**Резвина Евгения ФЛ-882**

**Практическая работа № 1**

**Тема: «Формальное и неформальное общение. Мужской и женский стили общения»**

**Цель:** рассмотреть отличия в формальном и неформальном общении, сформулировать представление о формах и способах доверчивого общения, раскрыть основные отличия мужского и женского стилей общения в управлении»

**1. Функции формального и неформального общения**

Существуют разнообразные формы межличностного общения: контактное и опосредованное, формальное (ролевое, деловое, функциональное) и неформальное. Более правильным представляется использование терминов "формальное/неформальное общение", в отличие от обозначений "официальное" и "неофициальное", поскольку официальные отношения "руководитель- подчиненный" могут осуществляться как на формальном, так и на неформальном уровне. Официальное, или служебное, общение имеет место в сфере делового, функционально-ролевого общения, регламентированного правилами организации и служебным этикетом.

Функциональное (ролевое, деловое, формальное) общение протекает согласно нормам и правилам. Например, в деловом общении в учительской среде действуют нормы служебного этикета, которые не позволяют учителю в присутствии учеников обратиться к своему коллеге на "ты".

Неформальное межличностное общение разделяется на контактное и опосредованное. Контактное общение имеет свои специфические черты. В отличие от опосредованного общения, контактное (непосредственное) общение характеризуется активной обратной связью, обогащенное контекстом, ситуацией общения, и обслуживается широким спектром вербальных и невербальных средств, носит игровой характер и в большей мере задействует механизмы рефлексии. Контактное общение предполагает непосредственное общение индивидов и рассматривается как определенный уровень достигнутого понимания, согласия, степени психологической близости.

В целом, взаимопереход и взаимообогащение формального и неформального межличностного общения, богатство их форм обусловливают успех профессиональной деятельности, обеспечивают хороший климат в коллективе, способствуют хорошему самочувствию и сохранности нервно-психического здоровья.

Функции неформального межличностного общения (классификация Б. Ф. Ломова):

- организация совместной деятельности;

- познание людьми друг друга;

### - формирование и развитие межличностных отношений.

### 2. Стадии доверчивого общения, его роль

*Доверчивость -* это постоянная готовность человека верить слову, обещанию другого человека или группы.

Доверительное общение играет важную роль фактора, определяющего отношения между людьми практически во всех социальных ситуациях и социальных институтах: в семье, в школе, на производстве, в клинике и т. д.

Оно имеет большое значение в формировании взаимоотношений между родителями и ребенком, в супружестве, в понимании учителя и ученика, врача и больного, руководителя и подчиненного.

Высокий уровень доверия между членами группы всегда будет иметь важные последствия для ее жизнедеятельности и функционирования; в этих условиях возникают:

* открытый обмен взглядами и мнениями по существенным вопросам;
* более корректная постановка целей и задач;
* большее удовлетворение от участия в работе группы и рост сплоченности;
* более высокая мотивация деятельности.

Тактическая цель межличностного доверительного общения – установление психологического контакта, оптимальной психологической дистанции; стратегическая цель – формирование дружеских доверительных отношений. Доверительное общение может рассматриваться как процесс, который имеет свои стадии и закономерности развития.

*Первая стадия –* это установление первого контакта и формирование образа другого человека; цель – формирование адекватного первого впечатления. На этой стадии наиболее важна роль социальной перцепции, процессов переработки и интерпретации полученной информации; в результате ее формируется установка, в значительной степени предопределяющая характер дальнейшего взаимодействия.

Контактное межличностное общение невозможно без процесса социальной перцепции, в ходе которого формируется образ другого человека, приобретающий установочный и регулирующий характер. Эта регуляция имеет выраженные возрастные особенности.

В начальной стадии контактного межличностного общения в сознании общающихся людей формируется гармоничный образ воспринимаемого человека, в котором элементы физического облика выступают как многозначные и социально-осмысленные компоненты индивидуальности, имеющие глубокий личностный подтекст.

Информация, которую люди получают при восприятии облика другого человека, не всегда осознается ими и зависит от многих факторов. Воспринятые элементы физического облика, внешности или выразительного поведения функционируют как многозначные социальные сигналы, поясняющие, кто этот человек по национальности, возрасту, опыту, что он чувствует в данный момент, как настроен, каков уровень его культуры и эстетических вкусов, общителен ли он и т. п. Эта информация играет важнейшую роль для определения особенностей партнера, его состояний, намерений, без нее неосуществимы понимание другого человека и успешность взаимодействия.

*Вторая стадия – формирование межличностных отношений;* имеет следующие подстадии, различающиеся целями и средствами:

а) достижение согласия, принятия и разделения позиций (когнитивная стадия);

б) получение эмоциональной поддержки, одобрения (стадия эмоциональной поддержки);

в) стремление добиться принятия себя как личности (стадия самораскрытия, личностная стадия).

В индивидуальных контактах эти подстадии могут иметь иную последовательность, определяемую глубокой мотивацией общения. Отличает их, прежде всего, интенсивность вербального общения, поиск эффективных способов психологического влияния и активность процессов самоконтроля, саморегуляции, самокоррекции.

*Третья стадия – стабилизация межличностных отношений;* цель – установление оптимального психологического контакта и усилия по его сохранению или преобразованию в желательную сторону. Как и на первой стадии, снова возрастают роль и значение невербальных средств общения, механизмов понимания.

Доверительное общение здесь полифункционально: оно и самоцель, и средство, и психологический механизм формирования отношений.

Межличностное неформальное общение выполняет важные функции, которые различаются по результату, но по смыслу и по своим механизмам являются социально-психологическими. Условно можно обозначить их следующим образом: собственно *социально-психологическая функция –* формирование межличностных отношений, установление и сохранение психологического контакта; *психологическая функция –* эмоциональная поддержка, удовлетворение потребности в признании и принятии; *психотерапевтическая функция* – релаксация, восстановление и сохранение душевного равновесия.

Существуют специфические трудности межличностного доверительного общения на разных его стадиях. В стадии установления первого контакта это застенчивость. Неумение установить и сохранить оптимальную психологическую дистанцию характерно для последней стадии – стадии стабилизации межличностных отношений.

**3. Описать виды псевдодоверия**

Существует целый ряд отношений между людьми, лишь внешне напоминающих доверительные отношения. Спектр *псевдодоверия* достаточно широк.

Виды псевдодоверия:

а) *Отчаяние.* Доверие от отчаяния – это выбор меньшего из двух зол; в основе истинного доверия лежат свобода и спонтанность. Следовательно, доверие под давлением обстоятельств нельзя считать истинным доверием.

б) *Конформная доверительность.* Проявляется по отношению к представителям определенного социального статуса (например, к врачу); в ее основе лежит нормативное убеждение в том, что определенным людям следует доверять в конкретных социальных ситуациях. Однако следует в данном случае говорить скорее о псевдодоверии, так как нет свободного выбора объекта доверия.

в) *Наивность.* Истинное доверие не может быть также следствием наивности. Такого рода псевдодоверие возникает, когда субъект строит свое отношение к партнеру без учета возможных негативных последствий взаимодействия. Например, учитель может оказывать доверие ловко обманывающему его ученику. Главная черта наивности – нет предвидения возможных последствий доверительного поведения.

г) *Импульсивность.* Наблюдается в тех случаях, когда субъект придает излишнее значение последствиям взаимодействия с человеком, который лишь внешне достоин доверия. Подобное отношение переполнено неуместной эмоциональностью, неоправданными надеждами на то, что исполнятся все ожидания. Эксплуатация такого типа доверчивости позволяет ловким пройдохам играть на сочувствии и милосердии в своих корыстных целях.

д) *Слепая вера в человека.* Основана на фаталистическом убеждении, что ход событий диктуют обстоятельства и что лучше следовать за ними, чем делать сознательный выбор.

е) *Азарт в отношениях.* В этом случае человек упрямо надеется, что произойдет сдвиг к большему доверию, хотя объективно этого не приходится ожидать.

**4. Дать понятие психологической близости, аттракции**

Важнейшим в понимании доверительного общения является понятие психологической близости, которая всегда возникает в результате полного психологического контакта.

«психологическая близость – это взаимоотношения, основанные на полном доверии друг к другу, взаимопонимании; взаимоуважение, взаимопомощь»

«близость с другим человеком – это общность идей, привычек, норм, ценностей, характера, склада мышления».

«Психологическая близость – это труднообъяснимое явление. Внешне это иногда выглядит без чрезмерной аффектации, наоборот, положительные эмоции как бы затушеваны, так как нет нужды их демонстрировать (объект знает о них, вы уверены в нем и в его отношении к вам, а от окружающих, может быть, эти отношения стоит несколько поберечь). Субъективно же – это какая-то взаимная открытость друг другу, уверенность друг в друге, настроенность друг на друга, на проблемы другого, осуществляемая без дополнительных усилий. Иногда близкие люди выглядят как заговорщики, так как понимают друг друга по намекам и без слов, обмениваются взглядами, жестами, паузами (много невербальных средств коммуникации). Вербальное общение свернуто, так как нет нужды, во-первых, долго разъяснять свою мысль, во-вторых, камуфлировать ее словесами. Демонстрация близких отношений ускоряет разрыв, означает их нарушенность».

Были выделены в суждениях следующие компоненты психологической близости:

1. *Понимание* (взаимопонимание, понимание с полуслова).
2. *Доверие* (максимальная откровенность, свободное, комфортное, безбоязненное общение).
3. *Эмоциональная близость* (симпатии, радость от общения; сопереживание и сочувствие, обостренное ощущение состояния другого человека).
4. *Принятие* (терпимость к отдельным недостаткам другого, признание и принятие другого, восприятие его таким, какой он есть, отсутствие конфликтов и стремление уступить, желание помочь).
5. *Единство, близость целей, идеалов, точек зрения* (совпадение ценностей).

На отношения со сверстниками оказывает влияние степень близости между ребенком и матерью. Было обнаружено, что *психологическая близость мальчиков с отцом* ведет к развитию у них достаточного самоконтроля. *Близость же с матерью* оказывает разное воздействие на развитие личности мальчиков и девочек. Так, у девочек формируется доверие к людям, выносливость в ситуации фрустрации, уверенность в себе; у мальчиков – большая тревожность, эмоциональная неустойчивость, склонность к постоянному самоанализу; они менее откровенны с друзьями.

Существуют два уровня психологической близости: один – первичный по времени возникновения – не требует длительного знакомства, взаимопроверки, характеризуется высокой спонтанностью, неосознанностью; другой – рациональный, осознаваемый, управляемый посредством субъектов общения, основан на осознании сходства установок, ценностей, норм, жизненного опыта. Первичный, или первоначальный, уровень, возникающий уже при первом контакте, обладает устойчивостью, мало поддается волевому регулированию, для него свойственны легкость, ненасыщаемость неформального общения, высокий уровень доверия и понимания, правильный прогноз поведения партнера в данной ситуации и, наконец, принятие на чувственном уровне, эмоциональная близость.

В основе чувства психологической близости лежит механизм идентификации. Референтами первичного уровня должны являться, следовательно, легкость общения, доверие, эмоциональная близость и принятие другого человека. Референтом вторичного уровня, возникающего на определенном этапе отношений, является представление о сходстве установок, взглядов, целей, понимание.

В основе формирования привязанностей лежит не только потребность субъекта иметь близкие доверительные отношения с людьми. Важно понять также, почему именно с этим, а не другим человеком нам хотелось бы сблизиться, подружиться, доверить ему свои сокровенные мысли и чувства.

Особую роль в этом процессе играют привлекательность и сила притяжения другого человека, – называется *аттракцией*

Термин «аттракция» означает «привлекательность, притягательность». Феномен аттракции возникает при взаимодействии людей и является определенной характеристикой отношений в паре.

Аттракция понимается как притяжение в физическом смысле, которое одновременно является тенденцией к объединению людей. Это многозначное явление, основанное на чувстве, то есть обязательно включает определенный эмоциональный фон. Аттракция является отношением, то есть принадлежит к классу психологических установок человека, и в этом качестве может различаться по интенсивности и степени личностной включенности, заинтересованности. Кроме того, аттракция содержит оценку, то есть является компонентом межличностного познания. От обширного класса установок она отличается тем, что является установкой на единичный объект, притом это всегда другой *человек,* а не группа или социальный объект, социальный институт и т. п.

Аттракция связана с реализацией межличностных отношений; процесс притяжения-отталкивания, симпатии-антипатии логически завершается поступками. Аттракция всегда включена в межличностный контекст, в ней присутствует нормативный характер, она опирается на специфически культурный «алфавит чувств».

### 5. Охарактеризовать виды привязанности и любовь

*Привязанности –* это долговременные, устойчивые, позитивно окрашенные взаимоотношения, эмоционально наполненные и основанные на большой потребности друг в друге.

Привязанности человека неоднозначны по своему психологическому содержанию, формируются в детстве и накладывают свой отпечаток на взаимоотношения человека с близкими людьми в течение всей жизни.

Привязанности отличаются от дружеского общения более близкой эмоциональной дистанцией; а от любви – отсутствием чувственного сексуального компонента.

Типы привязанности выделяются по величине эмоциональной дистанции и по своей силе (интенсивности потребности в объекте привязанности).

выделяют пять типов привязанностей – беспечную, тревожную и отстраненную.

Людям, у которых сформировалась склонность устанавливать *привязанности беспечного типа,* легче войти в контакт и нетрудно выйти из него; они не испытывают мучений, разрывая отношения привязанности по своей или чужой инициативе. Однако в устойчивых продолжительных отношениях они получают больше удовлетворения от секса в качестве любовников.

Люди с *тревожно-противоречивыми привязанностями* являются ревнивцами и собственниками. Стремление единолично распоряжаться своим имуществом распространяется и на партнера. Они могут неоднократно пытаться разорвать отношения, испытывая их на прочность и снова возвращаясь к объекту своей привязанности.

Люди, привязанности которых носят *замкнуто-отстраненный характер,* опасаются потерять свободу благодаря чрезмерной, по их мнению, привязанности. Они более склонны к случайному сексу, который может обойтись без любви; не любят, когда им говорят о своей любви или ожидают от них признаний.

Привязанность *зависимого типа* характеризуется тем, что все мысли человека заняты объектом привязанности. Зависимые люди обостренно переживают отсутствие партнера, чувствуют себя незащищенными. Не могут решиться на разрыв, даже если вместе – плохо. Уступают партнеру во всем, не ссорятся при разногласиях. В таких отношениях присутствуют принуждение и прямое давление, нет ласки и искренности. Люди, испытывающие *истинную (зрелую) привязанность,* дорожат ею, но насильно удерживать партнера не будут. Испытывают радость от присутствия партнера, чувствуют его настроение, глубоко понимают другого, уважают его свободу. Отношения характеризуются полном доверием. Партнеры привязаны друг к другу, не ищут приключений на стороне, уверены в чувствах друг друга, часто говорят о любви, испытывают нежность.

По интенсивности и эмоциональной дистанции их можно разделить на две группы: сильные и слабые привязанности.

Сильные, с короткой дистанцией, эмоционально наполненные – это зависимая и тревожно-Противоречивая привязанности; слабые, с большой эмоциональной дистанцией – беспечная и отстраненно-замкнутая. В беспечной привязанности, в отличие от отстраненной, большая эмоциональная дистанция и меньшая потребность в другом человеке мало осознаются.

Как отмечает И. С. Кон, в историческом плане *дружбу* можно оценивать как искусственное родство, сходное с побратимством и другими относительно ритуализированными взаимоотношениями, которые предполагают взаимные обязательства (Кон, 1980).

В. А. Лосенков, говоря о ценности дружеских отношений и взаимопомощи, скрепляющей их, подчеркивает, что дружба – это тотально-личностное отношение, основанное на взаимной симпатии и добровольном выборе; по своей психологической природе оно интимно и предполагает внутреннюю близость, доверие и откровенность (Лосенков, 1974).

Уровень понимания со стороны матери, отца, учителя и других взрослых оценивался ниже, чем со стороны сверстника, ближайшего друга. Друг оказался единственным человеком, от которого ждали более высоких оценок своих качеств, превышающих собственные оценки, то есть дружба выполняла и функцию эмоциональной поддержки, и психотерапевтическую функцию.

*Любовь* – это чувство, в котором присутствуют страсть, преданность, самопожертвование, более глубокая и искренняя человеческая близость. На основе античной литературы и философии можно выделить три основных составляющих любовного чувства – *интимность, страсть* и *преданность.*

Психологи выделяют такие виды любви, как бескорыстная и собственническая, оптимистическая и пессимистическая.

*Бескорыстная любовь* сосредоточена на благополучии любимого, не стремится привязать его к себе, дает ему свободу выбора пути в жизни и спутников. Это любовь, которая жалеет и прощает, сочувствует и поддерживает. В ней нет ни эгоцентризма, ни ревности.

*Собственническая любовь* – это то же чувство, сильное и всепоглощающее, но в объекте любви человек видит, прежде всего, свою собственность, которой хочет владеть единолично. Он ревнует и соперничает с другими за внимание любимого, лучше него знает, что ему нужно, ожидает и молчаливо требует возмещения за свое внимание и заботу. Он также стремится привязать к себе нерасторжимыми узами, не брезгуя даже психическим насилием в виде постоянных упреков в неблагодарности и культивированием чувства вины, которое делает человека еще более зависимым.

*Пессимистическая любовь* отличается тем, что человек ищет в ней подтверждения своих установок, сексуальных потребностей; доминирует страх потери. В пессимистической любви присутствует неосознанное ожидание краха, установка на то, что любовь – это поражение, лишение истинной свободы выбора. Часто такая любовь является амбивалентным чувством.

Любовь пессимистическая наполнена страданием и страхами. Именно к такой любви часто применяются термины соперничества, борьбы, поединка.

*Оптимистическая любовь* снимает тревогу, дает ощущение безопасности. Психологический комфорт, психологическая и сексуальная сторона отношений более совершенны в таком браке, нет элементов идеализации друг друга, есть трезвая оценка, полное принятие партнера, нет двойных стандартов. Партнеры высоко ценят секс, но не фрустрируются по поводу временного воздержания при отсутствии любимого. Любовь – очень сильное чувство, которое граничит с аффектом. Результаты исследования Д. Р. Павловой показывают, что разные установки по отношению к любви покоятся на различных основаниях в виде особых личностных свойств, отношения к миру и себе, и являются устойчивой ориентацией в мире человеческих отношений.

Существуют половые различия в проявлениях и динамике любви. Мужчины оказались более влюбчивыми, они гораздо дольше женщин выходят из состояния влюбленности, для них также важнее физическая и игровая сторона отношений.

Женщины более вовлечены в любовные отношения, о них можно сказать, что они «парят в облаках», склонны к возвышенным и романтическим чувствам, для них важнее доверительность в отношениях и возможность опекать партнера, заботиться о нём.

Д. А. Ли, К. и С. Хендрик выделили три любовных стиля – «страсть», «игра» и «дружба», различные комбинации которых образуют вторичные любовные стили -«цвета». Предложенная типология любви, эмпирически проверенная на двух больших выборках около полутора тысяч человек, составляет 6 типов (Кон, 1988):

1. Эрос – страстная любовь-увлечение;
2. Модус – гедонистическая любовь-игра, которая допускает измены и не отличается особой глубиной чувств;
3. Строгге – теплая и надежная, спокойная любовь-дружба;
4. Прагма – рассудочная любовь, легко поддающаяся контролю и расчету (синтез модуса и строгге);
5. Мания – любовь-одержимость, иррациональная, неуверенная и полная зависимости (синтез эроса и модуса);
6. Агапэ – бескорыстная любовь-самоотдача (синтез эроса и строгге).

В длительных любовных отношениях привлекательность партнера поддерживается такими личностными факторами, как психическое здоровье, самоприятие, компетентность. Человек, который по своей или чужой вине пришел к разрыву и распаду отношений, временно теряет самоуважение, его самооценка понижается, и, как следствие этого, он становится малопривлекательным именно тогда, когда ему это более всего нужно. Опыт любви и любовных отношений является необходимым условием для высокого личностного развития и самореализации.

**6. Различия мужского и женского общения в управлении**

Согласно стереотипному взгляду, мужчины более чем женщины, пригодны для руководящих постов в силу присущих им стилей лидерства. Считается, что мужчины более склонны к директивному и автократическому стилям, ориентированным на задачу, в то время как женщины тяготеют к демократическому стилю, который характеризуется участием в общей работе.

При отборе на руководящую должность к женщине предъявляется более высокий стандарт, чем к мужчине; здесь действует правило "Женщина должна быть вдвое лучше мужчины". Женщины чаще назначаются на руководящие роли среднего звена (благодаря хорошим социальным навыкам), в то время как мужчинам предпочитают отдавать позиции первого уровня.

Стереотипное мышление влияет не только на зачисление и отбор женщин на определенные должности, но и на служебное продвижение и оценку результатов работы в фирме. Продвижение женщины по служебной лестнице идет медленнее; чтобы занять одинаковое с мужчиной положение, ей необходимо большее число перемещений. При одинаковом с мужчинами уровне квалификации женщины всегда оказываются ниже по служебной лестнице. Поскольку среди женщин больше экстерналов, то окружающие склонны приписывать их успехи таким факторам, как удача или усердие, но никак не способностям или умениям. У мужчин все происходит наоборот.

Руководитель организации более склонен выступать в роли покровителя и протежировать мужчинам, а не женщинам, так как в последнем случае это всегда связано с рядом сложностей (возможны подозрения в сексуальном интересе, возрастает риск подорвать собственную профессиональную репутацию и замедлить должностной рост). Даже когда женщине удается продвинуться к руководству компанией, мужчины смотрят на нее как на аутсайдера. Женщине трудно стать частью мужской компании. К тому же женщинам, в силу их социализации, не хватает уверенности в себе, независимости, высокой самооценки. В результате они склонны недооценивать собственные умения и интеллект - так же, как окружающие недооценивают их.

Как правило, женщины не считают себя способными выполнять функции руководителей высшего звена и соглашаются с представлением, согласно которому достижения и женственность несовместимы. Поэтому из чувства вины, беспокойства и неуверенности они и не пытаются достичь высоких постов.

Женский стиль руководства - более гибкий, женщины-лидеры более открыты и общительны, оцениваются как более теплые в межличностных отношениях при первом контакте с подчиненными. Они склонны делить власть с другими, вовлекать подчиненных в общую работу и поддерживать в них чувство собственной значимости.

Руководители-мужчины более официальны в отношениях с подчиненными и больше озабочены субординацией, часто увольняются с руководящих постов из-за недостаточной восприимчивости в отношениях с подчиненными. Женщин-руководителей хвалят за лучшее взаимодействие с персоналом, они более общительны, их лучше понимают благодаря ясности их позиции. Женщины, занимающие высокие посты, не чаще мужчин уходят с работы и вновь поступают на нее; это можно объяснить тем, что, по сравнению с другими женщинами, они придают большее значение своей карьере.

Разумеется, это лишь общие тенденции, за которыми стоят многообразные возрастные, социальные и индивидуальные вариации.

Выводы

1. Итак, формальное и неформальное общение различается по степени включенности межличностных отношений, учета индивидуальных особенностей партнера, использования способов психологического воздействия.

2. Контактное неформальное межличностное общение имеет свои специфические черты. В отличие от опосредованного межличностного общения оно имеет активную обратную связь, обогащенную контекстом и подтекстом, ситуацией общения, и обслуживается широким спектром вербальных и невербальных средств общения, носит игровой характер и включает механизмы рефлексии.

3. Межличностное доверительное общение имеет своей тактической целью установление психологического контакта, оптимальной психологической дистанции, своей стратегической целью – формирование дружеских доверительных отношений. Оно может рассматриваться как процесс, который имеет свои стадии и закономерности оптимального психологического контакта.

4. Доверительное общение приносит психологическое облегчение, улучшает обратную связь в процессе самопознания и обеспечивает психологическое сближение, углубление взаимоотношений.

5. Истинное доверие требует взаимных и точных оценок субъектов общения, касающихся их возможностей, намерений, компетентности. Оно в корне отличается от доверчивости и псевдодоверия.

6. Доверчивость – постоянное общее ожидание человека, что можно верить слову, клятве, сказанному или написанному человеком и группой; нередко соседствует с подозрительностью, наивностью и другими формами псевдодоверия.

7. Доверительность в общении, понимание мотивов собеседника, субъективная легкость общения служат установлению психологической близости между людьми.

8. Существуют два уровня психологической близости: один – первичный по времени возникновения, неосознаваемый – не требует длительного знакомства, взаимопроверки, характеризуется высокой спонтанностью; другой – рациональный, управляемый посредством субъектов общения, основан на осознании сходства установок, ценностей, норм, жизненного опыта.

9. Разные установки по отношению к дружбе и любви основываются на различных личностных свойствах, ценностных и эмоциональных отношениях человека к миру и себе и являются устойчивой ориентацией в мире человеческих отношений и привязанностей.

**2. Ключевые понятия по данной теме и их определения:**

**Аттракция -**  означает «привлекательность, притягательность».

**Любовь** – это чувство, в котором присутствуют страсть, преданность, самопожертвование, более глубокая и искренняя человеческая близость.

**Привязанности** *–* это долговременные, устойчивые, позитивно окрашенные взаимоотношения, эмоционально наполненные и основанные на большой потребности друг в друге.

**Доверчивость** *-* это постоянная готовность человека верить слову, обещанию другого человека или группы.

**Психологическая близость** – это взаимоотношения, основанные на полном доверии друг к другу, взаимопонимании; взаимоуважение, взаимопомощь»

**Дружба -** отношения между людьми, основанные на взаимной привязанности, духовной близости, общности интересов.