

ОБЩЕСТВЕННОЕ ЖИВОТНОЕ. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

Симпатия, любовь и межличностная сенситивность. Часть 2

Глава 6. Симпатия, любовь и межличностная
сенситивность. Социальная психология как наука





Даже в детском саду дети реагируют на привлекательность своих сверстников. В своем поразительном исследовании Карен Дайон и Эллен Бершейд обнаружили, что уже в детском саду дети чутко реагируют на физическую привлекательность своих сверстников! Сначала поручили нескольким независимым экспертам (аспирантам) оценить физическую привлекательность детей, посещавших детский сад. Затем экспериментаторы определили: кто кому из детей нравится? Они обнаружили, что для детей важную роль играла все та же физическая привлекательность. Наиболее четкие результаты были получены для мальчиков: физически привлекательные мальчики нравились другим детям больше, чем физически непривлекательные. Более того, непривлекательных мальчиков считали более агрессивными, чем их привлекательных приятелей, и когда детей просили назвать тех, кого в группе они больше всего «боятся», то в первую очередь они обычно указывали на внешне непривлекательных мальчиков.

Имеются независимые доказательства того, что люди склонны приписывать меньше вины красивым детям, даже когда дети плохо себя ведут. Это открытие вытекает из последующего эксперимента Карен Дайон. Она попросила нескольких женщин рассмотреть сообщения о довольно серьезных нарушениях в классе, которые были написаны учителем. К каждому отчету прилагалась фотография ребенка, который, по словам остальных, в большинстве случаев инициировал беспорядки. В некоторых случаях на фотографии был изображен привлекательный мальчик или девочка; в других – фотографии менее привлекательного мальчика или девочки. Оказалось, что женщины склонны больше обвинять менее привлекательных детей и делать вывод, что этот случай был типичным для их повседневного поведения. Однако, когда на фотографии был изображен красивый ребенок, они были более склонны оправдывать его деструктивное поведение.

Таким образом, похоже, что сомнение трактуется в пользу привлекательных детей: на их дурное поведение предпочитают смотреть как на вполне простительные отклонения от нормы, вызванные влиянием ситуации, других людей или несчастного случая. В то же время менее привлекательные дети, по мнению респонденток, не столь легко поддаются обстоятельствам: их дурное поведение приписывается внутренним причинам.

Вероятно, никого не удивит тот факт, что хороший внешний вид играет важную роль среди подростков, а также среди детей и взрослых. Например, Ричард Лернер и его коллеги обнаружили, что в течение учебного года шестиклассники склонны оценивать своих привлекательных одноклассников как более компетентных, чем менее привлекательных одноклассников.

Более того, в этом исследовании учителя сделали аналогичные оценки. Брюс Хунсбергер и Бренда Каванаг обнаружили, что на студентов также оказала влияние привлекательность их учителей; они оценили их как более приятных, счастливых, менее суровых и более эффективных, чем менее привлекательных учителей.

Однако Физическая привлекательность не всегда представляет собой «улицу с односторонним движением». Эксперименты, проведенные Аронсоном и Сайголом продемонстрировали, что привлекательные женщины оказывают большее воздействие на мужчин, чем менее привлекательные, а хорошо это или плохо – зависит от обстоятельств.

В этом эксперименте внешность женщины делали либо привлекательной, либо непривлекательной. Это достигалось следующим образом: была выбрана красивая от природы женщина, и в тех экспериментальных условиях, когда она должна была выглядеть непривлекательно, ее наряжали в неподходящую по размеру, мешковатую и некрасивую одежду, а на голову надевали парик, вьющиеся светлые волосы которого дисгармонировали с цветом кожи женщины, и саму кожу гримировали так, чтобы она выглядела сальной и нездоровой. Затем, представленная студентам, выпускникам факультета клинической психологии, женщина – брала интервью у нескольких мужчин. В конце интервью она дала каждому из них свою собственную оценку. Половина студентов получили весьма благоприятные оценки, половина получили неблагоприятные оценки.

Было обнаружено что, когда женщина выглядела непривлекательно, мужчины, похоже, не заботились о том, получили ли они от нее хорошую оценку или плохую; в обеих ситуациях им она нравилась достаточно умеренно.



Однако, когда она выглядела притягательно, им нравилось, когда она давала им благоприятную оценку, но, когда она давала им неблагоприятную оценку, они не симпатизировали ей больше, чем в любых других условиях. Интересно, что, мужчины, которые были оценены негативно привлекательной женщиной, сказали, что она им не нравится, но тем не менее они выразили большое желание вернуться, чтобы взаимодействовать с ней в будущем эксперименте.

Наше предположение о том, что негативные оценки от красивой женщины были настолько важны для мужчин, что они хотели получить возможность вернуться, чтобы получить другую оценку, – подтвердились.

В следующем эксперименте Гарольд Сигал и Нэнси Остроу показали, что люди склонны хорошо относиться к красивой женщине, если не подозревают о том, что она злоупотребляет своей красотой. Студентам-мужчинам и женщинам было предложено прочитать отчет об уголовном деле, в котором обвиняемый был явно виновен в совершении преступления. Каждый участник приговорил подсудимого к такому сроку тюремного заключения, который по его мнению был более целесообразным.

Результаты показали, что, когда преступление было совершено привлекательной обвиняемой, не использовавшей свою притягательность в совершении преступления, в данном случае это кража, то приговор был гораздо более мягким, чем когда преступление было связано с ее привлекательностью, в данном случае это мошенничество, в котором обвиняемая побуждала холостяка средних лет вкладывать деньги в несуществующую корпорацию, приговоры были намного более суровыми даже не смотря на физическую привлекательность ответчика. Можем ли мы сделать вывод из этого эксперимента, что наша правовая система настолько предвзята, что физическая привлекательность играет определенную роль в вынесении приговора фактическим преступникам? Являются ли судьи настолько восприимчивыми к физической красоте, как студенты колледжа?

Крис Даунс и Филип Лайонс исследовали суммы штрафов и залогов, назначенные реальными судьями в реальных судебных процессах; были проанализированы судебные приговоры, вынесенные в отношении 915 женщин и 1320 мужчин, обвиненных либо в тяжких, либо в уголовно наказуемых, но не очень серьезных преступлениях.

Когда рассматривались мелкие проступки, судьи были гораздо более снисходительны к красивым мужчинам и женщинам – обвиняемым, чем к относительно непривлекательным обвиняемым. Но, когда дело доходило до фактических уголовных преступлений, физическая привлекательность подсудимого не имела никакого значения.

Сходство и привлекательность

Давайте рассмотрим еще одну ситуацию. Линн идет на вечерний коктейль, где ее знакомят с Сьюзан. Несмотря на то что они поболтали совсем недолгое время, выяснилось, что у обеих женщин наблюдается полное согласие по нескольким темам, включая несправедливую структуру взимания подоходного налога, роль Дугласа Макарура в мировой истории, а также важность преподавания гуманитарных дисциплин. Вернувшись домой, Линн рассказывает мужу о своей новой знакомой, о том, насколько та ей нравится, и вообще, какая это прекрасная и умная женщина.

Десятки строго контролируемых экспериментов Донна Берна и его сотрудников устойчиво подтверждают такой феномен: если все, что вы знаете о человеке, – его мнения по ряду вопросов, то, чем более сходны окажутся эти мнения с вашими, тем больше этот человек вам понравится.

Почему люди симпатизируют тем, чьи мнения схожи с их личными? Есть по крайней мере две основные причины.

Первое состоит в том, что люди, разделяющие наше мнение по тому или иному вопросу, обеспечивают своего рода социальное признание, подтверждение наших убеждений, иными словами, они дают нам почувствовать себя правыми. Их подтверждение нашей правоты служит нам своеобразным вознаграждением, поэтому нам и нравятся люди, которые с нами



согласны. Еще более важным может оказаться противоположный импульс: наше желание держаться подальше от тех, кто не разделяет наших мнений и убеждений, сильнее потребности общаться с теми, чьи взгляды схожи с нашими. Это происходит потому, что если человек не согласен с нами, то возникает вероятность, что мы не правы; подобная альтернатива является, в свою очередь, своеобразным наказанием, поэтому мы не любим тех людей, которые с нами не согласны.

Есть и второе объяснение. Возможно, мы делаем определенные нелицеприятные выводы в отношении характера человека, выразившего несогласие с нами по какому-то существенному вопросу, вовсе не потому, что это указывает на нашу неправоту. Скорее, нами движет подозрение, что отличное от нашего мнение человека по данному вопросу указывает, судя по нашему прошлому опыту, на определенные свойства этого человека – такие, как непривлекательность, аморальность или глупость.

Если нам нравятся люди, придерживающиеся сходных с нами мнений, и если нам нравятся люди, которым нравимся мы сами, то не следует ли из этого, что нам особенно понравится человек, если мы узнаем, что он одновременно и похож на нас и испытывает к нам симпатию?

Хотя здравый смысл, казалось бы, подтверждает это, на самом деле ответ будет: нет. Факты свидетельствуют, что два указанных фактора не являются аддитивными, то есть они не суммируются. В эксперименте, который Аронсон провел вместе с Эдвардом Джонсом и Линдой Белл, было показано, что, хотя нам и приятно, когда мы нравимся человеку, который разделяет наши ценности и мнения, однако гораздо более привлекательной оказывается ситуация, когда мы нравимся тому, кто их не разделяет.

В этом эксперименте каждая из студенток-испытуемых имела короткую беседу с другой студенткой, в результате выяснялось, что они либо согласны по ряду вопросов, либо нет. После беседы экспериментаторы устроили так, чтобы испытуемая «случайно» подслушала разговор еще одной студентки и своей собеседницы (на самом деле это была помощница экспериментаторов), делившейся своими впечатлениями об испытуемой: подставная студентка в одних экспериментальных условиях давала понять, что испытуемая ей понравилась, а в других – давала понять, что не понравилась. Какой эффект оказала эта информация на мнение испытуемой о собеседнице? Наибольшую симпатию испытуемые выражали тем собеседницам, с которыми у них имелись несхожие аттитюды, но которым испытуемые понравились.

Таким образом, хотя, в общем, нам нравятся люди, чьи аттитюды близки к нашим собственным, однако встреча с человеком, которому мы нравимся, несмотря на расхождения во мнениях по каким-то вопросам, приводит нас к мысли о том, что, следовательно, в нас самих есть нечто особенное и уникальное, что привлекло этого человека. Короче говоря, в ситуациях, когда мнения расходятся, люди склонны приходить к заключениям типа: «Этому человеку нравлюсь я сам, а не мое мнение». А поскольку это умозаключение приносит особое удовлетворение, то и мы испытываем к данному человеку особую симпатию.

Симпатия к другим, симпатия к нам и самооценка

Есть еще одна причина, по которой мы склонны испытывать симпатию по отношению к тем, кто придерживается мнений, сходных с нашими. Исследования показали следующую закономерность: когда мы узнаем, что кто-то разделяет наши мнения, мы скорее поверим, что сразу же понравимся этому человеку, если ему доведется нас узнать. Это обстоятельство может оказаться чрезвычайно важным, поскольку, как выяснилось, если сравнивать между собой различные факторы возникновения симпатии, то мощнейшая причина того, нравится ли одному человеку другой, заключается в том, нравится ли первый второму. В работах многих исследователей показано: когда другие испытывают к нам симпатию, мы также склонны испытывать ее по отношению к ним. Более того, просто вера в то, что вы кому-то нравитесь, может запустить в действие серию раскручивающихся по спирали событий, которые будут способствовать усилению чувства симпатии между вами и другим человеком. Как же конкретно работает этот механизм?

Чтобы проиллюстрировать, представьте себе, что мы с вами провели короткую, довольно непростую беседу на вечеринке после того, как общий друг познакомил нас друг с другом.



Несколько дней спустя вы сталкиваетесь с нашей подругой в университетском городке, и она сообщает вам, что после вечеринки у меня были очень хорошие впечатления о вас.

Как вы думаете, как вы будете вести себя при следующей нашей встрече? Вероятнее всего, вы, зная о том, что вы мне понравились, тоже начнете испытывать некое чувство симпатии по отношению ко мне. И теперь уже вы будете говорить нашему общему другу обо мне хорошие вещи. Если бы вы не знали о том, что понравились мне при первой же встрече, стали бы вы так любезно со мной вести беседу при нашей следующей встрече? Столкнувшись с твоим теплым и приятным поведением, моя симпатия к тебе, несомненно, вырастет, и я, в свою очередь, расскажу о своей симпатии к тебе такими словами, что сделает меня еще более симпатичным для тебя.

В последующем взаимодействии те люди, которые думали, что они любимы, вели себя более располагающе, они рассказывали больше о себе, меньше расходились во мнении и вообще вели себя более теплым, более приятным образом по отношению к другому человеку, чем те люди, которые думали, что они не любимы. Более того, люди, которые считали, что они любимы, были, впоследствии любимы другим человеком, в то время как те, кто верил, что они не любимы, не нравились другому человеку. Другими словами, дезинформация порождала самоисполняющееся пророчество. Поведение людей, которые думали, что он или она понравились или не понравились собеседнику, приводило к взаимному поведению со стороны их партнеров, которые никогда не проявляли симпатию или неприязнь к другому. Наши убеждения, вне зависимости от того, правильные или нет, играют важную роль в формировании реальности.

Элайн Уолстер провела интересный эксперимент со студентками. Пока они ожидали результаты своих личностных тестов, к ним подходил приятный, симпатичный, хорошо одетый молодой человек (на самом деле, это был помощник экспериментатора). Молодой человек заводил с испытуемыми беседу, во время которой давал понять, что девушка ему нравится; он уже собирался назначить ей свидание, но в этот момент в комнату входил экспериментатор и уводил девушку в кабинет, чтобы проинформировать ее о результатах тестирования.

В кабинете испытуемой предоставлялась возможность прочитать оценку своей личности, полученную в результате проведенных тестов. Одни студентки получили в высшей степени положительные характеристики, специально составленные таким образом, чтобы временно повысить их самооценки, а другие – более отрицательные характеристики, составленные таким образом, чтобы временно понизить их самооценки. В качестве завершающей части эксперимента, девушек попросили оценить, насколько им нравятся различные люди – как, например, преподаватель или подруга. Одну строчку оставили пустой, и предложили девушкам вписать туда и оценить того парня, с которым они были в приемной, ожидая результатов.

Оценки оказались следующими. Те студентки, которые получили неблагоприятную информацию о себе (якобы на основе личностных тестов), проявили гораздо большую симпатию к молодому человеку, которому, по их мнению, они понравились. А студентки, чьи результаты тестов оказались весьма благоприятными, наоборот, оценили его ниже. Получается, нам нравится, когда мы нравимся кому-то. И чем менее мы уверены в себе, тем сильнее нам нравятся те, кому нравимся мы.

Из данного эксперимента можно заключить, что уверенные в себе люди меньше нуждаются во внимании. Они с меньшей вероятностью поддадутся на ухаживания первого встречного. Точно так же как умирающий от голода человек съест абсолютно любую пищу, а сытый человек будет более разборчив в еде, – точно также и неуверенный в себе человек может влюбиться в любого, кто проявит к нему интерес, а уверенный в себе человек окажется более разборчивым. Более того, неуверенный человек будет даже искать менее привлекательного партнера с целью уменьшить вероятность оказаться отвергнутым!

Как физическая привлекательность влияет на избирательность?

В исследовании, о котором сообщает Зик Рубин, нескольких молодых женщин попросили заполнить анкету с вопросами о том, с какими мужчинами они предпочитают встречаться.



Испытуемых женщин в тайне от них самих экспериментаторы проранжировали по степени внешней привлекательности. Оценивая свои предпочтения, все женщины посчитали, что они достаточно хороши, чтобы встречаться с теми мужчинами престижных профессий. Например, с врачами или юристами. При этом они не желали встречаться с мужчинами с непрестижными профессиями (как например, швейцары и буфетчики. Однако, когда речь зашла о том, чтобы оценить приемлемость или неприемлемость мужчин с профессиями среднего уровня престижа (как например, электрики, бухгалтеры и водопроводчики), в оценках появлялись различия, обусловленные степенью внешней привлекательности женщин. Более привлекательные женщины оказались более разборчивыми, указав, что подобные кандидатуры для них неприемлемы, а менее привлекательные женщины ответили, что и с мужчинами таких профессий они могли бы завязать отношения.

Приобретение и потеря симпатии

Аронсон приводит следующий пример. Вообразим, что на коктейле вы встречаете незнакомую девушку, и между вами завязывается оживленная беседа. Спустя некоторое время вы просите прощения и удаляетесь, чтобы заново наполнить ваш бокал, а когда возвращаетесь, то видите, что ваша новая знакомая стоит к вам спиной, столь же оживленно беседуя с кем-то еще, и предметом их беседы являетесь как раз вы! Естественно, вы стараетесь подслушать, о чем они говорят. Совершенно ясно, что сказанное девушкой в ваш адрес окажет воздействие на ваши чувства к ней. По всему видно, что у нее нет каких-то скрытых мотивов; она даже и не подозревает, что вы подслушиваете. Поэтому, если она рассказывает собеседнику, какое благоприятное впечатление вы на нее произвели, как вы ей понравились, каким блестящим, умным, обаятельным, любезным, искренним и восхитительным человеком вы ей показались, то догадываюсь, это произведет положительный эффект: вы также начнете ей симпатизировать. В то же время, если из ее речей будет следовать, что вы не произвели на нее впечатления, что вы ей не нравитесь, что она нашла вас тупым, скучным, лживым, глупым и вульгарным, то можно догадаться, что эти откровения отрицательно повлияют на ваши симпатии в отношении этой девушки.

Представьте себе, что вы посетили подряд семь коктейлей, и надо ж было случиться чуду из чудес: на всех приемах повторилась одна и та же ситуация! Вы болтаете с девушкой несколько минут, затем покидаете ее на время, а когда возвращаетесь, она, не зная о вашем присутствии у себя за спиной, рассказывает о вас кому-то третьему. Во всех семи случаях это та же самая девушка, и ее реакция на вас может оставаться одинаковой на всех семи приемах, а может и различаться от приема к приему. Из всех возможных вариантов четыре представляют повышенный интерес:

- во всех семи случаях вы слышите из уст этой девушки исключительно положительные слова в свой адрес;
- во всех семи случаях вы слышите нечто исключительно отрицательное в свой адрес;
- на первых двух приемах ее оценки в ваш адрес отрицательные, но затем они начинают постепенно сдвигаться в лучшую сторону, пока не станут «исключительно положительными» (как в первом варианте), и дальше остаются на том же уровне;
- на первых двух приемах ее оценки положительные, затем постепенно они снижаются, пока не достигают уровня «исключительно отрицательных», оставаясь и дальше на том же уровне.

А теперь вопрос: какая из описанных ситуаций сделает девушку наиболее привлекательной в ваших глазах?

Аронсон выдвинул теорию приобретений и потерь, согласно которой более всего девушка понравится вам в ситуации приобретения (когда сначала она испытывала неприязнь к вам, но постепенно стала испытывать к вам симпатию), а менее всего – в ситуации потерь (когда сначала она испытывала к вам симпатию, но постепенно стала испытывать к вам неприязнь).



Эта теория очень проста: она предполагает, что рост уровня позитивного, вознаграждающего поведения со стороны другого человека оказывает большее воздействие на индивида, чем неизменная, постоянная «награда», исходящая от того же человека. Следовательно, если мы рассматриваем симпатию как вознаграждение, то тот человек, чья симпатия к нам будет возрастать со временем, будет нравиться нам больше, нежели тот, кто всегда нам симпатизировал. Это справедливо даже и в том случае, если объем «вознаграждений» был больше со стороны нашего «постоянного поклонника».

Точно так же, снижение уровня вознаграждающего поведения другого человека окажет на нас большее воздействие, чем постоянное наказующее поведение с его стороны. Следовательно, человека, чья симпатия к нам уменьшается со временем, мы невлюбим больше, чем того, кому мы всегда не нравились (даже если объем «наказаний» будет больше со стороны нашего «постоянного недоброжелателя»).

Эта теория нашла свое подтверждение и строгих в условиях эксперимента. Приобретение оказывает большее воздействие на появление симпатии, чем набор только положительных событий; потеря оказывает большее воздействие, чем набор только отрицательных событий.

Итак, резюмируем:

Для того чтобы действовал эффект приобретений-потерь, необходимо наличие двух важных условий.

Первое состоит в том, что к приобретению или потере ведет отнюдь не всякая последовательность положительных или отрицательных утверждений – она обязательно должна быть логичной, свидетельствующей о реальном изменении отношения. Эффект приобретения наблюдался только в том случае, когда имела место именно четкая смена мнений. То есть – если вы первоначально дав понять, что считаете меня глупым и неискренним, затем меняете мнение и отныне считаете меня умным и искренним, то это будет истинным приобретением, поскольку оно указывает на замену отрицательного аттитюда (то есть установки) его реальной противоположностью.

Второе условие состоит в том, что смена аттитюда должна быть постепенной. Причина ясна: резкая перемена (подобная военной команде «кругом!») во взглядах другого человека вызовет недоумение и подозрения, особенно если такая перемена не имеет серьезных фактических оснований. Если после трех встреч Мэри считает Сэма глупым, а встретившись с ним в четвертый раз вдруг сочтет его умницей, то такой драматический сдвиг не может не породить у Сэма определенных подозрений! Постепенная же смена мнений представляется вполне осмысленной, она не вызывает подозрений и поэтому лишь усиливает вашу симпатию к тому, кто вас оценивает положительно.