

- фактор отношения к человеку.

*Фактор превосходства.* Существуют две основные составляющие этого фактора, воспринимая которые мы составляем представление о человеке:

- одежда и то, что окружает человека (каково его рабочее место, какая оргтехника, мебель);
- манера поведения человека;
- поза (расслабленная, скованная и т. п.);
- речь (медленная, быстрая и т. п.);
- взгляд (прямой, уверенный и т. п.).

*Фактор привлекательности.* Он основан на общепринятых в данное время в данном обществе и данной социальной группе нормах.

В этом случае, чем более человек отвечает этим нормам, тем более он становится привлекательным по итогам первой встречи.

*Отношение к человеку.* Оценка человека по этому фактору формируется в зависимости от того, как человек смотрит на нас, как ведет разговор (слушает нас или просто «терпит» присутствие); принимает он нас как личность или нет, оказывает уважение или относится без оного...

УДК 738.013.77

## Формирование имиджа при общении

Островский С.Н.

Белорусский национальный технический университет

Когда Вы впервые встречаете другого человека, яркое впечатление о нем формируется у Вас в первые несколько мгновений, а устойчивое мнение – в пределах от тридцати секунд до четырех минут. Первое впечатление очень сильно и долговременно. Но иногда, чтобы изменить первое впечатление, достаточно просто взглянуть на человека второй раз.

Иногда бывает достаточно изменить всего два-три аспекта в манере подавать себя, и производимое человеком впечатление может существенно улучшиться. Окружающие начинают реагировать на него совсем иначе, и сам человек изменяет мнение о себе в лучшую сторону. Однако часто этого бывает недостаточно, потому что причины того или иного аспекта поведения лежат не на поверхности и для изменения требуется долгая и кропотливая работа.

Понаблюдайте за собой и своим окружением: Какие слова являются ключевыми в Вашей жизни? Как Вы отвечаете на вопрос: «Как дела?» Если ответ: «Ничего», думаю, что действительно ничего важного и существенного просто не может произойти в Вашей жизни. Попробуйте вместо

«ничего» отвечать «все в порядке», и очень скоро вы заметите изменения в своей жизни к лучшему.

Насколько важен имидж для человека, делающего служебную карьеру? Настолько, чтобы сделаться центральным объектом вашего постоянного внимания. Вы должны знать, что в вашем образе привлекает, а что отталкивает окружающих; за счет чего складывается впечатление о вашей компетентности, надежности, решительности.

Есть несколько причин, показывающих, что личный имидж является важной составляющей для роста карьеры:

- имидж влияет на тех, кто принимает решения;
- имидж выступает основой для первого впечатления;
- имидж является атрибутом профессии или организации.

Имидж – это всегда единство внутреннего и внешнего. Для профессионала очень важен эффективный взаимовыгодный контакт с окружающим миром, поэтому определяющей частью его имиджа являются:

- Позитивное отношение к жизни, умение радоваться.
- Высокая самооценка, уверенность в себе.
- Вера в доброжелательность человека.

УДК 159.9

### **Мотивационная сфера студентов четвертого курса**

Поликша Е.В.

Белорусский национальный технический университет

В студенческом возрасте происходит преобразование мотивации всей системы ценностных ориентаций, с одной стороны, и интенсивное формирование специальных способностей – с другой.

Для студенческого возраста характерно стремление к социальному сближению, поиск смысла жизни. Построение жизненных планов, которые определяются объективными условиями и ценностными ориентациями личности. Проявляется ярко выраженное стремление к получению высшего образования, интересной работы. Усиливается установка на хорошие жизненные условия и материальную обеспеченность.

Эффективность учебного процесса в ВУЗе в целом прямо связано с тем, насколько высока мотивация овладения будущей профессией у студентов.

В студенческом возрасте важнейшим условием развития личности является общение. Общение на данном этапе развития личности является ведущим видом деятельности наряду с учебной деятельностью.

В результате проведенного исследования стало очевидно, что для данного возраста характерно стремление к достижению высокого положения в