

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕХНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ АТТРАКЦИИ
(ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ РАСПОЛОЖЕНИЯ СОБЕСЕДНИКА К СЕБЕ)**

АТТРАКЦИЯ – это возникновение привлекательности одного человека для другого.

Аттракция у личности как субъекта общения возникает в результате эмоционального отношения, оценка которого порождает целую гамму чувств и проявляется в виде особой социальной установки на другого человека.

А.Ю. Панасюк считает аттракцию важным фактором управленческого общения. Подчеркивая значимость этого фактора, А.Ю. Панасюк даже формулирует своеобразный **закон управленческого общения**: *при прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают теплые чувства (симпатию, привлекательность, любовь и т.п.), и наоборот, труднее принимают (а нередко отвергают) позицию того, к которому испытывают отрицательное чувство (неприязнь, антипатию, ненависть и т.п.)*. А.Ю. Панасюк разработал психологические приемы формирования аттракции. Их совокупность и составляет суть психотехники ее формирования.

Психотехника формирования аттракции как система психологических приемов есть передача партнеру по общению сигналов, которые им не осознаются, но которые имеют для него эмоционально положительное значение. Проникнув в сферу бессознательного, эти сигналы будут формировать положительное отношение к их источнику, то есть к вам как инициатору общения и отправителю этих сигналов.

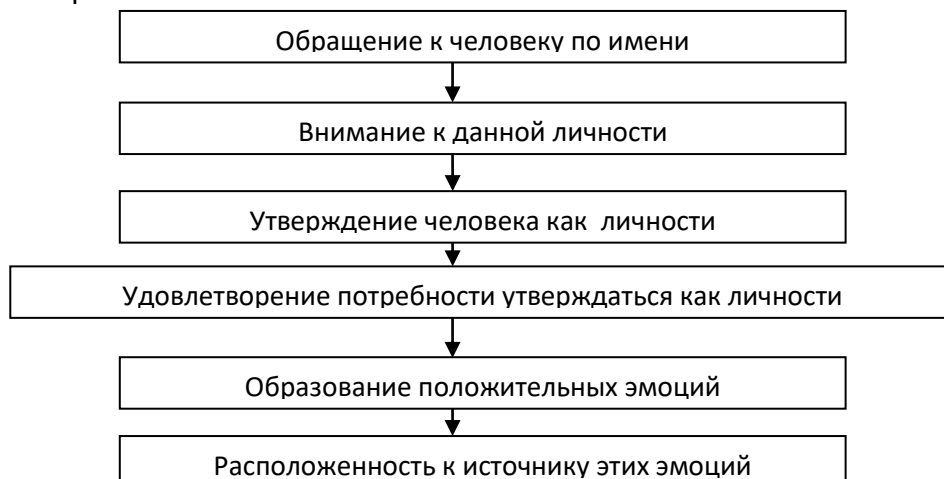
1. Психологический прием «ИМЯ СОБСТВЕННОЕ»

Этот прием сводится к произнесению вслух имени или имени-отчества человека, с которым вы общаетесь.

Психологические основания действия этого приема таковы:

1. Имя, присвоенное личности, сопровождает ее от первых дней жизни до последних.
Имя и личность неразделимы.
2. Когда к человеку обращаются, не называя его по имени, - это «обезличенное обращение». Когда же к человеку обращаются по имени, а имя – символ личности, то тем самым вольно или невольно оказывают *внимание этой личности*.
3. Внимание к данной личности – это и *утверждение личности*.
4. Когда человек получает подтверждение того, что он – личность, это не может не вызвать у него *чувства удовлетворения*.
5. Чувство удовлетворения всегда сопровождается *положительными эмоциями*, которые не обязательно осознаются человеком.
6. Человек всегда стремится к тому, что (кто) вызывает у него положительные эмоции.
7. Если некто вызывает у нас положительные эмоции, то он вольно или невольно притягивает к себе, располагает, то есть формирует аттракцию.

Схематично данная психологическая техника формирования аттракции будет иметь следующий алгоритм:



2. Психологический прием «ЗЕРКАЛО ОТНОШЕНИЙ»

В выражениях лица, в мимике человека отражаются его душевные переживания, весь его внутренний мир. Наиболее полно и точно описана типология мимической выразительности немецким психоневрологом Карлом Монхардом. **Лицо человека он понимает как динамическую систему сигналов, информирующих партнеров по общению о тех психологических отношениях, которые возникают между ними.**

Швейцарский исследователь Иоганн-Гаспар Лафатер (1741-1801) стал первым европейским создателем системного знания о лице – **физиогномики**. Основной теоретический постулат системы Лафатера можно сформулировать так: выражение, движение лица отражает «движения души», то есть психические процессы и эмоции.

Сто лет назад Чарльз Дарвин отмечал, что сложная игра мимических мышц отражает психическое состояние субъекта красноречивее слов. Часто говорят, что глаза человека – зеркало души. «Вероятно, – замечают В.В. Куприянов и Г.В. Стовичек в своей замечательной книге «Лицо человека», - в большей степени зеркалом души является лицо: выражение глаз – это только звено мимики. Не случайно писатель М.С. Прудников убеждал читателей: «Нет, не только глаза – зеркало души. Зеркало – это все лицо!».

Лицо человека дает значительно более полную, чем глаза, характеристику психического состояния человека. По существу, **мимика лица является отражением чувств и мыслей, элементарным языком общения, дополняющим речь и могущим его заменить. Мимические движения несут психологическую информацию о действительных отношениях людей друг к другу.** Однако люди очень редко контролируют и регулируют «изображения» на своем «зеркале отношения».

Антон Штангль в книге «Язык тела» доказал, что каждое чувство имеет два компонента: «цвет» настроения и «силу» побуждения. *Сила побуждения, согласно А. Штанглю, всегда проявляется в той или иной форме движения.* Каждое движение лица как проявление эмоций человека соответствует связанному с ним эмоциональному моменту психодинамики отношений, которые складываются между субъектами общения. Отсюда А. Штангль выводит **основы закона психологии проявления**, которые можно сформулировать следующим образом:

- каждое душевное движение теснейшим образом связано с телесным движением;
- каждое движение лица воплощает присущее выражаемому чувству побуждение;
- каждое движение лица направлено на побуждение эмоционального отношения;
- каждое движение лица направляется бессознательно.

Задача психотехники – превратить бессознательное действие проявления психодинамики мимики лица в сознательное. Причем **цель психотехнического аутовоздействия – формирование аттракции у партнера по общению.** Достижение этой цели основывается на множестве факторов психосоциального характера. Мы же выделим один из них, определяющий алгоритм психотехники «Зеркала отношений», - психологический механизм формирования аттракции через воздействие на партнера мимическим проявлением положительной эмоции – улыбкой.

Улыбка – это психологический сигнал, выраженный средствами мимики лица, несущий информацию от одного партнера по общению другому об эмоционально позитивном к нему отношении.

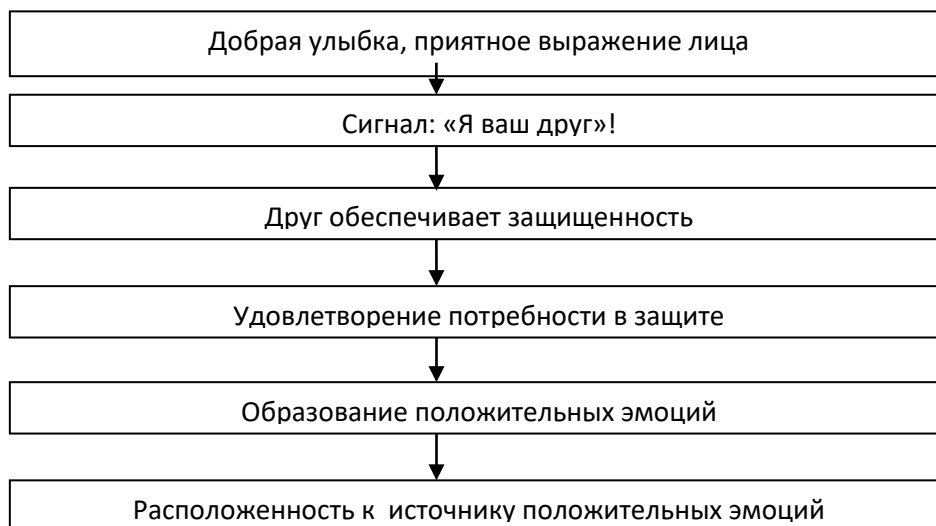
Психологический механизм формирования аттракции путем воздействия улыбкой
(прием «Зеркало отношений», по А.Ю. Панасюку)

Психологические основы его таковы:

- 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) улыбка, несущая информацию о дружеском отношении, удовлетворяет человеческую потребность в защищенности;
- 5) чувство удовлетворенности вызывает у человека положительные эмоции;
- 6) человек всегда стремится к тому, кто (что) вызывает у него положительные эмоции;
- 7) если некто вызывает положительные эмоции, то он вольно или невольно формирует аттракцию.

Схематически это будет выглядеть так:



3. Психологический прием «ЗОЛОТЫЕ СЛОВА»

«Золотое слово» - это комплимент. *Комплименты* – это слова, содержащие, по мнению А.Ю. Панасюка, *небольшое преувеличение в оценке положительных качеств человека*. В нашем же понимании комплимент – это динамическая система логически упорядоченных вербальных знаков, несущих позитивную, подчеркивающую значимость личности, информацию.

В этом смысле использование комплимента в общении будет приемом формирования аттракции.

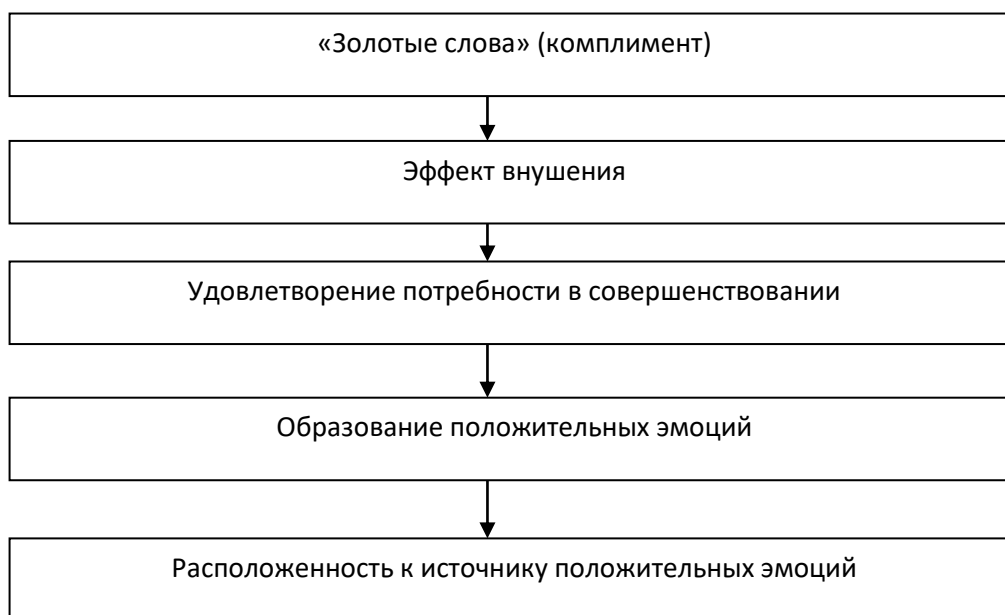
В основе **психотехники комплиментарного воздействия** на личность лежит **феномен психологического внушения**. Под внушением в психотехнологии (как, впрочем, и в психологии в целом) понимается создание у партнера определенного состояния или побуждения к определенным действиям с помощью эмоционально окрашенного представления этого состояния и этих действий.

Комплимент создает очаг раздражения в коре головного мозга и формирует как бы «заочное» удовлетворение потребности в самосовершенствовании. Эмоционально окрашенный словесный текст комплимента формирует в сознании партнера по общению новое представление собственного «Я» и дает стимул к действиям. Однако, как справедливо отмечает А.Ю. Панасюк, фактически потребность в самосовершенствовании при этом не будет удовлетворяться, но реальными будут ощущение ее удовлетворения и возникшие на этой почве положительные эмоции.

Психологический механизм формирования аттракции путем комплиментарного воздействия на личность (прием «Золотые слова»)

- (1) Воздействие комплиментом – эмоциональная завышенная оценка качеств личности.
- (2) Возникновение эффекта внушения.
- (3) Следствие внушения - удовлетворение потребности «выглядеть» лучше.
- (4) Следствие удовлетворения потребности – образование положительных эмоций.
- (5) Расположенность к источнику комплиментарного воздействия.

Схематично это будет выглядеть так:



Самый эффективный способ формирования аттракции – это комплимент на фоне антикомплимента себе.

Можно рекомендовать следующие **правила применения комплиментов в общении**:

- Комплимент должен отражать положительные, и только положительные, качества того, кому он адресуется.
- Положительное качество в комплименте не должно чрезмерно преувеличиваться, т.е. комплимент должен быть тонким.
- Тонким комплимент будет лишь тогда, когда вы знаете мнение партнера об этом его качестве.
- Нельзя превращать комплимент в обязанность.
- Комплимент должен подчеркивать совершенство, а не рекомендовать стать совершеннее.

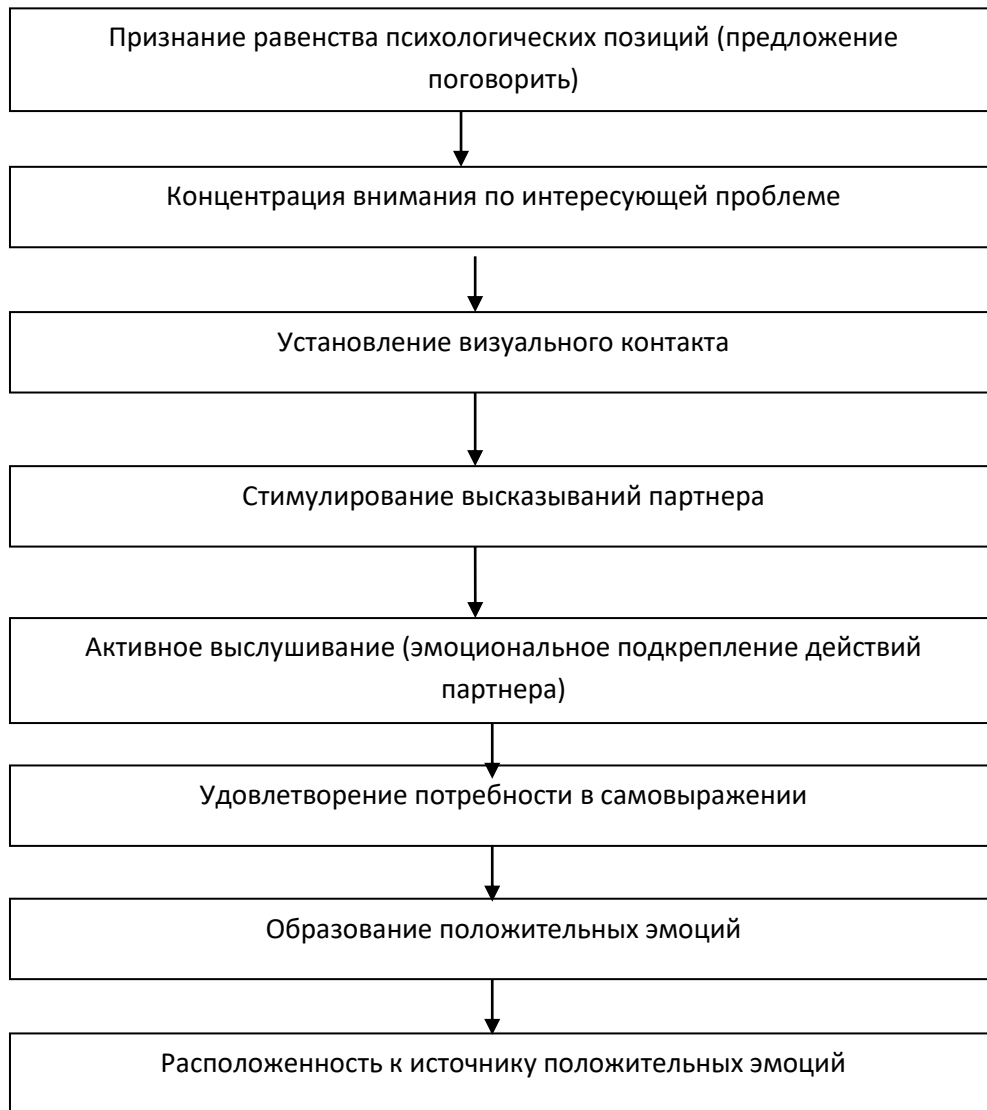
4. Психологический прием «ТЕРПЕЛИВЫЙ СЛУШАТЕЛЬ»

У каждого человека есть *потребность в самовыражении*. Это процесс актуализации собственного «Я». Самовыражение связано с установлением психологического контакта между субъектами общения. Условия возникновения психологического контакта – установление равенства психологических позиций общающихся.

Психологический механизм действия «Терпеливый слушатель»

- (1) Признание равенства психологических позиций с человеком, стремящимся к самовыражению в общении.
- (2) Концентрация внимания на интересующей его проблеме.
- (3) Установление визуального контакта с ним.
- (4) Стимулирование его высказываний.
- (5) Терпеливое и активное выслушивание его.
- (6) Удовлетворение его потребности в самовыражении.
- (7) Образование у него положительных эмоций.
- (8) Расположенность его к источнику положительных эмоций.

Схема действия этого механизма такова:



Таким образом, в основу психологической техники формирования аттракции положен **принцип изменения поля ценностных ориентаций на основе использования знания о психосоциальных потребностях личности**. Психотехнология в данном случае нацелена на то, чтобы сформировать ценностные ориентации как фундамент аттракции. Эмоции здесь выполняют функции модулятора процессов аттракции.

Опираясь на потребности человека в общении, взявший на себя функции психотехнолога воздействия создает (используя предлагаемые приемы) эмоциогенную атмосферу, психологически комфортную для партнера. В такой атмосфере ускоряется формирование аттракции.

Источник: **Руденский Е.В. Основы психотехнологии общения менеджера:** Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1998, с. 145-153