21-дәріс

ҚАЗАҚСТАННЫҢ АШЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ

КӨПКЕ ҰМТЫЛҒАН ЖАЛҒЫЗ. ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯҒА КІРІСПЕ

Ұнату, жақсы көру және тұлғааралық сезім. 1-бөлім

6-тарау. Ұнату, жақсы көру және тұлғааралық сезім.
Әлеуметтік психология ғылымы

Біздің өзара қарым-қатынасымыз алуан түрлі. Бірде мейірімдіміз, бірде қатігезбіз, енді бірде көмекке даярмыз, өзімшілміз, мұңдымыз, сыршылмыз, түнеріп жүреміз – әртүрліміз. Осыған дейінгі дәрістерде біз мінез-құлқымыздағы соқыр сенім, ашу-ызаға бой алдыру, қате түсінік сияқты теріс сипаттарға көбірек тоқталған едік. Бұл дәрісте әлеуметтік мінез-құлқымыздың оң сипатын, көңілге қуаныш ұялатар жағымды жағын – дәлірек айтқанда, екі адамның арасындағы ықыласты сезім жайында сөз қозғаймыз. Адамдар бірін-бірі неге ұнатады? Бір-біріне өлердей ғашық болып жатуының сыры неде? Бұл кімді де болса, қызықтыратын жайт емес пе?

«Ұнату» – кең мағыналы ұғым: кей адамдармен бірге жұмыс істеуді ұнатамыз, енді бір адамдармен демалыс уақытын бірге өткізгенімізге қуанамыз; біреулері досымызға, сырласымызға айналса, енді бір кісілерге деген сезіміміз тіпті терең екенін, шын сүйетінімізді байқаймыз. Бізге басқа адамның емес, дәл осы адамның ұнауының сыры неде? Бізге ұнайтын адамдардың ішінен неліктен тек сол кісіге «ерекше» ғашықпыз? Неліктен ғашықтық сезімімізге уақыт төреші? Сезіміміздің лаулауы мен сөнуіне не ықпал етеді?

«Ұнату» деген сезімнің сырын білуге адам баласы бағзы замандардан бері ұмтылып келеді. Ерте дәуірде үңгірлерді мекендеген алғашқы әуесқой әлеуметтік психологтар қайткен күнде де көрші үңгірдегі замандасының көңілінен шығуды немесе оның өзіне теріс қабақ танытпауын ойлап бас қатырған жандардың сырын білуге талпынғаны анық. Әлгі адамдар, ең құрығанда, сол замандасының өзіне жаулықпен қарап, тас ала жүгірмеуіне тосқауыл қоюдың амалын ойластырған шығар. Бәлкім, сол ниетін іске асыру үшін әлгі замандасына азуы алты қарыс жолбарыс етін сыйға тартқан да болар немесе тістерін айбат шеккендегідей ақситпай, ықыласты пейіл танытарлықтай ниетпен жарқырата көрсетіп, қазіргі адамдардың күлімдегені сияқты кейіп танытуға тырысқан шығар.

Содан бері мыңдаған жылдар өтсе де, адамдар «ұнатудың» сырын таппай – көршілес үстелдегі, көрші үйдегі немесе көрші мемлекеттегі адамдар теріс қабақ танытпасын, зәбір көрсетпесін деп, өз мінез-құлқын соған қарай бейімдеудің жолдарын қарастырып келеді. Сонымен, ұнатудың себептері жайында не білеміз? Аронсон достарынан неге бір адамды екінші бір адамға қарағанда көбірек ұнататынының себебін сұрады. Алған жауабы әртүрлі болды. Әйтсе де, «ұнатудың» мынадай себептері көбірек айтылды: 1) сенімдері мен пікірлері ұқсас; 2) іскерлігі, қабілеті немесе біліктілігі ұнайды; 3) жақсы қасиеті көп – мәселен, адал, парасатты, шынайы немесе мейірімді; 4) екі жақ та бірін-бірі ұнатады.

Мұның бәрі – көңіл қуантарлық жауаптар. Бұл жауаптар Дейл Карнегидің «Достардың жүрегін жаулау және адамдарға әсер ету амалдары» деп аталатын кітабындағы кеңестерімен дәлме-дәл келіп тұр.

Атауының өзі оқырманды еліктіріп алатын бұл кітап, «Адамдардың бір-бірімен тіл табысуының сыры неде?» деген көптің көкейіндегі сұраққа нақты жауап беріп, әлемдегі ең көп сатылған кітаптардың қатарына енген. Таңданатын ештеңесі де жоқ.

Өзгелерге ұнау мен жағымды әсер қалдыруға деген ұмтылыс – американдықтарға тән қасиет. Жоғары сынып оқушылары арасында жүргізілген сауалнама жауаптарын саралағанда түйгеніміз: оқушыларды өзгелердің көзқарасы мен басқаларға ұнау жайы қатты толғандырады екен. Бұл – жасөспірім шақта әркімнің бойында болатын сезім шығар. Алайда АҚШ-та өзгеге ұнауға деген ұмтылыс жасөспірімдерге ғана тән қасиет емес. Өзіне назар аудартудың қарапайым формуласы да әртүрлі болып келеді. Осы себептен де, Дейл Карнегидің кітабы 35 тілге аударылып, жер шарындағы ең көп оқылатын кітаптардың қатарына енді.

Карнегидің кеңестері қарапайым әрі қулықтан да ада емес: адамдарға ұнағыңыз келсе, сыпайы болыңыз, оларды ұнататындай кейіп танытыңыз, олар қызығатын нәрсеге қызығушылық танытыңыз, «аз-маз көмегі үшін де мақтау» сөзіңізді аямаңыз, олармен ымыраға келуге даяр болыңыз.

Осылармен келісесіз бе? Осы тәсілдер тиімді деп ойлайсыз ба? Бұл тәсілдердің тиімділігі белгілі бір уақытқа дейін ғана. Мұндай әдістің жаңа танысқан адамыңызбен қарым-қатынаста тиімді екені рас. Қатаң бақылауда өткізілген зерттеу тәжірибелерінің нәтижелеріне жүгінсек, бізге көріксіздерге қарағанда – көрікті адамдар, мойынсұнбайтындарға қарағанда – мойынсұнатындар, бізді жақтырмайтындарға қарағанда – бізді жақсы көретіндер, бәсекелестерімізге қарағанда – бізге тілектес жандар, сыншыларымызға қарағанда мақтаушыларымыз көбірек ұнайды және т.с.с.

Сонымен, адамдардың қарым-қатынасына байланысты ойымызды түйіндер болсақ, бізге азын-аулақ еңбегіміз үшін көбірек сый-сияпат көрсететін кісілер ұнайды екен.

Ұнатудың өзіндік теориясы адам баласының бірін-бірі ұнатуының себептерін біршама түсіндіргенімен, осы сезімнің алуан түрлі қырларын ашып бере алмайды. Ұнатудың себебі сан алуан болуы мүмкін. Егер осы теорияға сүйенер болсақ, бізге өзімізге жақын жүрген адамдар көбірек ұнайды екен. Өйткені алыста жүрген адамдарға қарағанда, жаныңда жүрген адамдар сенің ықыласыңа сол бойда жауап береді. Бұл – шындық. Жақын жерде тұратын достарымыздың саны алыста тұратын достарымыздың санына қарағанда әлдеқайда көп екені рас. Бұл – жиі-жиі көріп тұратын мүмкіндігіміз болғандықтан ғана сол адамдарды ұнатамыз деген сөз емес. Жиі көрісетін адамдар бірін-бірі жақынырақ білетіні сөзсіз. Ал жақын тани бастаған соң, сол адамды ұнату сезімі пайда болуы мүмкін.

Мадақ пен мейірім әсері

Дейл Карнегидің «Мақтау сөзге сараңдық танытпаңыз» деген кеңесі есіңізде шығар. Негізі, бұл – баяғыдан бері айтылып жүрген пайдалы кеңес. «Ұстаздарыңызға және әріптестеріңізге қамқорлығы, көңілі, ықылас-ниеті үшін алғыс айтыңыз».

Мақтау мен сынаудың бізге тигізетін ықпалы қандай? Екеуінің қайсысы тиімдірек? Бұл орайда кесімді пікір айту қиын. Зерттеушілер «сыншыларға көзқарасыңыз қандай?» деген сауалға жауап берушілердің сыншыларды құрметтейтініне, бірақ өздеріне қатысты айтылған сынды ұнатпайтынына көз жеткізген.

Зерттеулер мынаны көрсетті: «Адамдар марапатты ұнатса да, қулықпен жасалған марапатты ұнатпайды екен». Асыра марапаттау да құлаққа ерсі естіледі, әсіресе өз пайдасын көздеп марапат айтушылар тіпті ұнамсыз көрінеді екен.

Бізге пайда әкелетін адамдар да ұнайды. Пайда да – марапаттың бір түрі, сондықтан пайда әкеліп марапаттайтын адамды ұнататынымыз сөзсіз.

Ал мақтау туралы айтар болсақ, біз өзімізді мақтағандарды ылғи ұната бермейді екенбіз; әсіресе ішіне қулық сақтап тұрғандарды аса қаламаймыз. Біреудің қулық жасап тұрғанын байқаған адам іштей тіксініп қалады. Жақсылық жасаған адамға сый көрсету парыз екенін білсек те, жауапқа сыйлық күтетіндерден сыйлық алуды ұнатпаймыз; немесе қулық сақтап отырған адамның көмек бергенін де қаламаймыз.

Адамның төлтума қасиеттері

Бұрын да айтқанымдай, адамның кей жеке қасиеттері оның тартымдылық деңгейіне едәуір ықпал етеді. Сауалнамалар барысында: «Адамның қандай төлтума қасиеттерін ұнатасыз?» деген сұраққа көбіне шынайылық, білімділік, ақылдылық, батылдық сияқты қасиеттерді атап жатады. Алайда біздің тәжірибеміздің барысында бұл пайымды дәлелдеу қиын: бізге ол адамның жағымды қасиеттері ұнап тұр ма, әлде біз ол адамның бойында жағымды қасиеті бар екеніне өзімізді сендіріп тұрмыз ба? Бір қарағанда, екі жауап та дұрыс сияқты. Қандай да бір қасиетке ие адамның бізге басқаларға қарағанда көбірек ұнайтынына көз жеткізу үшін, қарапайым сауалнамадан әлдеқайда күрделі қатаң бақылау жағдайында зерттеу жүргізу керек. Осы дәрісімізде адам бойындағы аса маңызды екі қасиетке: білім мен сырт келбеттің тартымдылығына егжей-тегжейлі тоқталып өтейік.

Білім

Бір қарағанда, басқа қасиеттерінің бәрі тепе-тең жағдайда, бізге білім деңгейі жоғары адам көбірек ұнауы керек сияқты болып көрінеді. Себебі, біз ісіміздің дұрыс болғанын қалаймыз, яғни айналамызда қабілеті мен білімі жоғары адам көп болған сайын ісіміз де дұрыс болатынына сенеміз.

Бірақ осы дәрісіміздегі зерттеулерге тереңірек ой жүгіртсек, тұлғааралық тартымдылықтың күрделі құбылыс екеніне көзіміз жетеді; яғни бұл ұғымды әрдайым қарапайым терминмен түсіндіре салу мүмкін емес. Білімге келер болсақ, зерттеу әдебиеттеріндегі көптеген парадоксты деректер көрсетіп отырғандай, алқалы топтардың ең білімді және ең тиімді идеяларды айтып отыратын мүшелері басқаларына көп ұнай бермейді. Бұл парадоксты қалай түсінуге болады? Бәлкім, біз айналамызда білімді адамдар көп болғанын қалағанымызбен, аса қабілетті адамдар біздің бойымызда жайсыздық сезімін тудыратыны себеп шығар. Ондай адамдар бізге қол жетпейтін, тым жоғары, айрықша жаратылғандай көрініп, өзімізді салыстырмалы түрде қабілеті төмен адам сезінетінімізде болуы мүмкін. Олай болса, бізге азды-көпті қателіктерге бой алдыратындар көбірек ұнайтын болғаны ғой. Мысалы, егер Сэм алғыр ойлы математик, үздік баскетболшы, шебер тігінші бола тұрып, анда-санда қарапайым сандардан жаңылысса, добын қасында тұрған себетке түсіре алмаса, галстугіне түскен дақты көре тұра, көшеге сол бойы шығып кетсе, бізге көбірек ұнар еді.

Автор осыдан 50 жыл бұрын Гэллап компаниясы жүргізген сауалнаманың нәтижесін оқып отырып, осы құбылыс жайында біраз толғанған еді: Джон Кеннедидің президенттігі кезінде, 1961 жылы Кубаға қарсы «Шошқалар шығанағы» атты сәтсіз операциясынан кейін оның жеке басының танымалдығы күрт өскен болатын. Бұл шабуылдың өрескел қателік болғаны сонша – лезде «Шошқалар шығанағындағы сәтсіздік» деген атауға ие болды. Бұдан нені байқаймыз?

Бұл АҚШ мемлекет басшылары сол кезге дейін жасаған ең үлкен қателіктерінің бірі еді, алайда нәтижесінде президент халыққа бұрынғыдан да көбірек ұнай түсті. Оған не себеп болды екен? Бәлкім, Кеннедидің «аса мінсіз» болғаны шығар. Оны қалай түсінуге болады? Адам қалай «аса мінсіз» болуы мүмкін?

Расында, 1961 жыл Джон Кеннедидің аса танымал тұлғаға айналған кезі еді. Тіпті, аты аңызға айнала бастады десе жарасқандай. Оны король Артурмен салыстыра бастады. Кеннеди жас, көрікті, жарқын жүзді, сөзге шешен, тартымды, шымыр денелі кісі еді. Кітапқұмар, бірнеше қызықты кітаптың авторы, саяси стратегияның шебері, соғыс қаhарманы, қиындыққа мойымайтын жан. Екі баласы бар, берекелі отағасы. Әйелі де бірнеше шет тілдерін меңгерген дарынды жан.

Кенет аталмыш қателігі оның да «аса мінсіз» емес екеніне дәлел болды. Нәтижесінде қоғам алдында қарапайым адам ретінде көрініп, ол халыққа бұрынғыдан да көбірек ұнай бастаған.

Аса құзырлы адамның қателікке бой ұруы оның халыққа көбірек ұнауына себеп болады деген болжамды дәлелдеу үшін эксперимент жүргізу керек. Оның артықшылығы – жауапкершілікті өз мойнына алу сияқты қосалқы әрекеттердің ықпалын жоққа шығарады немесе бақылауда ұстайды. Сондықтан бір әрекеттің екінші әрекетке ықпалын нақты бағалауға мүмкіндік береді. Аронсон осы тұрғыдағы Бен Виллерман мен Джоан Флойдпен бірлесіп эксперимент жүргізді. Экспериментке Миннесота колледжінің студенттері қатысты. Алдымен, әр студент төрт түрлі адамның сұхбаты жазылған аудиожазбаны тыңдады: 1) мінсіз дерлік адамды; 2) қателікке бой алдыратын мінсіз дерлік адамды; 3) орташа адамды; 4) қателікке бой алдыратын орташа адамды.

Эксперименттің алдында студенттерге сипатталып отырған адамды «Колледж Боул» викторинасына қатысуға үміткер ретінде таныстырып, сол үміткерді алған әсері, тартымдылығы бойынша бағалау тиіс екені түсіндірілген.

Аудиожазбада сұхбат алушының әңгіме барысында қойған сұрақтары күрделі болды: ол сұрақтар «Колледж Боул» викторинасындағы сұрақтарға ұқсайтын. Бірінші аудиожазбадағы жігіт жоғары білім деңгейін көрсетті – қойылған сұрақтардың 92 пайызына дұрыс жауап берді, оның ішінде «мектепте жоғары сыныпта оқып жүргенде, немен айналыстың?» деген сұраққа: «Тәртіпті оқушы болдым, мектептегі жыл қорытындысы туралы кітаптың редакторы болдым, жеңіл атлетика командасының мүшесі болдым» деп жауап берді. Екінші дыбыстық таспада сөйлеген жігіт (негізі, бұл даусын өзгертіп сөйлеген сол актер еді) орташа қабілет иесі екенін көрсетті: сұрақтардың 30 пайызына ғана дұрыс жауап беріп, мектепте орташа оқығанын, жыл қорытындысы туралы кітаптың корректоры болғанын және жеңіл атлетика командасына кіре алмағанын мәлімдеді. Қалған екі жазбада «мінсіз» жігіт пен «орташа» жігіттің екеуі де сұхбат барысында қателіктерге бой алдырады. Бірі сұхбаттың соңында үстіне кофе төгіп алады. Мұндай «айла» аудиожазбада салдырлаған дыбысты, орындықты сүрткендегі дыбысты, сұхбат берушінің: «Құдайым-ау, жаңа костюміме кофе төгіп алдым-ау!» деген қинала шыққан даусын жазу арқылы келтірілген. Тәжірибе барысын қатаң

бақылауда ұстау үшін кофе төгілген кездегі дыбысты көшіріп жазып, бірін мінсіз адамның, екіншісін орташа адамның сұхбатына тіркеген.

Нәтижесі таңғаларлықтай: қателікке бой алдырған мінсіз адам ең тартымдысы болып шығып; ал дәл сондай қателік жасаған орташа адам тартымдылығы жағынан соңғы орын алған. Мінсіз адам тартымдылығы бойынша екінші орында, ал орташа адам үшінші орында тұр. Шындығында, үстіне кофе төгіп алу соншалықты адам сүйсінерліктей нәрсе емес екені белгілі. Алайда дәл осы жағдай мінсіз адамның бейнесін тартымды етіп көрсетсе, орташа адамды өте тартымсыз етіп көрсеткен. Бұл тәжірибе: «білім адамды тартымдырақ көрсетеді, ал ондай адамның қандай да бір сәтсіздігі тартымдылығын тіпті арттыра түседі» деген пайымымызды дәлелдей түсті. Бұл феномен сәтсіздіктің тиімділігі деген атауға ие болды.

Сырт келбеттің тартымдылығы

Бұрын-соңды көрмеген бойжеткенді кездесуге шақырдыңыз. Кеш соңына таяғанда сіз: «осы қызбен қайта кездескім келе ме, жоқ па?» деп, ойланып отырсыз. Бойжеткеннің қай сипаты аса маңызды? Жүзінің жылылығы ма? Нәзіктігі ме? Ақылы ма? Мейірімі ме? Сырт келбеті дейсіз бе? Дұрыс айтасыз!

Неліктен адамдардың көбі бұл ойын жасырғысы келеді? «Сұлулық – тек сыртқы көрініс, сондықтан бұл ұнатудың өлшемі бола алмайды» деуге бейімбіз. Дегенмен, бұнымыз әділдік емес, сырт келбеттің тартымдылығы сияқты адамның ықтиярынан тыс нәрсе неліктен осынша маңызды екен? Расында, колледж студенттері «Бүгінгі кездесетін бойжеткеннің бойынан не көргің келеді?» деген сұраққа жауабында ешқайсысы «сырт келбетінің тартымдылығын» тізімнің басына қоймапты. Алайда студенттердің жеке өмірін зерттеу барысында олар да, жалпы, адамзаттың басым көпшілігі сияқты, бойжеткеннің сырт келбетінің сұлу болғанын теріс көрмейтіні анықталған. Мысалы, Элайн Уолстер (Хатфилд) мен әріптестері Миннесота университетінің студенттеріне тәжірибе жүргізген. Студенттерге алдымен жеке сынақ жүргізілген. Олардың бірін-бірі ұнатуына қандай қасиеттері себеп болды екен? Ақылы, батылдығы, нәзіктігі, бағыныштылығы, тәуелділігі, тәуелсіздігі, сезімталдығы, шынайылығы немесе тағы осы сияқты қасиеттер емес. Бір-бірін ұнатып, қайта кездесуге барудың басты себебі – сырт келбетін ұнатуы. Сымбатты жігіт сұлу бойжеткенмен кездессе, олардың қайта кездесу мүмкіндіктері жоғары болады.

Бұл бұрын бірін-бірі көрмеген бейтаныс жандарға ғана қатысты жай емес. Грегори Уайт Калифорния университетінде оқитын қыздар мен жігіттердің салыстырмалы түрдегі қарым-қатынас ұзақтығын зерттеген еді. Ол сол кезде сырт келбеттің тартымдылығы маңызды рөл атқаратынын анықтаған; бірақ, қарым-қатынастың ұзақтығына екі жақтың тартымдылығының тепе-теңдігі ықпал етеді екен. Әсіресе, танысқанына 9 ай өткенде тартымдылығы бірдей жұптардың қарым-қатынасы, тартымдылық деңгейі әртүрлі жұптарға қарағанда, тереңдей түсетіні байқалған.

Бұл зерттеу нәтижесінде көз жеткізгеніміз: сырт келбеттің тартымдылығы адамның бір-бірін ұнатуының және осы ұнату сезімі қаншаға созылатынының маңызды факторы болып табылады екен.

Оның үстіне зерттеу нәтижесі сырт келбет тартымдылығының мәдени стандарты бар екенін көрсеткен. Айта кету керек, мұндай зерттеулер, әсіресе АҚШ-та көбірек жүргізілген. Тәжірибеге қатысушылар сырт келбет тартымдылығын еш қиындықсыз бағалай білген. Оның үстіне, олардың бағалары бір-бірімен үйлесіп жатқан; сондықтан да олар өздерінің дұрыс баға бергеніне сенімді болған. Сырт келбеттің тартымдылығы ерлер үшін де, әйелдер үшін де маңызды екен. Дегенмен сол адамның мәртебесі, дәулеті, билігі де маңызды болған. Бұл жағдай әсіресе әйелдер ерлерді бағалаған кезде көбірек байқалған. Эволюциялық психолог Дэвид Басс адамзат тарихына зер салғанда, өсіп-өну жолдарын таңдауда ерлер мен әйелдердің өзіндік ерекшеліктері бар екенін айтады.

Ерлер ұрпағын емін-еркін көбейткісі келсе, әйелдер бұл мәселені ақыл таразысына салып шешкенді жөн көрген. Сондықтан әйел балаларына жақсы тәрбие беріп, өсіре алуы үшін дәулетті ер адамдарды таңдаған. Бұл – эволюция тұрғысынан маңызды құбылыс: әйелдер тек бала туғыза алатын еркекті ғана емес, сонымен қатар, балаларын асырап, тамақпен, үймен қамтамасыз

ете алатын ерді таңдаған. Ал ерлер, негізінен, дені сау бала туғанын қалағандықтан, әйелдердің сырт сымбатына мән берген. Осылайша, бабаларымыз бізге қазіргі кезде әлеуметтік психология тәжірибесі арқылы байқай алатын жайларды айтып кеткен екен. Бір зерттеуде қатысушыларға кездесетін адамның суретін көрсеткен. Кездесетін адамдардың сырт келбеті әртүрлі болған. Оларды әлеуметтік мәртебесі жоғары немесе төмен екенін айқын көрініп тұратындай етіп киіндірген; біразы кәсіпкер сияқты киінсе, қалғандары асхана қызметкерлерінің киімін киген. Содан соң тәжірибеге қатысушылардың қандай адамдармен кездесуге көбірек ықылас білдіргенін бақылаған. Ерлер кездесетін адамының әлеуметтік мәртебесінен гөрі сырт келбетіне көбірек көңіл бөлген, яғни әйел сұлу болса болғаны, әлеуметтік мәртебесі мен шыққан тегіне мән бермеген. Әйелдердің таңдауы басқаша болған. Олар, негізінен, сымбатты ерлерге назар аударғанымен, көріксіз болса да әлеуметтік мәртебесі жоғары ерлерге айрықша көңіл бөлген.

Кездесуге келетіндердің бәрінің әл-ауқат деңгейі ортадан жоғары болса, ең маңыздысы – сырт келбетінің тартымдылығы болып, әйелдер де ерлер сияқты сырт келбет тартымдылығына мән беріп, қайта кездесуге келісім беретіні анық еді. Ал кездесуге қатысушылардың әл-ауқат деңгейі әртүрлі екені бірден көзге түскен жағдайда; ерлерге қарағанда әйелдер кездесетін адамның әлеуметтік және экономикалық мәртебесіне айрықша назар аударады.

Көзіміз жеткендей, кей жағдайда сырт келбеттің тартымдылығы дәулеттілік және әлеуметтік мәртебе сияқты өзге факторлардан жоғары тұрып, бейтаныс адамдарды бағалауда үлкен рөл атқарады; тартымдылықтың адамдардың өзара қатынасында ерекше орны бар екенін біз кездесу мысалы арқылы айттық.