

«Магнетическая личность» (Теория и практика личностного роста)

Ю.А. Макаров



«Магнетическая личность» как феномен человеческого идеала в начале XX в.

В изданиях начала XX в., посвященных человеческому общению, невольное удивление вызывает особый интерес, который общество проявляло к проблеме «магнетической личности». Несмотря на громкий термин, пособия по развитию особой притягательности в общении носили, по преимуществу, характер технического руководства, определяющего положение тела, глаз, особенности речи и т.п. Однако было в этих руководствах также и нечто отражающее внутренние причины притягательности человека для окружающих его людей.

«Личный магнетизм», по мнению одного из авторов пособий по личной притягательности, «есть то качество или свойство человека, которое привлекает к нему интерес, доверие, дружбу и любовь других людей» [1].

Личность, обладающая «магнетизмом», отличается, по мнению автора, следующим набором качеств.

1. Внутренняя сила или «духовный ток», которые обнаруживаются вне зависимости от мышления и сознания.

2. Чувство спокойствия (низкий уровень тревожности и уверенность в себе).

3. Странный взгляд – человек смотрит не в тот или другой глаз, а прямо между обоими глазами на переносе другого человека, а в момент разговора вообще не смотрит на собеседника.

4. Всегда вежлив вследствие несокрушимой определенности своих целей, желаний и общей уверенности в себе.

5. Бережет свое знание при себе – не поучает и не навязывает своего мнения.

6. Не жаден; внушает вам уверенность, что если бы захотел, то мог бы сказать вам многое. Таким образом он понемногу возбуждает в вас интерес к себе.

7. Вы к нему расположены и ощущаете взаимную симпатию.

Такой человек следует золотому правилу: «Хранить свои печали при себе. Не домогаться ни симпатий, ни лести» (некоторая индифферентность и самодостаточность).

«Немагнетическая личность» также обладает определенным набором качеств.

1. Раздражающе действует на вас, требует сочувствия, считает себя непризнанным гением, жалуется на судьбу, на погоду, на всех и всё.

2. Он брюзга. Он недоволен, болтлив, выдает свои тайны и желает навязать вам свои заботы. Он раб впечатлений, неосторожный, беспокойный, нерассудительный, неуравновешенный, непривлекательный.

3. Если вы были угрюмы, то он еще более усилит это ваше настроение; если вы печальны, он приведет вас в уныние; а если вы веселы, то вам станет тяжело.

Каковы же причины формирования притягательных и отталкивающих, «немагнетических» людей?

По мнению Даниэлса, все дело в «духовных токах» (желаниях), силе сдерживаемого желания (тщеславие губительно для внутренней силы). К примеру, если у вас возникло

желание поразить кого-то своими знаниями, вы должны сдержаться и промолчать. Ваша «сила», «духовный ток», как считает автор, от этого только вырастут, увеличатся. А значит, увеличится и сила притяжения вашей личности.

Кроме того, как пишет автор пособия, люди скорее подчиняются авторитету того, кто для них непонятен (однако без вульгарности и навязчивости, чрезмерных странностей в поведении и демонстративного оригинальничания), о ком нет достаточной информации, кто неожиданно спокойно реагирует на любую эмоционально возбуждающую информацию (это влечет за собой появление некоего ореола таинственности).

Стремящийся к обладанию «магнетизмом» должен избегать лести. Обаятельный, или магнетический, человек никогда не говорит о себе. Поэтому о нем больше говорят другие, удивляются, одобряют, так что получается результат больший, чем если бы он сам посвятил время разговорам с целью удовлетворить свое тщеславие.

Для достижения внутреннего «магнетизма» предлагается ряд упражнений по самоконтролю, по формированию чувства самоуважения, веры в себя, способности критиковать себя, брать на себя ответственность. Особое внимание уделяется внешним признакам перечисленных качеств.

Современные популярные тестовые методики в целом не так далеко уходят от представлений Даниэлса.

**Личность,
притягательная во взаимодействии,
как объект исследования
в психологии**

Психотерапевтические системы разных школ и направлений в той или иной степени пытались решать вопросы, связанные с необходимостью такого поведения психолога, психотерапевта, которые привлекали бы клиента и давали в конечном результате возможность воздей-

ствовать на поведение, внутренний мир последнего.

Так, к примеру, для ортодоксального психоанализа привлекательность фигуры психоаналитика обусловлена наличием трансфера, когда происходит перенос эмоционального отношения к отцу на другого человека. Цензура (суперэго, социальный контроль и т.п.) формируется, по Зигмунду Фрейду, под влиянием отца, поэтому, чтобы стать для собеседника эмоционально притягательным человеком, следует с самого начала занять эту позицию.

Отношение к другому с неравных позиций, когда нет обратного отношения от авторитетного и значимого человека, и есть ситуация трансфера. Психоаналитик трезво и расчетливо, без приближения владеет ситуацией, общаясь с другим с позиций авторитарного, но заботливого отца. А со стороны клиента ситуация взаимодействия с психоаналитиком субъективно переживается как любовь, дружба, привязанность. Эффективный воспитательный, педагогический процесс, как считает Фрейд, не что иное, как та же самая ситуация трансфера.

Бихевиористы – представители поведенческой психологии – объясняли феномен притягательности либо наличием неких поведенческих реакций на основе предшествующего опыта человека, когда «магнетизм» становится следствием условных реакций на те или иные внешние, поведенческие особенности субъекта, удовлетворявшего значимые потребности человека и вызывавшего у него позитивные эмоциональные реакции (к примеру, родители), либо объяснения находились с точки зрения зоопсихологии. Подобные теории появляются до сих пор: «запаховая» или химическая теория, генотипический отбор по внешним фенотипическим признакам и т.д.

В нейролингвистическом программировании используется внешняя структура механизма расположения,

так называемая подстройка по движению глаз, по положению тела и даже по дыханию. Поведение психолога в данном случае напоминает сюжет из марсианских рассказов Р. Брэдбери о последнем марсианине, менявшем свою внешность в зависимости от того, что хотели видеть окружающие его земляне, и в итоге погибшем.

Каждый человек имеет какую-то одну доминирующую систему восприятия, считают психологи этого направления: визуальную, аудиальную или кинестетическую, т.е. восприятие действительности осуществляется по преимуществу через зрительные, слуховые или тактильные, телесные образы. Соответствие (конгруэнтность) систем взаимодействующих людей приводит к возникновению особого доверия и притягательности людей друг к другу. Эффект притяжения достигается через осуществление подстройки к другому (синхронизации) по дыханию, позе, поведению, глазодвигательным реакциям, форме выражения своих мыслей и т.п. Неприятие другого связано с тем, что люди общаются как бы в разных плоскостях.

Теории необходимого соответствия внутренних параметров при осуществлении воздействия на других встречаются довольно часто. Здесь в качестве основных характеристик общения используются, к примеру, эго-состояния. Так, в трансактном анализе Э. Берна стороны общения находятся в определенной позиции по отношению к другому (родитель – взрослый – ребенок). Эти состояния должны соответствовать состоянию партнера по общению, быть теми же самыми, что и у другого. Тогда наступит понимание и общаться будет легко и приятно.

Другой пример – концепция А.М. Зимичева в рамках политической психологии, где предполагается, что для того, чтобы завладеть вниманием и умами электората, политик должен четко отслеживать цели жизнедеятельности аудитории: биологические – самосохранение, сохранение рода, вида; социально-биологи-

ческие – лидерство в малой группе, лидерство в толпе, лидерство в иерархии; социальные – личностные, связанные с такими понятиями, как справедливость, добро, красота, истина. Иррациональная толпа или обыкновенный обыватель руководствуется только иррациональными целями жизнедеятельности. Именно они в первую очередь привлекают его внимание [2].

Гуманистическая психология на первый план выводит понятие «эмпатия». Необходимо принимать другого таким, какой он есть, и это является залогом «притяжения» друг к другу.

Большое количество исследований привлекательности человека мы находим в рамках социальной психологии. Здесь выявлена масса закономерностей, проявляющихся при общении с окружающими. Так, отмечается, что, являясь тем, что Аристотель назвал «общественными животными», мы имеем сильнейшую потребность – входить с другими в продолжительные, тесные взаимоотношения. Потребность в присоединении толкает нас на то, чтобы стать более привлекательными, «магнетическими». С точки зрения эволюции это повышает наши шансы на выживание.

Аттракция – притяжение, привлечение. В социальной психологии этим термином обозначается процесс взаимного тяготения людей друг к другу, эмоционально положительная оценка друг друга. Теория аттракции основана на ценности подкрепления (связь с приятными воспоминаниями, например, и есть подкрепление).

Притягательность во взаимоотношениях определяется целым рядом факторов. К примеру, отмечается, что притяжение, влечение, любовь и т.п. связаны с фактом принадлежности другого человека к «нашему» кругу, близости во взглядах на жизнь, жизненного уклада и т.п. Возникновению приятности способствует также позитивное ожидание от встречи с незнакомым человеком. Кроме того, мы лучше относимся к тем людям, которые постоянно находятся в поле нашего зрения.

Немалую роль играет простая физическая привлекательность. Другой человек обращает на себя внимание в силу того, насколько он похож на нас как внешне, так и по уровню интеллектуального развития, по взглядам на мир в целом. Как отмечают социальные психологи, насколько взрослые стремятся к привлекательным взрослым, настолько же маленькие дети стремятся к привлекательным сверстникам. Мы искренне считаем, что красивые люди обладают несомненно привлекательными чертами характера. Мы полагаем, что при прочих равных условиях более красивые люди счастливее, коммуникативнее, умнее и удачливее, хотя не честнее или заботливее по отношению к другим людям [3, с. 548]. Изменение внешности в сторону большего соответствия идеалам прекрасного воздействует и на самого человека, делая его более уверенным и, следовательно, привлекательным для других.

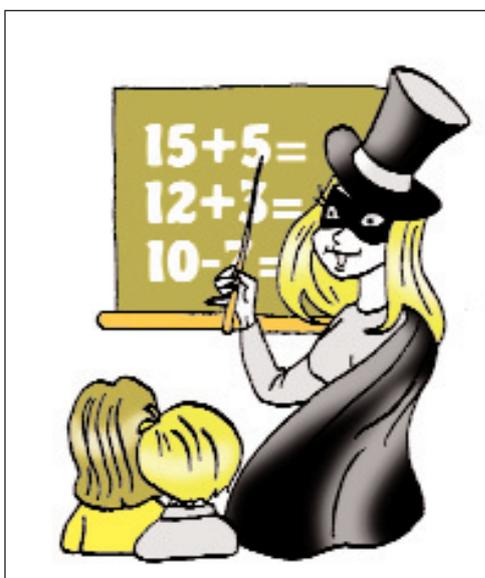
Более склонны к тому, чтобы подвергнуться чему-либо притяжению, люди, которые нуждаются в общественном одобрении, чье самолюбие было в той или иной мере ущемлено. Мы же будем в большей степени расположены к человеку, который почувствовал к нам расположение после первоначального нерасположения, или к тому, кому мы понравились с самого начала. Следует учесть, что постоянное одобрение перестает действовать. А при достижении высокой степени интимности в отношениях все попытки казаться лучше должны быть оставлены.

Привлекательными оказываются те люди, которые нас чем-то вознаграждают или ассоциируются с каким-либо вознаграждением. Нам также нравятся те, кто ассоциируется у нас с хорошим самочувствием (по принципу условного рефлекса). Мы, скорее всего, будем испытывать меньшее расположение к человеку, с которым мы общаемся во время сильного приступа головной боли.

Незнакомцы и случайные знакомые поддерживают равновесие отношений, обмениваясь услугами: одолжи мне свои конспекты, а потом я дам тебе свои. Но тот, кто избегает подсчета выгод, становится более привлекательным. Хотя, с другой стороны, люди, состоящие в равноправных отношениях, испытывают большее удовлетворение от общения.

Упоминается также такой фактор, как самораскрытие. Наиболее открытвенны мы с теми, кто откровенен с нами, но интимная доверительность редко возникает мгновенно.

Некоторые люди обладают особым талантом вызывать других на откровенность. Они с легкостью вытягивают личные секреты других людей, даже тех, кто, как правило, говорит о себе немного. Такие люди стараются быть хорошими слушателями. Во время разговора выражение их лица говорит о том, что вас слушают предельно внимательно и, кажется, испытывают удовольствие от беседы. Они могут также демонстрировать свою заинтересованность, подкидывая подбадривающие фразы рассказывающему о себе собеседнику. Именно таких людей психолог гуманистического направления Карл Роджерс назвал «провоцирующими слушателями», которые искренне



говорят о своих чувствах и с готовностью выслушивают откровения других людей.

Однако, если едва знакомый человек обрушивает на нас поток интимных подробностей своей жизни, он может показаться нам нескромным, незрелым и даже не заслуживающим доверия. И все же, как считают многие авторы, обыкновенно люди предпочитают открытых, самораскрывающихся людей, а не тех, кто просто помалкивает. Нам особенно приятно, когда обычно замкнутый человек говорит, что в нас есть что-то такое, что побуждает его к откровенности, и делится конфиденциальной информацией. Приятно, когда вас считают человеком, которому можно довериться [3, с. 533–579].

Психологи и просто наблюдательные, умеющие делать выводы люди выделили и сформулировали немало подобных закономерностей, описывающих возникновение симпатии, антипатии, притягательности другого в общении и т.п.

Таким образом, недостатка в попытках объяснить притягательность личности человека в общении нет. Только вот как, по каким законам происходит принятие другого с позиций ценностных ориентаций субъекта во взаимодействии? Существует ли, к примеру, такой набор личностных качеств, который оптимально притягателен для всех субъектов, имеющих различные ценностные, поведенческие, жизненные и другие установки? Какие характеристики должны присутствовать в структуре личностных особенностей человека, чтобы вызывать позитивное отношение других? Как их сформировать, если на сегодняшний день даже не все ученые признают существование личности как некой категории психического?

Эти и другие вопросы формирования личности представляются чрезвычайно важными как с точки зрения теории, так и практики общения, взаимодействия.

Привлекательность личности и общения: роль ценностных ориентаций и направленности во взаимодействии

Таким образом, в структуре личностных свойств мы отдаем предпочтение в первую очередь таким образованиям, как ценностные ориентации, направленность в общении. С позиции формирования этих важных структурных составляющих личности можно выделить некоторые закономерности.

1. Педагогическое воздействие осуществляется как межличностное взаимодействие. Изучение личностного компонента в общении является неотъемлемой частью исследований педагогической профессиональной деятельности.

2. Понятие педагогического воздействия в общении характеризует ситуацию присутствия межличностного контакта.

3. Личностная направленность в общении включает основополагающие характеристики и ценности нравственного и мировоззренческого потенциала человека и оказывает влияние на когнитивный, эмоциональный и поведенческий уровень коммуникации личности.

4. Становление той или иной личностной направленности во взаимодействии определяется как генетически обусловленными коммуникативными характеристиками человека, так и особенностями ближайшего окружения и социума в целом.

5. Развитие определенной направленности во взаимодействии зависит от внутренних и внешних условий развития личности человека. Внешние факторы создают безличностные по своей природе воздействия, влияющие на формирование социальных механизмов адаптации индивида. Внутренние факторы отражают психологическое воздействие, «направленное внутрь», т.е. наиболее приемлемую стратегию самовоздействия, самоотношения.

Анализируя факторы, влияющие на выбор человеком определенного типа коммуникативного взаимодействия, мы считаем возможным сделать следующие предположения:

1. Межличностное взаимодействие субъектов подвержено влиянию внешних и внутренних факторов.

2. Особенности педагогического взаимодействия в значительной степени определяются характером социальных требований.

3. По мере становления значимых профессиональных педагогических качеств отмечается тенденция к усилению роли «личностного компонента» в организации общения.

4. Самоотношение играет значимую роль в формировании отношения к другим людям, выборе определенного типа коммуникативной направленности в общении, что, в конечном итоге, отражается на эффективности межличностного взаимодействия.

5. Увеличение объема и качества коммуникативного взаимодействия ведет к повышению самооценки субъектов взаимодействия.

6. По мере взросления человека все большую роль в формировании его самооценки приобретают личностные качества партнера по общению.

По мере физического и социального развития человека меняются и преобладающие «интересы» личности. Удовлетворение их происходит либо за счет внешнего мира, либо за счет концентрации на внутренних проблемах развития. В возрастной и педагогической психологии четко прослеживается данная закономерность, характеризующая смену различных этапов становления личности.

Излишняя концентрация на внешней «диалогизации» отношений либо боязнь разрушения уже достигнутого личностного баланса, ценностных образований своего «Я» на каждом этапе, в каждой кризисной точке будет определять особенности взаимодействия личности с окружающим миром, формирование того или иного защитного механизма. Нарушение может

быть связано с недоразвитием устойчивой структуры личностного образования, конформностью взаимодействия, ориентацией на монологически сильного партнера. Другая крайность выражается в абсолютизации монолога, формировании мощного защитного механизма, препятствующего дальнейшему развитию личности и адекватному восприятию действительности.

Основа создания диалогических, партнерских отношений лежит, таким образом, во внутренних особенностях диалогического развития личности. Общение человека с внешним миром неизбежно начинается с диалога. Это единственный путь развития для человеческого существа. Но начальный, «первичный» диалог характеризуется только «внешними» качествами. На основе генетических предрасположенностей (обуславливающих степень диалогической активности личности), сообразуясь с требованиями социальной среды, ближайшего окружения, идет постепенное становление личности, формирование собственного «Я», влияющего на выбор определенной стратегии в отношениях с окружающими.

Достижение оптимального уровня личностного диалога представляется итогом длительного и целенаправленного развития, осознанного отношения к другим.

Литература

1. Ван Тайль Даниэльс. Самообладание и развитие характера. – СПб.: Психологическое книгоиздательство.
2. Зимичев А.М. Психология политической борьбы. – СПб., 1993.
3. Майерс Д. Социальная психология. – СПб., 1997.

Юрий Александрович Макаров – канд. психол. наук, доцент кафедры прикладной психологии Пензенского государственного педагогического университета.