

Макаров Юрий Александрович

Магнетическая личность

**Москва
Издательство Нобель Пресс**

УДК 159.9
ББК 88
М15

М15 **Макаров Юрий Александрович**
Магнетическая личность / Макаров Юрий Александрович – М.: Lennex Corp, — Подготовка макета: Издательство Нобель Пресс, 2014. – 99 с.

ISBN 978-5-518-96613-0

В монографии предлагается анализ закономерностей межличностного коммуникативного взаимодействия и развития человека в процессе формирования притягательной для окружающих людей личности. Научно-публицистический стиль автора в изложении серьезных научных проблем позволяет в доступной читателю форме охарактеризовать как имеющиеся научные концепции личностного притяжения людей, так и представить авторское видение проблемы.

ISBN 978-5-518-96613-0

© Издательство Нобель Пресс, 2014
© Макаров Юрий Александрович, 2014

Макаров Ю.А.

МАГНЕТИЧЕСКАЯ ЛИЧНОСТЬ

Eritis sicut dñi, sciente bonum et malum¹



Санкт-Петербург – 2013

¹ Лат.: «Будьте как боги, знающие добро и зло»

Содержание

☀ «Магнетическая личность» как феномен человеческого идеала в начале XX века	4
☀ Внешние и внутренние закономерности притягательности в общении	8
☀ Общение и межличностное притяжение в психологии	26
☀ Гуманизм, диалог и межличностное притяжение в общении	36
☀ Толерантность и межличностное восприятие	
☀ Внутренние ценности и восприятие окружающих	43
☀ Межличностное притяжение и ценностные установки	48
☀ На пути к диалогичности – на пути к личностной привлекательности	51
☀ Качества личности и межличностное притяжение: толерантность – единство противоположностей	54
☀ Притягательность человека и оптимальность его личностных позиций	67
☀ Заключение	72
☀ Приложения	

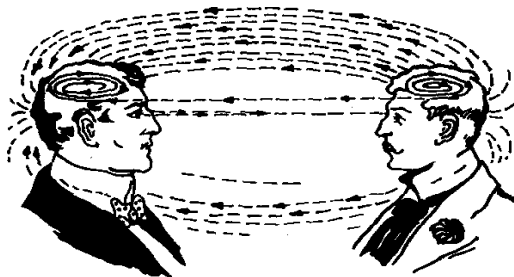
«Магнетическая личность» как феномен человеческого идеала в начале XX века

*Привлекательность при отсутствии
красоты - это особого рода симметрия,
законы которой нам неизвестны; это
скрытая связь между всеми чертами лица, с
одной стороны, и чертами лица, красками и
общим обликом человека - с другой.*

Франсуа де Ларошфуко

При встрече с изданиями начала XX века, посвященными человеческому общению, невольное удивление вызывает особый интерес издателей к проблеме «магнетической личности». Несмотря на столь 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 других, окружающих его людей.

«Личный магнетизм», – по мнению Ван Тайль Даниэлса – одного из авторов пособий по личной притягательности начала XX века, – есть то качество, или свойство человека, которое привлекает к нему интерес, доверие, дружбу и любовь других людей.² Это качество в одинаковой мере может быть присуще как мужчинам, так и женщинам.



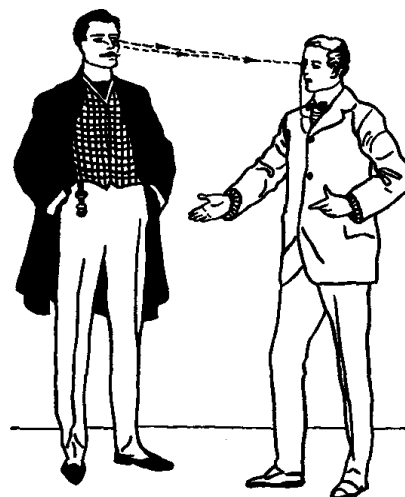
Личность, имеющая «магнетизм», притягательная для других людей, обладает, по мнению Даниэлса, перечисленным ниже набором качеств.

² Даниэлс В. Т. Магнетическая личность. – СПб, 1998.

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

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

3. Станный взгляд — человек смотрит не в тот или другой глаз, а прямо между обоими глазами на переносье другого, а в момент разговора вообще не смотрит на собеседника.



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

5. Бережёт своё знание при себе — не поучает и не навязывает своего мнения.



6. Не жаден в отношении имеющейся у него информации. Он внушает вам уверенность, что если бы захотел, то мог бы сказать вам многое. Таким образом, он понемногу возбуждает в вас интерес.

7. Вы к нему расположены, 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 имеет определённый набор 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, выдаёт свои тайны и желает навязать свои заботы. Он раб

впечатлений,

неосторожный,

неспокойный,

нерассудительный,

неуравновешенный,

непривлекательный.

3. Если вы были угрюмы, то он ещё 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, всё 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, ставшими вашим достоянием, фактами, вы должны сдержаться, промолчать. «Сила», «Духовный ток», как считает Даниэлс, вырастут, увеличатся. А значит, увеличится и сила притяжения вашей личности.

Кроме того, как пишет автор пособия по «магнетизму», люди, скорее всего, 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 влечёт за собой появления некоего ореола таинственности).

Стремящийся к обладанию «магнетизмом» во взаимодействии должен избегать лести. Обаятельный или магнетический человек никогда не говорит о себе. Поэтому о нём больше говорят другие, удивляются, одобряют, так что получается результат больший, чем, если бы он сам посвятил время разговорам с целью вызвать лесть и удовлетворить своё тщеславие. Следует подавлять в себе стремление к одобрению со стороны окружающих, никоим образом не удовлетворять этого внутреннего стремления.



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 этих представлений Даниэлса. Эту мысль подтверждает даже поверхностный анализ таких методик. В приложении 1 мы привели некоторые из них для того, чтобы вы могли оценить их содержание, гипотезы, лежащие в их основе.

В то же время люди, основываясь на опыте общения, неизбежно приходят к выводу о том, что существует красота и привлекательность как внешняя, так и внутренняя. Сегодня, когда дело касается внутренних характеристик, чаще речь идёт не о «духовных токах» или каких-либо ещё характеристиках организма с точки зрения антрополого-биологизаторского подхода, о «внутреннем содержании личности».

Внешние и внутренние закономерности притягательности в общении

Если хотите нравиться другим, надо говорить о том, что они любят и что их трогает, избегать споров о вещах, им безразличных, редко задавать вопросы и никогда не давать повода думать, что вы умнее.

Франсуа де Ла Ларошфуко



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. Стремление к кооперации заложено в нашей природе.

На первый взгляд привлекательность – следствие физических особенностей человека – внешности. Но тут, как говорится, всё не так просто. Начиная с Чарльза Дарвина антропологи пытаются обнаружить универсальные стандарты привлекательности. Кропотливые наблюдения учёных в конечном итоге убедили общественность, что такие стандарты устанавливает культура и поиск универсалий – тщетное занятие. Впрочем, сегодня социобиологи пытаются использовать для фиксации эстетических универсалий, к примеру, известное ещё древним грекам «золотое сечение» в пропорциях. Другие пытаются доказать, что мужчины и женщины предпочитают лица сочетающие невинность детства со зрелой сексуальностью взрослости. Огромные глаза, крошечные носы и рты,

маленькие подбородки с одной стороны или густые волосы, полные чувственные губы, широкие скулы, мощный подбородок, а лучше сочетание всего перечисленного. Не стоит, однако, забывать, что в любом обществе стандарты красоты зачастую меняются с ошеломляющей скоростью.



Бесспорно только, на наш взгляд, что большинство людей чаще необъективны в своих реакциях на привлекательных людей. Например, большинство людей отчётливо осознают всю несправедливость предвзятого отношения к непривлекательным, но часто не могут преодолеть негативного отношения на практике.



Считают, то, что красиво – хорошо, некрасиво – плохо. Лучше относятся к привлекательным. Но бывает и так, что привлекательных людей считают глупыми, самовлюблёнными, эгоистичными, менее преданными и т.д.

Тем не менее, как отмечают социальные психологи, настолько же, насколько взрослые стремятся к привлекательным взрослым, маленькие дети стремятся к привлекательным сверстникам. Мы искренне считаем, что красивые люди обладают несомненными привлекательными чертами характера. Мы полагаем, что при прочих равных условиях более красивые люди счастливей, сексуальней, коммуникабельней, умней и удачливей, хотя,

Совершенная красота почти всегда отмечена либо холодностью, либо глупостью.

Оноре де Бальзак

возможно, и не честнее или не заботливее по отношению к другим людям.³

К стереотипам можно отнести и такое явление, как самоосуществляющееся пророчество. Само отношение к людям формирует те типы людей, которыми они становятся. Люди ожидают от красивых большего социального обаяния и обращаются с ними соответствующим образом, совершенствуя собственные социальные умения. В экспериментах М. Снайдера, Э. Танк, Э. Бершайд. Мужчин и женщин из Миннесотского университета приглашали принять участие в исследовании процесса знакомства. Для начала мужчинам предоставляли поляроидные снимки и биографическую информацию об их будущих партнёршах. В действительности эти снимки были подтасованы; на них была изображена либо красивая женщина, либо женщина с невзрачной внешностью. Мужчин просили поделиться своими первыми впечатлениями. Те, кто думал, что им досталась красивая партнёрша, ожидали, что она окажется



общительной, уверенной в себе, с чувством юмора и развитыми социальными умениями. Те, кому, на их взгляд, досталась непривлекательная партнёрша, предполагали, что она необщительна, неловкая, слишком серьёзная и неумелая в социальных взаимодействиях. Такое впечатление, конечно, не вызвало удивления: известно, что красивые люди производят исключительно благоприятное первое впечатление.

³ Майерс Д. Социальная психология. – СПб., 1997. - С. 548.