидание) - это проявление уважения к партнёру
- К большому сожалению, многие у нас не понимают, насколько страдает их имидж, если они опаздывают на встречу. Ожидающий думает про опоздавшего: или он настолько неорганизован, что даже прийти вовремя не может; или демонстрирует наплевательское отношение ко мне. В обоих случаях желание иметь дело с таким партнером идет на убыль.

НЕ БЕРИТЕСЬ СОВЕТОВАТЬ



*Не беритесь советовать...
... пока вас об этом не попросят. Не зря по поводу советов есть множество шуток типа: "Легче дать 100 советов, чем выполнить один из них"; "К этим бы советам, еще совет, как их выполнить"; "Кто умеет делать, тот делает, а кто не умеет - тот учит". Бесспорным является только совет: не давать никаких советов.*

Такое отношение объясняется тем, что совет есть психологическая пристройка сверху. Но пристройка сверху - это конфликтоген, а он разрушает доброжелательность общения и, следовательно, препятствует аттракции.

ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОЕ
И ОДНОВРЕМЕННО
ТРЕБОВАТЕЛЬНОЕ
ОТНОШЕНИЕ К
ОКРУЖАЮЩИМ



Создаёт зону притяжения вокруг личности. Александр Суворов сумел внушить своим солдатам, что все они герои, и это помогло ему одержать множество побед.

ПРОКЛАДЫВАТЬ ДОРОГУ
К РАЗУМУ ЧЕЛОВЕКА
ЧЕРЕЗ ЕГО СЕРДЦЕ

ПРИЕМ "ЗЕРКАЛО ОТНОШЕНИЙ « ИЛИ "ЗЕРКАЛО ДУШИ"



базируется на использовании жизненного опыта, свидетельствующего о том, что доброе и приятное лицо человека, легкая улыбка обладают способностью "притягивать" к себе, формировать аттракцию. Действительно, человек чаще по-доброму и приятно улыбается людям, к которым относится с искренней симпатией. Располагать к себе людей — коллег и учащихся — это профессиональная обязанность педагога, продиктованная не должностной инструкцией, а характером его труда.

ПОТРЕБНОСТЬ В ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ЭМОЦИЯХ ОДНА ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ



Человек — существо эмоциональное. Отрицательные эмоции угнетают его, под их влиянием хуже работают все органы, качество крови также ухудшается.

Наоборот, положительные эмоции заряжают организм энергией, улучшают самочувствие.

Установлено, что для психического здоровья оптимальным соотношением положительных и отрицательных эмоций является 7:1.

Практически все взрослые люди ощущают значительную нехватку положительных эмоций (негатива у нас вполне хватает!). О мере этой нехватки дают представление следующие цифры: ребенок ежедневно смеется в среднем 400 раз, взрослый — 15.

Истинная мудрость
приходит к каждому из
нас тогда, когда мы
сознаем, как мало
понимаем в жизни, в
самих себе, в мире вокруг
нас.

Сократ