

евреев, он искал новые черты в отражении жизни своего народа, которые внесла советская реальность.

На позициях традиций академической школы стояла значительная группа художников. Среди них В. Волков – выпускник Петербургской Академии искусств, с 1923 г. он связал свою жизнь с Беларусью, где стал работать преподавателем Витебского художественного техникума. Ему принадлежит ряд полотен, посвященных значительным событиям в жизни общества.

С Витебском связано становление как художника А. Бразера, который был преподавателем Художественно-практического института. Скульптор, живописец, график – он получил отличное профессиональное образование, окончив сначала Кишиневское художественное училище, а затем Парижскую Академию искусств.

В 1923 г. на базе Витебского художественно-практического института был создан государственный художественный техникум со скульптурным отделением, что сыграло важную роль в формировании белорусской школы скульпторов. Долгое время техникум возглавлял известный скульптор и педагог М. Керзин. Техникум закончили З. Азгур, А. Глебов, А. Бембель, А. Орлов и др.

Идеи витебских авангардистов определили в дальнейшем многие находки и достижения мировой архитектуры дизайна, книжной и промышленной графики.

В заключении отметим, что в 1920-е годы представители разных жанров плодотворно работали, особенно живописцы. От небольших пейзажей и портретов они переходили к значительным темам. Все больше места в творчестве художников занимала жизнь, история народа. Усиливался интерес к «местному колориту», где воспевалась красота белорусской природы, показывался быт народа.

УДК 378.147:51

Студ. К. Ю. Шпаковская

Науч. рук. ст. преп. О. В. Коваль

(кафедра истории Беларуси и политологии, БГТУ)

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ АТТРАКЦИИ

Взаимоотношения между людьми могут обеспечивать дружескую поддержку, которая обусловлена аттракцией. Сенека утверждал: «Дружба – сильнейшее противоядие от всех напастей». Аттракция (от англ. attract – притягивать, привлекать) – это взаимная симпатия, которая способствует развитию положительных взаимоотношений между людьми.

К факторами, которые влияют на формирования аттракции, относят следующие: сходство социального положения, интересов, принцип взаимного обмена или участия, «эффект усиления», феномен «ровни» и т. д. Аттракция – это процесс формирования привлекательности человека для воспринимающего, результатом чего является развитие межличностных отношений.

При межличностном общении важно быть искренним и обаятельным. На восприятие людей влияют установки и предубеждения (эмоциональная оценка личности). Обратная связь в общении – это сообщение, адресованное другому человеку. Обратная связь – это не информация о том, что представляет собой тот или иной человек, а сведения о том, как ты воспринимаешь данного человека.

Способность выражать эмпатию является одним из секретов обаяния. В настоящее время формируется расширенная трактовка процесса аттракции как развития эмоционально-оценочных представлений друг о друге и о своих межличностных взаимоотношениях (как положительных, так и отрицательных) как своего рода социальной установки с преобладанием эмоционального компонента.

Симпатия, как правило, возникает по принципу идентичности (психологического сходства или единства), либо по принципу психологической комплиментарности (дополнения).

В середине 19 в. Чарльз Дарвин первым выявил, что мимика человека является продолжением мимических выражений, свойственных человекообразным обезьянам: с помощью выражения лица приматы передавали угрозу, беспокойство, испуг, демонстрировали миролюбие

Улыбка в своем развитии проходит несколько этапов: от рефлекторной улыбки (например, у младенца) до улыбки, выражающей с помощью мимики лица удовольствие, радость, хорошее самочувствие, приветствие, доброе расположение к другим людям.

Нами был проведен опрос среди школьников и учителей по проблеме агрессивного поведения людей в современном обществе, мы выявили следующее: 79% опрошенных утверждают, что чаще встречались с раздраженными, агрессивными людьми. 21% ответили, что чаще встречались с дружелюбными, уравновешенными людьми. В то же время данные опроса свидетельствуют о том, что большинство респондентов хотели бы встречать в жизни людей доброжелательно настроенных, незлобных. Все опрошенные учащиеся отмечают, что при виде улыбающегося им человека у них поднимается настроение и хочется улыбнуться в ответ, заговорить и познакомиться с этим человеком.

Открытая улыбка – признак современного, уверенного в себе и заботящегося о своём здоровье человека. Улыбнувшись, мы посылаем в

головной мозг положительный сигнал, а тот в свою очередь формирует положительный настрой для всех систем организма: иммунной, сердечно-сосудистой, ферментативной и других. Органы в свою очередь с удовольствием принимают целительную энергию и отвечают облегчением хронических процессов, очищением от шлаков, более качественной работой.

Когда человек улыбается, он при этом сразу же задействует от 5 до 53 лицевых мышц. Удивительно, но только улыбка может заставить Ваше лицо одновременно использовать в работе до 53 мышц – а это хорошая и полезная зарядка!

Улыбка положительно влияет на организм человека. Поскольку улыбка является позитивным сигналом или даже толчком к улучшенной работе организма, она признана одним из действующих средств укрепления здоровья.

В процессе общения мешают формированию аттракции стереотипы и предвзятое мнение о человеке. Большинству людей характерна эмоциональная оценка собеседников без реального представления о реальных мотивах их поступков. Установки – это неосознанная готовность человека заранее реагировать определенным образом без полного анализа конкретной ситуации. Психологические установки имеют три измерения:

- когнитивное измерение – мнения, убеждения, которых придерживается человек относительно какого-либо субъекта или предмета;
- аффективное измерение – положительные или отрицательные эмоции, отношение к конкретному человеку или информации;
- поведенческое измерение – готовность к определенным реакциям поведения, соответствующим убеждениям и переживаниям человека [1, С. 408].

Основным механизмом взаимопонимания и формирования аттракции является идентификация, эмпатия, рефлексия. Рефлексия – это осмысление индивидом того, как он воспринимается и понимается партнером по общению. Сущность психологического воздействия сводится к взаимному обмену информацией и взаимодействию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Столярнко, Л. Д. Основы психологии. 4-е изд., перераб. и доп. – Ростов н/Д: Феникс, 2001. – 672 с.