

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Дружба и близость

Глава 4. Взаимодействия





Цель лекции: сформировать у слушателей представление о близости и дружбе.

План:

1. Дружба;
2. Привлекательность;
3. Теории симпатии.

Дружба

На протяжении всей жизни мы зависим друг от друга. Отношения с окружающими являются центром нашего существования. Даже своему появлению на свет мы обязаны влечению мужчины и женщины друг к другу. Аристотель назвал людей «социальными животными», ведь нам свойственна сильная потребность в принадлежности – в создании продолжительных и близких отношений с другими людьми.

Как формируются симпатия и любовь? Давайте для начала рассмотрим факторы возникновения взаимной склонности: достигаемость, физическая привлекательность, сходство и чувство, что мы нравимся.

Что заставляет одного человека влюбиться в другого? Этот вопрос всегда вызывал большой интерес. Появление любви и ее увядание – это вечные темы сериалов, поп-музыки, романов, а также наших повседневных разговоров.

Что для большинства людей, например, для вас, является источником симпатии или любви? Какое утверждение из двух более правдиво: «разлука раздувает пожар любви» или «с глаз долой – из сердца вон»? Насколько важна привлекательная внешность? На чем держатся близкие отношения? Давайте начнем с факторов, способствующих началу дружеских отношений. А после поговорим о том, что поддерживает и углубляет дружбу и удовлетворяет нашу потребность в принадлежности.

Территориальная близость

Один из наиболее важных факторов возникновения дружбы – это территориальная близость. Возможно, тем, кто верит в таинственное происхождение любви, это утверждение покажется слишком примитивным, но социологам известно, что большинство людей находят свою «вторую половинку» среди соседей, коллег или одноклассников. Оглянитесь вокруг. Решив обзавестись семьей, вы, скорее всего, свяжете свою жизнь с человеком, который живет, работает или учится неподалеку от вас.

Взаимодействие

На самом деле, решающее значение имеет не сколько территориальная близость, столько «функциональная дистанция» – то, насколько часто пути двух людей пересекаются. Мы нередко находим друзей среди тех, кто пользуется тем же входом, той же парковкой или той же комнатой отдыха. Например, студентки, которых по воле случая заселили в одну комнату, при всем желании не смогут избежать постоянных встреч на «общей территории» – в такой ситуации они скорее станут подругами, нежели врагами. Подобные контакты помогают людям узнавать интересы друг друга, находить между собой что-то общее и воспринимать себя как некую социальную ячейку.

Почему территориальная близость приводит к симпатии? Одна из причин – доступность. Понятно, что шансов на знакомство с кем-то, кто учится в другой школе или живет в другом городе, значительно меньше. Но это отнюдь не главное. Большинству людей соседи по комнате в общежитии или по лестничной площадке нравятся больше, чем живущие этажом выше или



ниже. Про них не скажешь, что они живут слишком далеко от нас. Более того, превращение ближайших соседей в потенциальных друзей или во врагов равновероятно. Почему же в таком случае территориальная близость чаще порождает любовь, чем ненависть?

Предвкушение взаимодействия

Один ответ у нас уже есть: территориальная близость позволяет людям находить друг в друге то, что их роднит, и оказывать друг другу знаки внимания. Но есть и еще один интересный феномен: само по себе ожидание встречи усиливает симпатию. К такому выводу пришли Джон Дарли и Эллен Бершейд, когда сообщили своим испытуемым, студенткам Университета штата Миннесота, неоднозначную информацию о двух женщинах, с одной из которых им предстоял доверительный разговор. Когда студенток спросили, какая из этих двух женщин им больше нравится, они выбрали ту, с которой рассчитывали познакомиться. Одно лишь ожидание встречи с человеком усиливает симпатию к нему. Даже избиратели, голосовавшие за кандидата, который проиграл выборы, признаются в том, что после выборов их мнение о победителе, с которым они отныне связаны, изменяется в лучшую сторону.

Этот феномен адаптивен. Ожидание приятных эмоций, а именно того, что некто окажется приятным и дружелюбным человеком, повышает вероятность того, что между вами действительно сложатся хорошие отношения. Как хорошо, что мы предрасположены любить тех, кого часто видим! У каждого из нас много контактов с людьми, с которыми мы, возможно, по доброй воле и не стали бы общаться, но вынуждены поддерживать отношения: соседи по общежитию, братья и сестры, дедушки и бабушки, педагоги, одноклассники, коллеги. Симпатия к этим людям – верный путь к установлению хороших отношений с ними, а значит, и к более счастливой и полноценной жизни.

Эффект «простого попадания в поле зрения»

Территориальная близость создает благоприятные условия для возникновения взаимной симпатии не только потому, что облегчает контакты и благоприятствует позитивному ожиданию, но и ещё по одной причине. Результаты более 200 экспериментов свидетельствуют о том, что вопреки старинной поговорке, близкое знакомство не ведет к фамильярности и неуважительному отношению. Напротив, неоднократная стимуляция разными новыми стимулами – лишеными смысла слогами, символами, похожими на китайские иероглифы, отрывками из музыкальных произведений, изображениями человеческих лиц – вызвала у испытуемых «большую симпатию» – они стали оценивать их выше.

Казалось бы, эффект «простого попадания в поле зрения» противоречит здравому смыслу, ведь многие верят, что нам надоедает то, что часто повторяется, будь то регулярно звучащая мелодия или повседневные блюда. На самом деле, если явление повторяется с умеренной частотой, оно, как правило, начинает нравиться больше. Действительно ли посетители парижского музея Лувр в восторге от «Моны Лизы» или им просто приятно увидеть знакомое лицо? Одно не исключает другого: нам знаком её портрет, а это значит, что он нам нравится.

Эффект «простого попадания в поле зрения» влияет и на то, как мы оцениваем других: нам нравятся знакомые люди. Даже самих себя мы больше любим тогда, когда мы такие, какими привыкли видеть себя. Этот феномен эксплуатируют и политики, и рекламщики. Если у людей нет определенного отношения к кандидату или к товару, одно лишь частое упоминание имени первого или названия второго способно увеличить количество голосов или продаж. После многократного повторения телевизионной рекламы у людей нередко появляется бездумное, автоматическое положительное отношение к рекламируемому товару. Из двух малоизвестных кандидатов обычно побеждает тот, кто чаще «мелькал» на телеэкране или упоминался в печатных изданиях. Политтехнологи, понимающие роль эффекта «простого попадания в поле зрения», заменили обоснованную аргументацию позиции кандидата короткими видеороликами,



которые, словно молотки, вбивают в головы сидящих дома людей имена кандидатов и их броские слоганы.

Физическая привлекательность

Что вы ищете в человеке, в которого могли бы влюбиться? Искренность? Красивую внешность? Хороший характер? Чувство юмора? Разговорчивость? Интеллектуалы равнодушны к таким внешним параметрам, как физическая красота; они знают, что «нельзя судить о книге по её обложке». Как минимум, им известно, каким должно быть их отношение к этому вопросу. Ведь ещё Цицерон говорил: «Не пленяйтесь наружностью».

Возможно, вера в то, что внешность не важна, – ещё один пример того, как мы упорствуем в признании самого факта существования тех или иных реальных влияний, ибо к настоящему времени выполнено немало исследований и накоплено огромное количество бесспорных доказательств того, что на самом деле внешность имеет значение – всегда и повсюду. Это приводит в замешательство. Красивая внешность – огромное преимущество.

Физическая привлекательность и успех у противоположного пола

Нравится нам это или нет, но от физической привлекательности девушки значительно зависит её успех у мужчин.

Привлекательная внешность юношей менее тесно связана с их успехом у женщин. Чтобы проверить, действительно ли мужчины более восприимчивы к внешности, ученые отдельно изучали мужчин и женщин, предоставляя им разную информацию о человеке противоположного пола, включая и его фотографию. Другой экспериментальный метод заключался в том, что они якобы случайно знакомили мужчину и женщину, а потом спрашивали у обоих, хотят ли они продолжить знакомство.

Мужчины, участвовавшие в этих экспериментах, действительно придавали несколько большее значение физической привлекательности женщин. Возможно, чувствуя это, женщины уделяют своей внешности больше внимания, чем мужчины. Среди пациентов пластических хирургов и косметологов доля женщин составляет около 90%. Однако и женщины обращают внимание на внешность мужчин.

Феномен соответствия

Не всем удастся найти спутника жизни с неотразимой внешностью. Так как же люди ищут свою вторую половину? Если судить по результатам исследования, проведенного Бернардом Марстейном, мы склонны выбирать тех, кто не более и не менее привлекателен, чем мы сами. Результаты нескольких исследований свидетельствуют об одинаковом уровне внешней привлекательностью супругов, влюбленных и даже членов одного и того же клуба. Люди обычно выбирают в друзья и в супруги тех, кто соответствует им не только по уровню интеллекта, но и по уровню привлекательности. Эксперименты подтверждают факт существования этого феномена соответствия. Когда человек решает, к кому подойти с предложением знакомства, зная, что в ответ может услышать и «да», и «нет», он обычно выбирает того, чья физическая привлекательность примерно соответствует его собственной. Хорошее соответствие физических данных также может быть и основой для хороших отношений. К этому выводу пришел Грегори Уайт на основании опроса влюбленных пар в Университете Лос-Анджелеса (штат Калифорния). Спустя 9 месяцев после опроса оказалось, что пар, соответствующих друг другу в плане физической привлекательности, связывает более сильное чувство.

Возможно, результаты экспериментов Уайта заставили вас вспомнить счастливые супружеские пары, в которых один из супругов менее привлекателен внешне, чем другой. В



подобных случаях супруг, менее привлекательный внешне, нередко имеет какие-то достоинства, которые компенсируют недостаток внешней привлекательности. Каждый из партнеров приносит на социальный рынок свои «активы», и значимость обоих «активов» создает основу для равноправного союза. Брачные объявления и есть демонстрация подобных «активов». Мужчины обычно предлагают богатство или статус и ищут молодых и привлекательных женщин; женщины чаще всего поступают противоположным образом: «Привлекательная, яркая женщина 26 лет со стройной фигурой ищет заботливого и обеспеченного мужчину». Более того, наибольшее количество предложений получают те мужчины, которые в своих брачных объявлениях сообщают о своем доходе и образовании, и те женщины, которые подчеркивают свой юный возраст и привлекательность. Понимая, что имеет место процесс подбора соответствующих друг другу активов, легче объяснить, почему красивые молодые женщины нередко выходят замуж за немолодых мужчин, имеющих более высокий статус.

Стереотип физической привлекательности

Можно ли утверждать, что эффект красивой внешности – это следствие большей сексуальной привлекательности красивых людей? Нет, нельзя. К этому выводу пришли Викки Хаустон и Рэй Булл, когда с помощью опытного гримера «обезобразили» свою ассистентку, «разукрасив» её лицо шрамами, синяками и родимыми пятнами. Когда она ездила в электричках, связывающих Глазго с пригородами, пассажиры обоого пола избегали соседства сто ней.

Но и это ещё не все. Нам кажется, что красивые люди обладают определенными желательными для нас качествами. При прочих равных условиях мы убеждены в том, что красивые люди счастливее, привлекательнее в качестве сексуальных партнеров, талантливее, умнее и успешнее. Хотя более порядочными и склонными к заботе о ближнем мы их не считаем.

Данная информация указывает на то, что называется стереотипом физической привлекательности: красивое значит хорошее. Если физическая привлекательность столь важна, значит, изменение внешности людей должно изменить и отношение к ним окружающих. Но этично ли это? В течение одного года пластические хирурги и ортодонты (врачи, занимающиеся предупреждением и исправлением неправильного роста зубов) выполняют миллионы подобных манипуляций. Может ли человек, недовольный своей внешностью, обрести счастье после того, как ему изменили форму рта и носа, ликвидировали лысину и покрасили волосы, сделали подтяжку лица, вырезали лишний жир или увеличили грудь?

Чтобы изучить последствия подобных трансформаций, Майкл Калик дал студентам Гарвардского университета фотографии профиля 8 женщин, сделанные до и после пластических операций, и попросил их высказать свои впечатления. Они не только сочли прооперированных женщин более привлекательными внешне, но и более добрыми, сердечными, более привлекательными в качестве возможных сексуальных партнеров и т. д.

Когда мы говорим, что привлекательная внешность – при прочих равных условиях – важный фактор, это вовсе не означает, что она всегда перевешивает прочие качества человека. Внешность оказывает наибольшее влияние на первое впечатление. А первое впечатление важно, и по мере того, как общество становится все более и более подвижным, и урбанизированным, а контакты между людьми – все более поверхностными, роль первого впечатления возрастает.

Правда ли, что красивые люди также обладают и различными достоинствами? Или прав был Лев Толстой, сказавши: «Заблуждается тот, кто думает, будто красота и добродетель – это одно и то же»? В стереотипе физической привлекательности есть доля истины. Дети и молодые люди с привлекательной внешностью несколько более уравновешенные, общительные и лучше ведут себя в обществе. В том, что это действительно так, Уильм Голдман и Филип Льюис убедились, когда попросили каждого из 60 студентов Университета штата Джорджия позвонить трем студенткам и поговорить с ними в течение 5 минут. После телефонных разговоров и мужчины, и женщины признали более воспитанными и приятными тех собеседников, которых экспериментаторы предварительно оценили, как самых красивых. Физически привлекательные люди более популярны и более коммуникабельны; они также более соответствуют своим гендерным типам (мужчины более мужественны, а женщины более женственны), нежели остальные.



Возможно, эти незначительные усредненные различия между привлекательными и непривлекательными людьми являются следствием самоосуществляющегося пророчества. Красивых людей ценят и любят, и поэтому у многих из них есть все основания для того, чтобы быть уверенными в себе. Все сказанное выше наводит на мысль о том, что решающее значение для вашего социального поведения имеет не ваша внешность как таковая, а отношение к вам окружающих и то, как вы ощущаете себя, – принимаете и любите ли вы себя и насколько вам комфортно с самим собой.

Кого мы считаем привлекательным?

Я описывал привлекательность так, словно она – некий объективный параметр, такой, например, как рост, измерив который можно сказать, что один человек выше, а другой – ниже. Строго говоря, привлекательность – это то, что нравится людям «здесь и сейчас». Стандарты красоты, определяющие, кто может быть увенчан титулом Мисс Вселенная, вряд ли применимы ко всем жителям нашей планеты.

Эволюция и физическая привлекательность. Психологи, мировоззрение которых базируется на теории эволюции, объясняют эти гендерные различия с позиции стратегии репродукции. Они считают, что красота сообщает биологически важную информацию: она свидетельствует о здоровье, молодости и плодовитости. Со временем мужчины, отдававшие предпочтение женщинам, которые выглядели плодовитыми, превзошли по количеству потомков тех мужчин, которым доставались лишь неополовозрелые девушки и женщины, перешагнувшие климактерический возраст. Эти психологи полагают также, что мы обязаны эволюции и предрасположенностью женщин к мужским чертам, свидетельствующим о его способности добывать ресурсы и защищать их от посягательств. Этим, по мнению Дэвида Басса, объясняется, почему мужчины – а он изучал представителей 37 культур, от Австралии до Замбии, – действительно предпочитают женщин с такой внешностью, которая свидетельствует об их репродуктивных способностях (Buss, 1989). Этим же объясняется и то, почему красивые женщины склонны выходить замуж за мужчин с высоким социальным статусом, и почему мужчины с таким рвением соревнуются друг с другом за славу и богатство.

Эволюционные психологи изучили также реакцию мужчин и женщин на другие признаки репродуктивной успешности.

Женщины, оценивая мужчин как потенциальных брачных партнеров, тоже отдают предпочтение определенному соотношению между шириной плеч и бедер, свидетельствующему о физическом здоровье и силе. С точки зрения эволюции в этом явно есть определенный смысл: физически крепкий мужчина мог успешнее, чем какой-нибудь «доходяга», добывать пищу, строить жилища и давать отпор врагам. Однако современным женщинам мужчины с высокими доходами нравятся ещё больше, чем физически сильные.

Социальное сравнение. Хотя наша сексуальная психология и имеет биологическую основу, влечение не является «незыблемой конструкцией». Что именно становится привлекательным для нас, зависит и от стандартов сравнения.

Существование «эффекта контраста» подтверждается также и лабораторными экспериментами. После просмотра глянцевого журнала с фотографиями красавиц мужчины признавали менее привлекательными не только средних женщин, но своих собственных жен. Аналогичное влияние оказывают и порнографические фильмы: возбуждая сексуальные эмоции, они обесценивают в глазах зрителей их собственных партнеров.

То же самое можно сказать и о нашем самовосприятии. Увидев очень привлекательного человека собственного пола, люди ощущают себя менее привлекательными, чем после того, как увидят человека с заурядной, невзрачной внешностью. Сказанное в первую очередь относится к женщинам. А мужчины, увидев более успешных и властных представителей собственного пола, тоже начинают ниже оценивать свою собственную привлекательность.

Привлекательность тех, кого мы любим. Давайте завершим наш разговор о физической привлекательности на оптимистической ноте. Во-первых, как ни странно, привлекательность лица 17-летней девушки ничего не говорит о том, насколько красивым оно будет, когда ей



исполнится 30 или 50 лет. Очень часто подросток с вполне заурядной внешностью, особенно если у него покладистый и дружелюбный характер, превращается в очень привлекательного человека средних лет.

Во-вторых, мы не только воспринимаем привлекательных людей как достойных любви, но и любимых нами – как привлекательных. Наверное, вы сами можете припомнить случаи, когда по мере узнавания человека он начинал казаться вам все более и более привлекательным. С течением времени его физическое несовершенство становилось менее заметным.

Более того, сама любовь находит достоинства: чем сильнее женщина любит мужчину, тем более привлекательным физически он ей кажется. Чем больше двое любят друг друга, тем менее привлекательными им кажутся другие представители противоположного пола.

Родство душ или взаимное притяжение противоположностей?

Из того, что было рассказано выше, читатель может заключить, что абсолютно прав Лев Толстой, сказав, что «Любовь зависит от частоты встреч, от прически и от цвета и покрова платья». Однако по мере того как люди ближе узнают друг друга, «в игру вступают» другие факторы, и от них зависит, превратится ли знакомство в дружбу или нет.

Сходство рождает симпатию. Чтобы ответить на вопрос, что – следствие, а что – причина, мы проводим эксперименты. Представьте себе, что во время вечеринки на кампусе Лесс и Ларри втягивают Лауру в длинную дискуссию о политике, религии, а также о личных симпатиях и антипатиях, в ходе которой выясняется, что взгляды Лауры и Лесса совпадают едва ли не во всем, а взгляды Лауры и Ларри – лишь отчасти. Потом она говорит: «Лесс такой умница и такой славный. Надеюсь, мы с ним ещё встретимся». Эксперименты, проведенные Донном Бирном и его коллегами, основаны на том, что составляет самую суть ситуации, в которой оказалась Лаура. Они многократно убеждались: чем больше общих установок, тем человек кажется нам симпатичнее.

Несхожесть рождает неприязнь. Мы склонны заблуждаться (вспомните эффект ложного консенсуса), полагая, что окружающие разделяют наши установки. Обнаружив, что некто имеет совсем другие установки, мы можем испытывать неприязнь к нему. Членов одной политической партии нередко объединяет не столько симпатия друг другу, сколько презрительное отношение к оппонентам. Общее правило таково: негативный эффект несхожести установок сильнее позитивного эффекта их схождения.

Притягиваются ли противоположности?

Можно ли сказать, что нас также привлекают и люди отличные от нас, которые могли бы нас дополнять? Исследователи очень внимательно изучали эту проблему и сравнивали не только установки и убеждения друзей и супругов, но и их возраст, религии, отношение к курению, финансовые возможности, уровень образования, рост, умственные способности и внешность. Результаты изучения этих и многих других параметров позволили сделать лишь один вывод: превалирует сходство. Два сапога – пара. Но это утверждение относится не только к сапогам. В равной мере оно относится и к умным людям, и к протестантам, а также и к тем, кто высок, красив или богат.

Нам нравятся те, кому нравимся мы

Территориальная близость и физическая привлекательность влияют на наши первые впечатления о человеке, а для продолжительных отношений важно также и взаимное сходство. Если мы испытываем настоятельную потребность «принадлежать» и чувствовать, что окружающие любят и принимают нас, не означает ли это также, что мы склонны отвечать взаимностью тем, кто любит нас? Можно ли наиболее яркие примеры дружбы назвать



«обществами взаимного восхищения»? Воистину, по тому, как один человек относится к другому, можно сказать, какое ответное чувство он внушает. Обычно симпатия бывает взаимной.

Однако можно ли сказать, что доброе отношение одного человека к другому является причиной ответного чувства? Рассказы разных людей о том, как они влюбились, позволяют утвердительно ответить на этот вопрос. Когда человек обнаруживает, что кто-то привлекательный искренно любит его, в нем тоже пробуждаются романтические чувства. Справедливость этого тезиса подтверждена экспериментально: люди, которым говорят, что кто-то любит их или восхищается ими, как правило, начинают испытывать ответную симпатию.

То, что нам нравятся те, кого мы воспринимаем как людей, симпатизирующих нам, известно давно. Это открытие социальных психологов предвидели многие – от древнего философа Гекатона («Если хочешь быть любимым, люби сам») до Ральфа Уолдо Эмерсона («Единственный способ приобрести друга – научиться дружить») и Дэйла Карнеги («Будьте щедрыми на похвалу»). Однако они предвидели не все: никто из них не конкретизировал условий, при которых «работают» эти рекомендации.

Атрибуция

Лабораторные эксперименты выявили закономерности, о которых уже было сказано в предыдущих лекциях. Например, то, что наши реакции зависят от атрибуции. Приписываем ли мы лесть желанию льстеца получить от нее какую-либо выгоду для себя? Кажется ли нам, что он хочет уговорить нас купить что-либо, вступить с ним в сексуальные отношения или оказать ему какую-либо услугу? Если да, то и сам льстец, и его слова теряют свою силу. Но если нет очевидных побудительных причин, мы благосклонно принимаем как самого человека, так и его похвалу.

Вознаграждения, которые приносят отношения с окружающими

Когда у людей спрашивают, почему они дружат с кем-то или что их привлекает в партнере, большинство с готовностью отвечают: «Мне нравится Кэрл, потому что она добрая, остроумная и начитанная». Подобный ответ оставляет «за кадром» все, что связано с самим отвечающим, а именно это, по мнению социальных психологов, и есть самое важное. Во взаимной симпатии «участвуют» двое – тот, кто её вызывает, и тот, кто её испытывает. Именно поэтому более точным с точки зрения психологов был бы такой ответ: «Мне нравится Кэрл, потому что мне хорошо с ней». Нас влекут к себе люди, общение с которыми приятно и приносит нам чувство удовлетворения. Привлекательность – в глазах (и в сознании) смотрящего.

Выражением этой мысли является весьма простая по своей сути теория, согласно которой в основе привлекательности лежит вознаграждение: нам нравятся те, кто вознаграждает нас, или те, кого мы ассоциируем с вознаграждениями (теория привлекательности как следствия вознаграждения). Если мы получаем от отношений больше, чем сами вкладываем в них, они нравятся нам, и мы хотим продолжать их. Сказанное в первую очередь относится к тем отношениям, которые приносят нам больше пользы в сравнении с другими. Вот что в 1665 г. писал об этом в своей книге «Максимы» Ларошфуко: «Дружба – это такой взаимный обмен услугами и любезностями, который может принести пользу чувству собственного достоинства».

Мы любим не только тех, общение с которыми вознаграждает нас, но и – в соответствии со второй версией «принципа вознаграждения» – тех, кого ассоциируем с позитивными чувствами. Согласно теориям Донна Берна, Джеральда Клора и Альберта Лотт и Бернис Лотт, социальное обусловливание формирует позитивные чувства по отношению к тем, кто ассоциируется с вознаграждающими событиями.

Эта простая по своей сути теория привлекательности – нам нравятся те, кто вознаграждает нас, и те, кого мы ассоциируем с вознаграждениями, – помогает понять, почему всегда и повсюду люди симпатизируют тем, кто добр, надежен и участлив.



Принцип вознаграждения помогает также понять, почему те или иные факторы влияют на человеческие отношения.

- Территориальная близость, безусловно, является «вознаграждением». Требуется меньше времени и усилий для того, чтобы пользоваться всеми преимуществами дружбы, если друг живет или работает рядом с тобой.

- Нам нравятся привлекательные люди, потому что мы видим в них носителей и других желательных качеств, и потому что мы выигрываем от того, что нас ассоциируют с ними.

- Когда точки зрения других совпадают с нашими собственными, мы чувствуем себя вознагражденными, ибо полагаем, что нам тоже симпатизируют. Более того, люди, разделяющие наши взгляды, помогают нам утвердиться в них. Особенно мы симпатизируем тем, кого успешно «обратили в собственную веру».

- Нам нравится, когда мы нравимся; и мы любим чувствовать себя любимыми. Следовательно, симпатия обычно бывает обоюдной. Мы любим тех, кто любит нас.

Резюме

Мы рассмотрели четыре весьма важных фактора, от которых зависит возникновение дружбы или взаимной симпатии. Самым существенным обстоятельством, от которого зависит возникновение дружеских отношений между двумя людьми, является их территориальная близость. Благодаря ей становятся возможными частые встречи и контакты, которые позволяют нам находить точки соприкосновения и ощущать взаимную симпатию.

Второй фактор, определяющий начальную симпатию, – физическая привлекательность. Результаты как лабораторных, так и полевых исследований, включающих «свидания вслепую», свидетельствуют о том, что студенты предпочитают красивых людей. Однако в реальной жизни люди склонны выбирать в друзья и в супруги тех, чья внешняя привлекательность соответствует их собственной (или тех, кто компенсирует её отсутствием какими-то иными достоинствами). Позитивное восприятие красивых людей определяет стереотип физической привлекательности – представление о том, что красивое не может быть плохим.

Взаимной симпатии благоприятствует сходство установок, убеждений и нравственных ценностей. Родство душ ведет к взаимной симпатии; противоположности сходятся редко. Кроме того, мы склонны дружить с теми, кому мы нравимся.

Объяснить механизм влияния этих факторов на наши взаимные симпатии помогает простой принцип: мы любим тех, чье поведение так или иначе вознаграждает нас, или тех, кто ассоциируется у нас с вознаграждениями.