

Психотехника формирования аттракции

Что такое аттракция?

- Аттракция - это возникновение привлекательности одного человека для другого.
- Закон общения:
 - При прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают теплые чувства и наоборот, труднее принимают позицию того, к которому испытывают отрицательное чувство



Автор психотехники

- А.Ю.Панасюк разработал психологические приемы формирования аттракции.
- Согласно его исследованиям, аттракция – важный фактор управленческого общения
- Их совокупность и составляет суть психотехники
- ее формирования.



1. Имя собственное

- Произнося имя человека, с которым человек общается, вольно или невольно он оказывает:
 - внимание этой личности;
 - внимание к данной личности - это и утверждение личности;
 - подтверждение человеку того, что он - личность, это не может не вызвать у него чувства удовлетворения;
 - чувство удовлетворения всегда сопровождается положительными эмоциями;
 - человек всегда стремится к тому, что (кто) вызывает у него положительные эмоции;

Алгоритм психотехники «Имя собственное»

- Обращение к человеку по имени
↓
- Внимание к данной личности
↓
- Утверждение человека как личности
↓
- Удовлетворение потребности утвердиться как личность
↓
- Образование положительных эмоций
↓
- Расположение к источнику этих эмоций

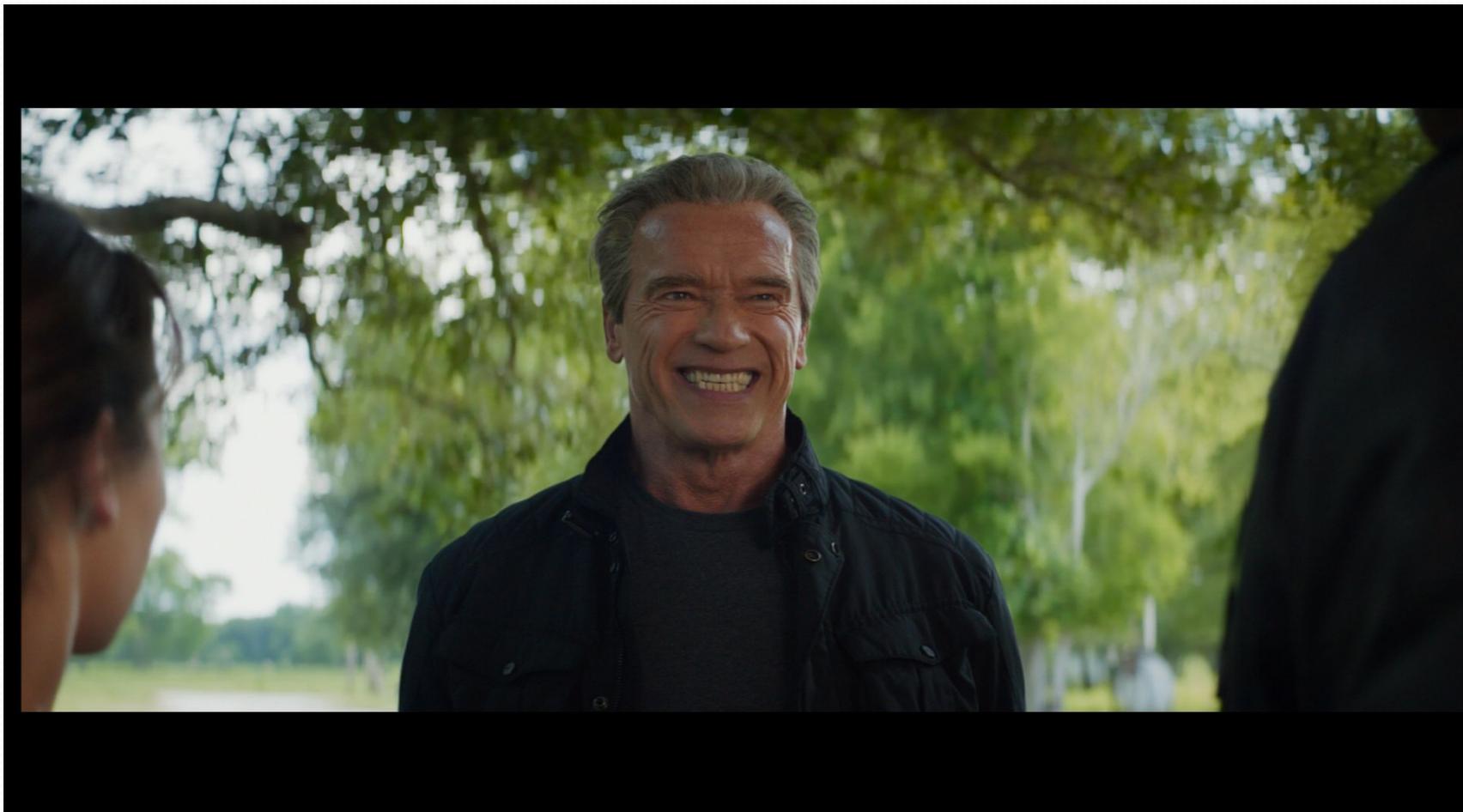
Формирования аттракции путем воздействия улыбкой

- Люди, которые много улыбаются или смеются, являются обладателями дружелюбного выражения лица.
- Формы улыбок:
 - Непринужденная улыбка;
 - Вынужденная (деланная) улыбка;
 - Приторная улыбка;
 - Усмешка;
 - Ухмылка.

Непринужденная улыбка



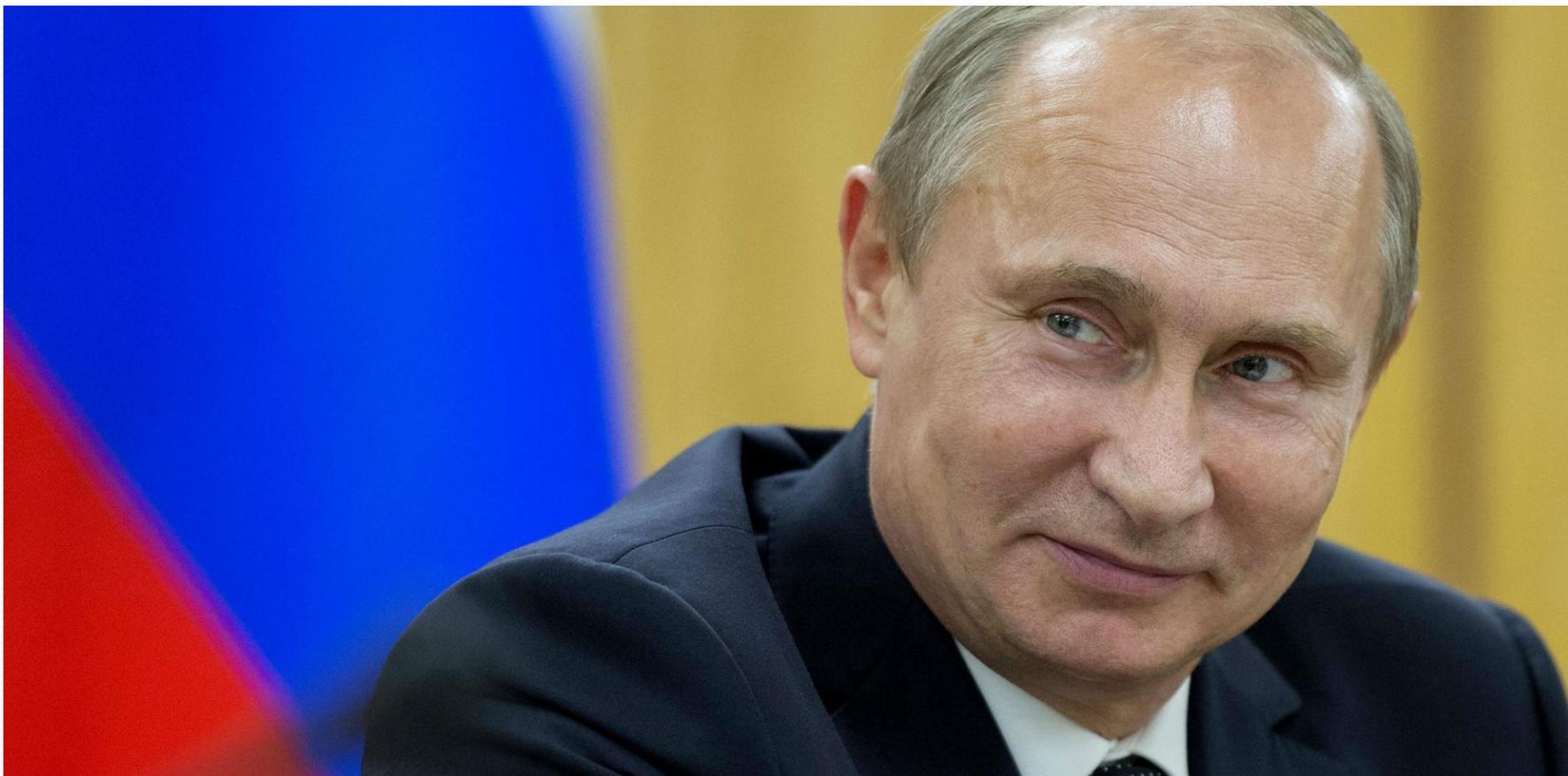
Вынужденная улыбка



Приторная улыбка



Усмешка



Ухмылка



Психологические основы воздействия улыбки

- Искренняя улыбка - это сигнал дружеского отношения. Приятное, улыбающееся лицо сигнализирует: "я вам друг".
- Улыбка, несущая информацию о дружеском отношении, удовлетворяет человеческую потребность в защищенности.
- Человек всегда стремится к тому, кто (что) вызывает у него положительные эмоции.
- Чувство удовлетворенности вызывает у человека положительные эмоции
- Если некто вызывает положительные эмоции, то он вольно или невольно формирует аттракцию.

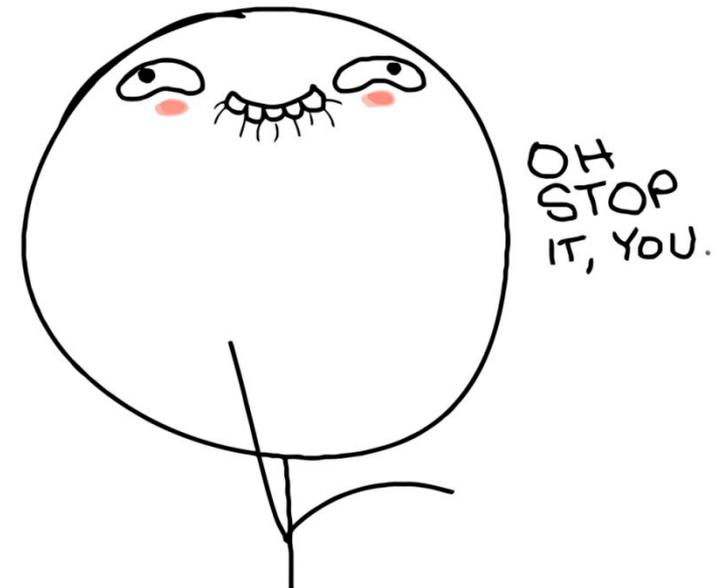
Алгоритм психотехники

«улыбки»

- Добрая улыбка
- ↓
- Сигнал: "Я твой друг"
- ↓
- Друг обеспечивает защищенность
- ↓
- Удовлетворение потребности в защите
- ↓
- Образование положительных эмоций
- ↓
- Расположенность к источнику положительных эмоций

Психологический приём «ЗОЛОТЫЕ СЛОВА»

- Комплименты - это слова и выражения, несущие позитивную информацию, содержащие небольшое преувеличение положительных качеств человека, при произнесении которых срабатывает психологический феномен внушения, вследствие чего человек старается "дорасти" до тех качеств, которые подчеркнуты в комплименте



Правила комплимента

- Комплимент должен отражать только положительные качества без двойственного смысла;
- Отраженное в комплименте положительное качество должно иметь лишь небольшое преувеличение;
- Если комплимент по значимости ниже уровня самооценки партнера по общению, то для него такой комплимент не будет приятен;
- Комплимент не должен поучать и содержать советов по улучшению;
- Комплимент не должен содержать негативных добавок.

Алгоритм психотехники

«КОМПЛИМЕНТ

● Комплимент



● Эффект внушения



● Удовлетворение потребности в совершенствовании



● Образование положительных эмоций



● Расположенность к источнику положительных эмоций

Спасибо за просмотр, господа!



«Я понял, в чем ваша беда — вы слишком серьёзны. Умное лицо — ещё не признак ума, господа! Все глупости на земле совершались именно с этим выражением лица... Улыбайтесь, господа... Улыбайтесь...»

(с) – Олег Янковский