

Вам предоставляется уникальная возможность изменить то, что в прежнем окружении изменить было сложно, а порой невозможно. А именно: стиль отношений, свой образ (имидж), статус, и вследствие этого — собственную самооценку, отношение к жизни. Значит, и самого себя. Потребность таких перемен особенно остро проявляется в кризисные периоды жизни. К ним относится подростковый, юношеский возраст, когда хочешь не хочешь, но приходится пересмотреть свои взгляды на себя и окружающий мир, на соотношение в нем значимого и незначимого... И, прежде всего, определить свое место в жизни, выбрать профессию, построить отношения с противоположным полом, сформулировать для себя основные, самые важные жизненные цели и планы... **Итак, используйте уникальную возможность измениться!** Ведь мало кто знает, как складывались ваши отношения в коллективе раньше. Каждый может стать таким, каким мечтал себя видеть: уверенным, общительным, успешным, сильным, привлекательным, стильным и т. д.

Все зависит от вас!

Два уровня адаптации

Часто новая обстановка пугает человека. Из-за недостатка личного общения, доверия он не чувствует себя «своим» в новом коллективе. Возникает неуверенность, недовольство собой. Теряется ощущение нужности и собственной значимости. Это не что иное, как адаптация (приспособление) к новой среде.

Адаптация осуществляется на двух уровнях: внешнем и внутреннем. Человек должен уметь приспосабливаться к двум различным сторонам жизни — сначала к ее внешней стороне (профессия, семья, социум), а затем и к внутренней — потребностям своей природы. Игнорирование того либо другого может привести к потере психологического равновесия, а иногда и к неврозу. Подобной точки зрения придерживаются многие выдающиеся ученые, которые также утверждают, что хорошая социальная приспособляемость часто достигается за счет отказа от потребностей своей личности. Иногда, стараясь заслужить любовь и уважение всех окружающих, человек может утратить самостоятельность, уверенность в себе, целостность и индивидуальность. Возможно, такое с вами уже случилось и вы поняли: если даже ваш поступок встретил всеобщее одобрение, обязательно появлялся «кто-то», кому он не нравился.

Интегрируйтесь со средой

Большую роль в процессе вхождения в новый коллектив играет активность человека, коммуникативные навыки и положительное восприятие новой обстановки. **Интегрируйтесь со средой**, не будьте в стороне от событий, происходящих в классе, группе, на курсе, проявляйте инициативу, демонстрируйте свои лучшие качества, способности и увлечения. Иначе вы можете опоздать, **«все места будут заняты», вас попросту не заметят.**

Чтобы преодолеть трудности вхождения в новую среду, необходимо знать некоторые приемы самопрезентации и расположения к себе. Первое впечатление о человеке всегда очень важно для установления контакта. Более того, нередко первое впечатление определяет все дальнейшие отношения с человеком.

Учитесь нравиться!

Итак, ваша задача: создать благоприятное впечатление о себе, вызвать у окружающих желание общаться с вами.

У каждого человека есть собственные представления и суждения о людях, мире и себе (установки). Однако не всегда личный опыт и установки способствуют созданию объективного образа незнакомого человека. **Первое впечатление может быть обманчивым, но имеет огромную силу и влияние на дальнейшее общение.** Чтобы не испортить первое впечатление о себе, следует знать об основных критериях устойчивого положительного восприятия, так называемых факторах аттракции.

Аттракция (привлечение) — формирование положительного эмоционального отношения в процессе восприятия людьми друг друга. Рассмотрим основные факторы аттракции, учет которых поможет вам быстро и безболезненно влиться в новый коллектив.

Фактор привлекательности, или по одежке встречают

Внешне привлекательный человек наделяется и положительными личностными качествами. Помните о том, что не сами по себе физические данные играют роль при положительном восприятии, **а умение оформить и подать свою внешность в выгодном для себя свете.** Правило самопрезентации очень простое: **не одежда сама по себе делает нас привлекательными, а ее соответствие с нашими данными. Учитесь подбирать себе одежду по своей внешности и по своему характеру, ведь она должна отражать и подчеркивать как внешние достоинства, так и ваш внутренний мир. Учитесь нравиться!**

Потребность в общении

Потребность в общении, контактность. Это желание создавать и поддерживать хорошие отношения с другими людьми, потребность нравиться, привлекать внимание, вызывать интерес, чувствовать себя ценной и значимой личностью. Такой человек воспринимается (особенно на первых порах) как спасательная лодка, к нему тянутся, чтобы «не остаться за бортом». Он снимает напряжение в незнакомой аудитории, и всем сразу становится тепло и уютно. Именно такому человеку впоследствии говорят: **«Я сразу тебя запомнил, потому что ты всех объединил».**

И хорошее настроение...

Пребывая в хорошем настроении, мы относимся позитивно ко всему, включая окружающих людей. Будучи положительно настроены, мы терпимее относимся к недостаткам окружающих и чаще замечаем их достоинства, тем самым вызываем у них симпатию и уважение к себе.

Пространственная близость

Чем ближе пространственно находятся люди друг к другу, тем вероятнее их взаимная привлекательность. Прежде всего потому, что люди, живущие неподалеку, находятся в сходной среде, у них много общего. Это объединяет на первых порах, снижает настороженность и возможный страх перед новым, незнакомым.

Стиль общения

Нельзя отрицать того, что с одним человеком нам приятно общаться, а с другим сложно и напряженно. Секрет прост. Те люди, которые в общении концентрируются на собеседнике — его потребностях, интересах, способностях, — вызывают положительные чувства. Способность поддержать, повысить самоуважение, вселить уверенность в собеседника всегда найдет отклик и взаимность. Человек высокомерный, эгоистичный, заносчивый может рассчитывать либо на игнорирование, либо на встречное адекватное негативное отношение.

Сходство

«Приятный человек — это человек, который согласен со мной», — сказал однажды Дизраэли (премьер-министр Великобритании, конец XIX в.) Да, нам нравятся, и мы скорее нравимся

людям, которые похожи на нас. И наоборот, нам не нравятся, и мы не нравимся людям, отличающимся от нас. Иными словами, сходство вызывает взаимную симпатию. Особенно на первых порах. Однако сходство имеет отношение скорее к сфере интересов и мотивации, нежели к личностным характеристикам.

Взаимодополняемость

Мы чаще выбираем тех, кто удовлетворяет наши потребности. Максимальное удовлетворение достигается тогда, когда люди имеют скорее дополняющие, а не сходные потребности. Именно поэтому мы часто можем наблюдать дружбу между противоположными по характеру людьми: эмоциональными и спокойными, агрессивными и миролюбивыми, эгоистичными и альтруистами, общительными и закрытыми.

Поддержка

Люди чаще относятся положительно к тем, кто их поддерживает, проявляет понимание, высоко оценивает достоинства, чем к тем, кто их критикует, ругает и завидует. Поддерживающий стиль общения можно определить как любое поведение, в результате которого другой человек начинает больше себя ценить и уважать. Запомните наиболее эффективные виды поддержки.

— **Имя собственное.** Имя символизирует личность человека. Обращение по имени демонстрирует внимание и уважение к нему.

— **Комплименты.** Похвала, знак внимания содержат небольшое преувеличение положительных качеств человека, подчеркивают его достоинства. **Чтобы располагать к себе людей — научитесь говорить комплименты и оказывать знаки внимания.** Наиболее эффективны комплименты косвенные. В них высоко оценивается не сам человек, а нечто, что его окружает и является результатом его труда, либо очень значимо для него, т.е. объект его гордости.

— **Знак внимания.** Это высказывание или действие, обращенное к человеку, которое призвано улучшить его самочувствие, вызвать положительные эмоции, радость. Мы все нуждаемся в похвале и поддержке. **Не забывайте поддерживать друг друга, и вы почувствуете магическую силу доброго искреннего слова.**

— **Выражение положительных чувств.** Когда собеседник сообщает о положительных эмоциях, вызванных тем, что было сказано или сделано. Если вам понравился рассказ собеседника, не сдерживайте своих эмоций, признайте, что он доставил вам истинное удовольствие: рассмешил, отвлек, успокоил...

— **Благодарность и «золотые слова».** Знаки внимания и предупреждения, которые с детства нам знакомы как ответ на положительные действия, обращенные к человеку. Ведь так часто мы из ложной застенчивости не решаемся сказать «пожалуйста», «спасибо», «извини», «будь осторожен»...

— **Терпеливый слушатель.** Наиболее эффективный вид поддержки в ситуациях общения. Хороший собеседник — не только и не столько хороший рассказчик, сколько хороший слушатель.

— **Личная жизнь.** Проявление интереса к личной жизни собеседника в рамках доступного и уместного. Хотите расположить к себе человека — спросите, как поживает его любимая собака.

В целом, все советы сводятся к шести правилам Дейла Карнеги, соблюдение которых позволяет нравиться людям.

1. **Искренне интересуйтесь другими людьми.**
2. **Улыбайтесь.**
3. **Помните, что имя человека — самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке.**
4. **Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других говорить о самих себе.**
5. **Говорите о том, что интересует вашего собеседника.**
6. **Внушайте вашему собеседнику сознание его значимости. Делайте это искренне.**

Надеюсь, что эта информация поможет вам адаптироваться в новом коллективе, занять в нем достойное место и получать удовлетворение от общения. Но помните, что роли и маски, которые приходится иногда примерять на себя, рано или поздно сбросятся, и каждый предстанет таким, какой есть на самом деле. Не бойтесь быть собой, и тогда примут и полюбят именно вас! Избегайте огромной пропасти между Я-реальным и Я-идеальным. Ведь народная мудрость гласит: «Встречают по одежке, а провожают по уму». Первое впечатление играет большую роль, однако дальнейший успех каждого зависит от того, насколько это впечатление необманчиво. Желаю вам успеха!!!