

Тарасова Ольга Валерьевна

канд. филос. наук, доцент

Цыкарев Николай Александрович

студент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный

университет путей сообщения»

г. Екатеринбург, Свердловская область

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДСТРОЙКА КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕНИЕМ

Аннотация: в данной работе рассмотрена проблема управления общением.

Авторами представлены законы психики, по которым строится общение.

Ключевые слова: психологическая подстройка, управление, общение, правила, слово, мимика, речь, поведение, жесты, движения.

Любое человеческое общение строится по законам психики. По правилам данных законов: слова, жесты, мимика, речь, поведение человека – всё это обладает определёнными факторами.

1. Слово – это внушение, внушение наяву. При общении мы подсознательно вкладываем в сознание собеседника определённую информацию.

2. Мимика – это улыбка, застенчивость, принимается людьми как привлекательность, доверительность. Полное недоверие при таком общении исчезает.

3. Речь – это та же мимика и тембр речи, но в едином исполнении. При общении они должны быть нейтральными, так как если сложится у собеседника недоверие к вам, ему можно будет подыграть, искусственно приняв его точку зрения.

4. Поведение – совокупность всех качеств человека, которые чаще всего меняются на публике, чем тогда, когда человек находится в одиночестве.

5. Жесты и движения – это внутреннее отношение человека к собеседникам. С помощью жестов можно, как приблизить, так и оттолкнуть от себя людей.

Действуя данным законам, мы можем вести переговоры с людьми в разных сферах. Соблюдая эти законы, можно управлять психикой и желаниями людей, проще говоря – подстроиться под них или отзеркалить их при общении с вами.

Следует отметить, что формы психо-воздействия при общении разделяются как минимум на два основных подхода. Каждый может выбрать свой, исходя из особенностей собственной психики и привычного стиля ведения переговоров.

Подстройка – изменения в нашем поведении, которые делают нас более похожим на собеседника и бессознательно ощущаются им как то, что вы «свой», создают между вами лучший контакт и доверие.

Подстройки можно делать по разным линиям и уровням. Чаще всего делают подстройки по телу (поза и жесты), подстройки по дыханию, по голосу и речи, по ценностям. Подстройки по телу – самые простые и популярные подстройки.

Тотальная подстройка – самая богатая по результатам, но самая трудоемкая подстройка. Это максимальная подстройка к партнеру по всем доступным для вас параметрам, когда вы полностью, насколько это возможно, ситуативно копируете человека. Вы – это он. Насколько для вас это возможно.

Ведение – один из самых ярких и самых привлекательных эффектов грамотной пристройки. Многие мечтают «привязать» партнера на невидимую волшебную ниточку, с помощью которой его можно было бы вести в нужном направлении. Ведение – и есть именно этот «фокус», когда между вами и партнером создается невидимая связь: вы почти физически ощущаете партнера, а он – вас, и, изменяя собственное поведение, вы получаете возможность аналогично менять поведение партнера, осуществлять его ведение.

Чтобы быть эффективной, ваша подстройка к партнеру (любая, не только по телу, но и по речи, и по дыханию) должна выполняться с меньшей интенсивностью, чем оригинальные действия клиента

Точная подстройка должна воспроизводить не столько внешний рисунок позы и жестов, сколько внутреннее состояние партнера, физическое или душевное.

В вашем внимательном к партнеру теле должно происходить не просто внешнее чередование его быстрых или плавных жестов, а проживание его интереса, энтузиазма, задумчивости, решительности... Хорошая подстройка незаметна, соответствует сути ситуации и содержанию беседы, и должна быть для вас естественной. Подстройка обычно «ломается», если поза и жесты, воспроизведимые вами, для вас не комфортны и неорганичны.

Успешный человек внимателен к пристройкам не из любви куда-либо или к кому-либо пристраиваться. Грамотные пристройки нужны для управления поведением партнера, а именно, помогают осуществлять три важные задачи: улучшение контакта с партнером и создание общего благоприятного фона взаимоотношений, подкрепление желательных деталей и особенностей поведения партнера, ведение партнера.

Список литературы

1. Подстройка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.psychologos.ru/articles/view/podstroyka> (дата обращения: 04.05.2018).