

МЕЖЛИЧНОСТНАЯ АТТРАКЦИЯ



Межличностная аттракция

(от английского attract — привлекать, притягивать, пленять, прельщать) – процесс предпочтения одних людей другим, взаимного притяжения между людьми, взаимной симпатии.



Аттракция — это прежде всего эмоция, имеющая своим предметом другого человека. Вместе с тем это сравнительно устойчивая оценочная реакция, которая побуждает нас действовать определенным образом при взаимодействии с конкретным человеком. Тем самым аттракция предстает как определенный вид социальной установки, как отношение одного человека к другому.

Таким образом, она всегда включена в межличностный контекст, выступая одним из ключевых факторов формирования и реализации межличностных отношений.



Шкала эмоциональной оценки в межличностной аттракции



Уровень аттракции	Эмоциональная оценка	Действие
Люблю	Другой человек значит для вас все	Вы хотите постоянно быть вместе с ним
Очень нравится	Вы считаете этого человека своим другом	Вам нравится быть вместе, строить совместные планы
Нравится	Этот человек вызывает у вас положительные эмоции	Вам приятно поговорить с этим человеком
Нейтральный	Этот человек не вызывает у вас ни положительных, ни отрицательных эмоций	Вы не ищите с ним встреч, но и не избегаете его
Не нравится	Этот человек в общем вызывает у вас негативные эмоции	Вы предпочитаете не разговаривать с ним
Очень не нравится	Он входит в список нежелательных лиц	Вы активно избегаете любых контактов с ним
Ненавижу	Когда вы видите этого человека или просто слышите его имя, вы выходите из себя	По крайней мере в мыслях, вы хотели бы причинить ему вред

* Внешние факторы аттракции

1) степень выраженности у человека потребности в аффилиации;

2) эмоциональное состояние партнеров по общению;

3) пространственная близость.

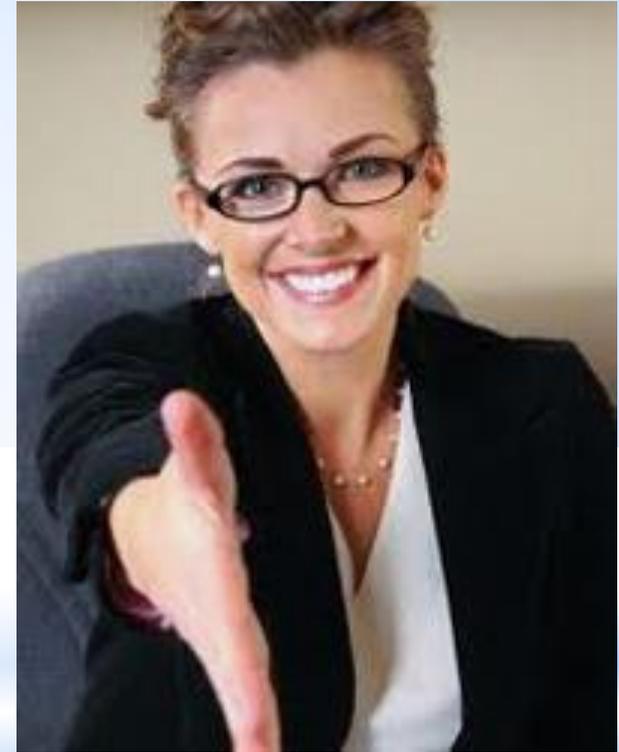


* *Потребность в аффилиации*

– это потребность создавать и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми, желание нравиться, привлекать внимание, интерес, чувствовать себя ценной и значимой личностью.



Общая направленность на людей, непереносимость одиночества оказывается для человека с ярко выраженной потребностью в аффилиации фактором, *усиливающим для него привлекательность другого человека* (особенно на начальном этапе взаимодействия) как потенциального партнера по общению.

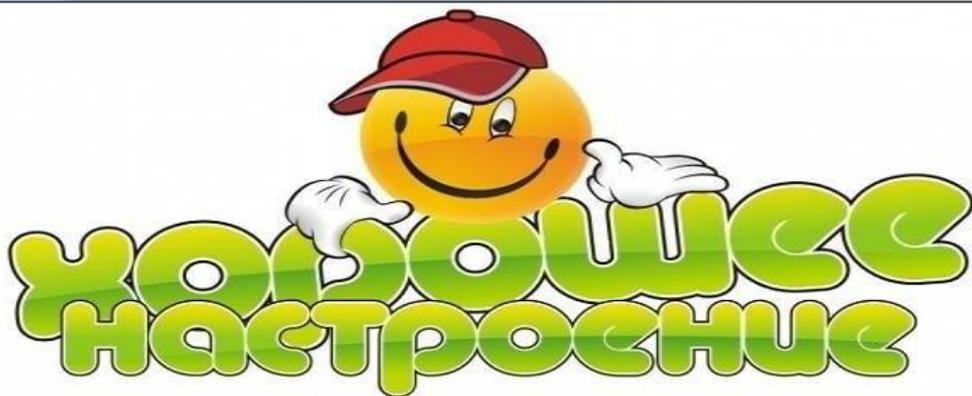


* Эмоциональное состояние

В конкретной ситуации общения может быть рассмотрено как внешний фактор аттракции в том случае, если хорошее настроение человека распространяется на все вокруг, включая окружающих людей. Это состояние можно описать словами — **«сегодня мне все нравятся»**, вне зависимости от того, сделали эти люди что-то хорошее для него или нет.

Экспериментально установлено, что человек, переживающий положительные эмоции, смотрит на окружающих чаще, чем когда он находится **в нейтральном, агрессивном или подавленном настроении**. Для человека с негативными эмоциями другие люди либо просто не существуют, либо на них переносится его плохое настроение (они его раздражают, досаждают и т. п.).

Таким образом, то, как мы относимся к другим и как они — как нам кажется — относятся к нам, может быть лишь частью нашего общего эмоционального состояния, на которое влияют самые разнообразные факторы внешней среды: политические или экономические новости, характер погоды, звучащая музыка и многое другое.



* Пространственная близость

выступает фактором межличностной аттракции прежде всего потому, что люди, живущие неподалеку, находятся в сходной среде (социальной, экономической, бытовой), пользуются сходной социальной инфраструктурой. В результате они имеют общую информацию, общие вопросы и проблемы, что способствует их социальным контактам и даже взаимопомощи. Следствием может стать близкое личное знакомство между ними.

Действие этой переменной можно сформулировать следующим образом: при прочих равных условиях, чем ближе пространственно находятся люди друг к другу, тем вероятнее их взаимная привлекательность.



* Внутренние факторы межличностной аттракции

К внутренним, или собственно межличностным, детерминантам аттракции можно отнести:

- 1) физическую привлекательность партнера по общению;
- 2) демонстрируемый стиль общения;
- 3) фактор сходства между партнерами по общению;
- 4) выражение личного отношения к партнеру в процессе общения.



* Физическая

привлекательность

1. Красота является положительным подкреплением: нам приятно видеть красивое.

2. Красивые люди могут быть более коммуникабельными, обладать более развитыми коммуникативными навыками, что может объясняться различными условиями социализации красивых и некрасивых людей.

3. Популярность красивых людей может быть вызвана определенными выгодами общения с ними. Красивый человек как бы повышает уровень физической привлекательности своего партнера.

4. Действие эффекта ореола — «красивый — значит, хороший»; люди склонны ассоциировать красоту с положительными личными характеристиками, а некрасивость — с отрицательными.



Более высокий уровень физической привлекательности не обеспечивает стабильного успеха в долговременных отношениях: влияние внешней привлекательности обычно более высоко в начале знакомства и снижается по мере того, как мы узнаем о других чертах этого человека.



Физическая привлекательность супругов не влияет на взаимоотношения в семье и стабильность брака.
Нет жесткой связи и между внешностью и успехом в романтических отношениях.

*Стиль общения

Общение с одними людьми приносит нам большее наслаждение, чем с другими

В общении, как правило, нравятся больше личности, обладающие такими особенностями:

щедрость,
великодушие,
энтузиазм,
нежность,
живость,
коммуникабельность,
решительность,
гуманность



Менее привлекают люди с такими особенностями:

самовлюбленность,
высокомерность,
заносчивость,
самодовольство,
догматичность,
тщеславие,
двуличность,
неискренность

* Фактор сходства

нам нравятся и мы скорее нравимся людям, которые похожи на нас, и напротив,

нам не нравятся и мы не нравимся людям, отличающимся от нас

«Приятный человек — это человек,
который согласен со мной»,
Дизраэли (премьер-министр
Великобритании в конце XIX в.).



*Что делает симметричные отношения столь желанными?

Во-первых, чем выше уровень согласия, тем легче предсказать поведение другого человека.



Во-вторых, чем более схожи установки А и Б, тем сильнее ощущение реальности и значимости их взглядов, что является важным условием положительной Я-концепции, источником поддержания уверенности в себе, повышения самооценки личности.

Напряжение, вызванное расхождением взглядов, создает дискомфорт, от которого человек старается избавиться путем согласования своего поведения с поведением другого человека.

* Факторы, усиливающие воздействие сходства на аттракцию:

- 1) число вопросов, по которым люди достигают согласия;
- 2) важность, значимость взглядов;
- 3) взаимность;
- 4) дополнительность;
- 5) поддержка.



* Взаимность



– еще одна переменная, усиливающая воздействие принципа сходства на межличностную аттракцию. От того, чувствуем ли мы, что тот, кто нам нравится, испытывает те же чувства к нам, что этот человек к нам не равнодушен, во многом зависит, станет ли наше увлечение сильнее.

Знание того, что мы нравимся другому человеку, оказывается своеобразной наградой, повышает самооценку. **Если же наше чувство не вызывает взаимности, мы постараемся справиться с ним, уменьшая или утрачивая интерес к этому человеку.**

* *Поддержка*

Фактор поддержки:
аттракция возникает в ответ на положительные действия, неприязнь — на отрицательные.



* *Дополнительность*

Теорию, подчеркивающую различия, а не сходство между людьми как основу межличностной аттракции, предложил американский психолог Р. Винч, назвав ее теорией дополняющих потребностей:

- при отборе брачных партнеров и даже друзей мы чаще выбираем тех, кто удовлетворяет наши потребности, а максимальное удовлетворение имеет место тогда, когда два человека имеют скорее дополняющие, а не сходные потребности.

*Выражение личного отношения к партнеру в ходе общения

Поддерживающий стиль поведения можно определить как любое поведение, в результате которого другой человек начинает больше себя ценить.

Неподдерживающий стиль — поведение, в результате которого другой человек оценивает себя ниже, ценит себя меньше.



* Поддерживающий

СТИЛЬ:



(c) alinute50

LC-PASAULIS.com

- комплименты, то есть похвала, содержащая небольшое преувеличение положительных качеств того, кому делается комплимент;
- прямое признание: с собеседником соглашаются и прямо сообщают ему об этом, что проявляется в поддержании разговора, заинтересованности в разговоре и т. п.;
- выражение положительных чувств, при котором слушающий сообщает (вербально или невербально) о положительных эмоциях, вызванных тем, что было сказано;
- благодарности.

Главные законы аттракции:

Закон 1.



Понять человека еще не означает проникнуться к нему расположением

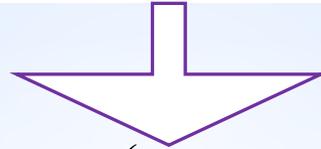
Закон 2.



При прочих равных условиях люди легче принимают позицию человека, к которому они испытывают приязнь.

Закон 1.

Понять человека еще не означает проникнуться к нему расположением



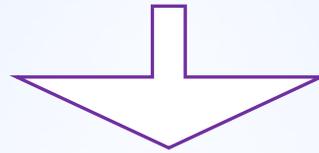
Для формирования расположения (приязни) между людьми необходимо отсутствие противоречий в действиях, целях, интересах и желаниях, наличие позитивного эмоционального отношения к субъекту (*попробуйте проникнуться расположением к тому, кто Вас раздражает!*), а также понимание того, что отношения с данным субъектом принесут Вам пользу (выгоду).



Если Вы хотите привлечь человека на свою сторону, убедите его сначала в том, что Вы — искренний друг.

Закон 2.

**При прочих равных условиях
люди легче принимают позицию человека,
к которому они испытывают приязнь**



Соответственно,
им сложнее принять позицию человека,
к которому сформировалось
отрицательное отношение.



Приемы, позволяющие усилить аттракцию:



Прием первый «Именуя — возвеличиваем»

Обращаясь к собеседнику по имени или имени-отчеству, Вы не только проявляете вежливость, но и выделяете его из толпы, подчеркиваете его значимость для Вас и проявляете уважение к его личности.

Каждый из нас считает себя личностью, и всем нам бывает приятно, когда окружающие признают это. Когда Ваш собеседник получает подтверждение того, что он личность, у него возникает чувство удовлетворения, которое всегда сопровождается положительными эмоциями. Люди тянутся к тем, кто вызывает у них подобные эмоции.

Приемы, позволяющие усилить аттракцию:



Прием второй.

«Дружба начинается с улыбки»

Нам нравятся приветливые люди,
а про людей с кисло-унылым выражением лица говорят:

*«Такому бы в кефирном цехе работать,
от его физиономии молоко сразу скиснет».*

Лицо — зеркало внутреннего мира:

во время общения мы в первую очередь считываем невербальные сигналы, которые нам посылает лицо собеседника, а только потом обращаем внимание на позу, жесты и прочее.

Самое главное, что делает наше лицо приятным — улыбка и хорошее настроение.

Необязательно она должна быть «рот до ушей», но непременно искренняя и теплая.

Если Вы хотите располагать к себе людей с тем, чтобы они помогли вам и оказывали содействие в достижении целей, Вы просто обязаны уметь улыбаться, причем искренне, дружелюбно и от души.

Если такой навык Вы пока не освоили, то вставайте перед зеркалом и тренируйтесь до тех пор, пока не начнет получаться.

Когда сочтете себя готовыми, выходите в мир и попробуйте улыбнуться самой вредной из бабок, сидящих во дворе.

Если при виде вашей улыбки она оборвет на полуслове свое заветное высказывание и улыбнется в ответ, то считайте, что достигли седьмого дана в этом мастерстве.



**«Ходят тут
всякие...понаехали...»**

Приемы, позволяющие усилить аттракцию:

Прием третий.

«Искусство слушать»



«В полнолуние устрица широко раскрывает свою раковину, и тогда краб кладет между створками раковины камешек или водоросль, после чего устрица не может закрыться, и краб съедает ее. Такова же судьба того, кто широко открывает свой рот и оказывается во власти слушателя»

(Леонардо да Винчи)

Красиво и очень верно сказано, потому что всем нам нравится,
когда нас внимательно слушают.

* Правила слушания

- Ключ к успешному применению этого навыка — не манипуляция и лицемерие, а выработка искреннего интереса к слушателю.
- Не притворяйтесь, что слушаете, а старайтесь максимально сосредоточиться на том, что вам говорят.
- Не позволяйте себе отключаться во время речи вашего собеседника, выражайте свое отношение кивками или словами, задавайте вопросы.
- Замечания или комментарии не должны уводить говорящего в сторону от темы или предмета разговора, иначе они будут восприняты как грубый намек на прекращение диалога.
- Никогда не перебивайте собеседника, не вынуждайте его обрывать речь на полуслове, и тем более не заканчивайте за него предложения. Это выглядит не только как проявление невоспитанности, но и как намек на то, что Ваш собеседник слишком предсказуем.

Приемы, позволяющие усилить аттракцию:

Прием четвертый. «Сладкие слова»



«Доброе слово нам ничего не стоит, а ценится адресатом очень дорого».

Вы сами также радуетесь, когда слышите комплименты в свой адрес. Даже если Вы слышите их часто, Вам все равно приятно их слышать.

Комплименты — это положительные эмоции, которые всегда придутся к месту, если только они не выглядят невероятным преувеличением, не имеющим ничего общего с реальностью, что воспринимается уже как издевка или оскорбление.

В комплиментах соблюдайте главный принцип хорошего повара:

**«Недосолить — плохо,
пересолить — в сто раз хуже»**

и возьмите за правило не перебарщивать с лестью.

Хороший комплимент должен быть сказан вовремя,
к месту и в соответствующей форме.

Так, например, то, что хорошо для близкого человека,
может оказаться слишком фамильярным для начальника.

Комплимент, как стрела, должен попадать в цель.

Поэтому, прежде чем делать человеку комплименты,
надо постараться понять и оценить его слабые и сильные стороны.

Самое главное:

в момент произнесения комплимента постарайтесь
поверить в то, что Вы говорите.

Проверено: подобный прием усиливает эффект
многократно.