

УДК 316.47

Казиева Н.Н.

ЛИЧНОСТНАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ДЕТЕРМИНАЦИЯ АТТРАКТИВНОСТИ

Ключевые слова: детерминация, аттрактивность, жизненные ситуации, психологические выборы, личные отношения.

© Казиева Н.Н., 2013

Идея зависимости межличностных отношений от привлекательности субъектов взаимодействия многократно артикулировалась и дискутировалась отечественными и зарубежными психологами на протяжении достаточно длительного периода времени. Стремление понять, что делает человека привлекательным для других, настойчиво эстафируется многими поколениями исследователей. Основой всех актов взаимодействия, их итогом и механизмом выступает принятие человека во всей полноте его бытия. Термин «принятие» употребляется в гуманистически ориентированной психологии и психотерапии как обязательное условие конструктивного общения. Человек нуждается в том, чтобы его просто, без оценки, советов или критики принимали, что не предполагает индифферентного отношения к проявлениям его личности [1; 2].

Психологическое бытие человека изобилует различными эмоциональными проявлениями, которые возникают при взаимодействии людей, включенных в личные и формальные взаимоотношения. Они могут носить позитивный, негативный и индифферентный характер. Человек рано научается проявлять эти эмоции по отношению к другим людям и к самому себе. Аттрактивность контекстно включена в другие личностные феномены (дружба, влечение, соблазн, желание, удовольствие, радость, страдание, любовь, нежность, симпатия, антипатия, аффилиация и др.) и в различные жизненные ситуации субъектов бытия.

Известно, что аттрактивность возникает в процессе межличностного восприятия и оказывает существенное влияние на большое число позитивных и негативных феноменов. Среди них: аттракция, симпатия, антипатия, лю-

бовь, дружба, приятельство, соперничество, привязанность, разочарование, неприязнь, отверженность, увлечение и др. Каждый из названных феноменов выполняет специфическую функцию интеграции людей, сохранения психологического комфорта в процессе межличностного общения и взаимодействия или, напротив, – разобщения, появления чувства напряженности в отношениях, вплоть до разрыва.

В психологии нет однозначного понимания аттрактивности. Чаще всего понятие «аттракция» характеризует возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного человека для другого. В словаре синонимов русского языка привлекательность характеризуется как завлекательность, заманчивость, соблазнительность, притягательность, пикантность, прелесть, приманчивость, а влечение определяется как непреодолимое стремление, привязанность и сильная склонность к кому-нибудь или к чему-нибудь. Ряд авторов (А.А. Бодалев, Л.Я. Гозман, Я.Л. Коломинский и др.) определяют аттракцию как социальную установку и как обобщенную оценку приятия человека [3; 4].

Принято различать физическую привлекательность и социокультурную. Физическая красота и социальный статус личности остаются в числе жизненно значимых детерминант, влияющих как на психологические выборы (супружеские, любовные, приятельские), так и на личные отношения (товарищество, дружба, приятельство, любовь, соседство и др.).

До сих пор не названы критерии, которые позволяют делать заключения о привлекательности и красоте того или другого человека, о физических характеристиках, которые определяют влечение мужчин и женщин

друг к другу, о сходстве и различиях суждений представителей различных этносов относительно данного феномена. В. Суэми и А. Фернхем принимали неоднократную попытку интерпретировать красоту с позиций социальной и эволюционной психологии [9]. В психологической науке позитивные отношения характеризуют также как помогающие, поддерживающие, эмпатийные, доверительные, основанные на понимании, симпатии и принятии.

Е.А. Кроник и А.А. Кроник считают, что тип взаимоотношений «Мы с Вами Свои» и связанные с ним чувства наиболее благоприятны и являются источником личностного роста каждого из партнеров. Эти отношения отличаются психологической близостью, взаимной референтностью партнеров, положительной эмоциональной окрашенностью. Они обладают наибольшим потенциалом значимости, осознаваемости, длительности своего существования, приносят наибольшее удовлетворение партнерам по общению. В данном типе взаимоотношений наиболее полно удовлетворяется потребность человека быть значимым для других. Д.В. Ушаков считает, что различие «свой – чужой» красной нитью проходит через нашу социальную жизнь. Эти различия имеют тенденцию к тому, чтобы люди, относящие себя к одной из частей этой дихотомии, считали их более дружественными.

На протяжении веков «идеал» привлекательности женщин и мужчин не оставался неизменным. Так, представители эволюционной психологии объясняют зависимость влечения к противоположному полу с точки зрения выбора мужчинами и женщинами лиц, имеющих физические характеристики, предполагающие будущую продуктив-

ность (способность дать здоровое потомство у женщин, умение обеспечить защиту ребенка и матери – у мужчин). Высокий репродуктивный потенциал приписывают более молодым партнерам. Имеются данные, что физическая привлекательность мужчин и женщин уменьшается с возрастом. Женщины с возрастом оцениваются как менее женственные. Оценки привлекательности мужчин меньше связаны с возрастом (Джонс, 1996).

Однако такие объяснения, даваемые эволюционистами, не могут объяснить многие реальные факты: зависимость привлекательности, красоты и влечения от культуры и раннего опыта восприятия другого человека, которые люди получают от родителей, живущих в специфической культуре. Кросскультурные исследования позволили выявить наличие во многих странах дискриминации людей на основе внешнего вида и возраста, а также зависимость привлекательности от экономического статуса страны. Так, было установлено, что полные люди больше нравятся в тех странах, где уровень жизни низкий, а стройность является более привлекательной в экономически благополучных странах. Установлено, что первое впечатление от восприятия человека и его внешности влияет на последующее суждение о человеке и его поступках [3]. Изучение «вклада» отдельных частей тела в привлекательность человека входит в большое число исследований отечественных и зарубежных психологов.

Чаще всего исследователи сосредоточиваются на лице, которое всегда рассматривалось как одно из сильнейших средств социального воздействия. Однако привлекательная внешность, наряду с позитивными эмоциями, может вызывать ряд других стереотип-

ных реакций. Так, красивых женщин чаще считают более тщеславными собственницами. Изучение физических характеристик, формирующих привлекательность, показало, что наиболее привлекательными являются девушки с детскими чертами лица, с большими, широко раскрытыми глазами, маленьким носом и подбородком, а также девушки со «зрелыми» лицами: выступающие скулы, узкие щеки, высокие брови, большие зрачки и широкая улыбка.

Исследователи пришли к выводу, что для большинства людей привлекательным является то лицо, чьи составляющие представляют собой арифметическое среднее деталей многих лиц, так как оно воспринимается более знакомым. Было высказано предположение, что такое лицо является образцом общей модели человеческого лица. Следовательно, человек создает ментальный прототип из многочисленных лиц, которые мы когда-либо видели. Эта когнитивная конструкция, т.е. схема понятия «лицо», делает возможной легкую и быструю обработку любого лица, когда бы мы его ни увидели.

Помимо общей привлекательности, существуют и другие зрительно воспринимаемые сигналы, пробуждающие стереотипы и эмоциональные реакции, результатом которых является мгновенное возникновение симпатии или антипатии. Для мужчин и для женщин большое значение имеет телосложение. Так, на полное телосложение зрелые люди, и даже дети, чаще дают негативную реакцию. Возраст относится к числу факторов, также определяющих привлекательность человека. Взрослые люди, которые выглядят молодо или имеют молодой голос, воспринимаются стереотипно положительно. А те, кто выглядит старше,

получают более негативную оценку. Позитивные реакции могут возникать в результате воздействия других внешних сигналов: стиля одежды, услужливости, высокого роста, отсутствия физических недостатков и даже весело звучащих имен.

Исследователи предпринимали неоднократные попытки объяснить природу аттракции. Ньюкомб и Хайдер высказали предположение, что люди организуют свои симпатии и антипатии симметрично. Эти взгляды получили название «теории баланса». Баланс, или равновесие, является приятным эмоциональным состоянием, которое возникает тогда, когда два человека приходят к согласию по какой-то схеме разговора. Исследователи показали, что мы часто пытаемся добиться состояния равновесия, что процесс убеждения других изменить свои установки или свести свое несогласие к минимуму часто становится почти автоматическим. Когда два человека не нравятся друг другу, они находятся в состоянии отсутствия баланса. В таких случаях каждому безразличны установки друг друга.

Подавляющая часть исследований психологов указывает, что к сближению приводит прежде всего сходство. Гипотеза «соответствия» содержит следующее суждение: мы симпатизируем тем, кому нравимся сами. Среди других факторов, оказывающих положительное влияние на аттракцию, различные авторы называют сходство в выражении эмоций, религиозную принадлежность, обладание сходными Я-концепциями, признание традиционных половых ролей, согласие по поводу того, что является смешным, а что нет, и т.д. (Д. Бирн, Р. Бэрон, Б. Джонсон).

Психологи считают, что «поглаживание» – единица интереса человека

к собеседнику (С. Дерябо, В. Ясвин). Важно научиться осуществлять «психологические поглаживания» и уметь принимать их от других. Важно, чтобы поглаживания были взаимными и своевременными.

Представители эволюционной психологии выявили детерминирующее влияние на привлекательность и других частей тела: волос, кожи, глаз, носа, губ, рта, фигуры, плеч, ягодиц, живота, рук, ног, стоп и др. Из этого следует, что взаимность привлекательности партнеров зависит от многих обстоятельств. Существуют социально-культурные концепции, которые объясняют представление о привлекательности и об идеальной красоте мужчин и женщин в различные исторические периоды.

В объяснении женской привлекательности доминируют эволюционно-психологические теории, а в объяснении мужской красоты доминирующей парадигмой служит социально-конструктивистская. Это значит, что в обществе существуют определенные ожидания относительно идеальной фигуры мужского и женского тела. Поэтому мужчины и женщины сравнивают свои тела с идеализированными медийными и культурными образами.

Одним из основных факторов выбора в системе межличностных отношений является симпатия, которая обнаруживается уже при первом визуальном знакомстве. Чаще всего она является следствием совпадения существующих в сознании человека интегральных образов «приятных людей». Интегральный образ формируется на протяжении всей жизни человека и складывается из элементов опыта личных взаимодействий, под влиянием впечатлений, продуцируемых СМИ, отражаемых в произведе-

ниях художественной литературы и др. Становление сложного и порой противоречивого образа «приятного/неприятного человека» достаточно трудно проследить. Однако в качестве общих, наиболее принятых координат («точек отсчета») этого образа выступают: пол, тип телосложения, расовая и национальная принадлежность, социокультурные особенности.

Сформированные эталоны привлекательности влияют на оценку других людей, особенно при первом знакомстве. Значение «первого впечатления» эмпирически исследовалось А.А. Бодальевым, А.С. Золотняковой, Н.Н. Обозовым. Длительное общение, испытание межличностных отношений жизненными обстоятельствами уточняют знания людей друг о друге, позволяют выработать критерии адекватного познания других.

Симпатия и антипатия как эмоциональные компоненты всех видов отношений проявляются либо ситуативно, либо достаточно постоянно. Они отражаются на понимании людьми друг друга, на эффективности их совместной деятельности, на изменчивости характеров партнеров.

Н.Н. Обозов выделил следующие условия возникновения симпатии или антипатии: предполагаемое или реальное сотрудничество, соперничество и конкуренция; приемлемое, приятное или неприемлемое поведение другого; сходство или различие основных отношений к жизненным ценностям и целям; близость или расхождение в существенных представлениях о собственном Я; точная или искаженная оценка положительных и отрицательных качеств личности.

Показателем наличия позитивных отношений является содействие развитию субъектности партнера по взаимодействию. На это обращали внима-

ние В.Н. Мясичев, А.В. Петровский, М.М. Рубинштейн, С.Л. Рубинштейн и др. Так, еще в начале XX в. М.М. Рубинштейн высказывал идею становления субъекта через отношение к нему другого и отношения к другому как к факту становления его сущности. В ряду психологов (М.М. Бахтин, П.П. Блонский), уделявших интерес этим проблемам, особое место занимает С.Л. Рубинштейн, который отмечал феномен «усиления» одним человеком существования другого. По его мнению, в человеческих отношениях необходим переход от маски, роли к человеку во всей полноте его человеческого бытия. С.Л. Рубинштейн понимал человеческие отношения как межсубъектные, характеризующиеся как отношения между разными полифоническими и со-творчески сопричастными субъектами, обладающими различной мерой привлекательности.

А.В. Петровский обратил внимание на эффекты, которые результируют процессы взаимодействия людей, обозначив их как «вклады», т.е. те изменения, которые значимы для каждого из субъектов этого процесса. Согласно предложенной им концепции персонализации субъект остается в личности других людей, оказывается представленным в их сознании, в их личности и жизнедеятельности. А.В. Петровский отмечал, что быть личностью в качестве субъекта общения невозможно без степени репрезентированности в жизни другого. Отметим, что степень репрезентированности одного человека в другом отражает зачастую глубину их межличностных отношений [8].

Внутренний мир человека наполнен переживаниями, личностными смыслами, ощущением личной причастности, личной отнесенности к чему-либо, «событийности» существования с другими людьми. Социальное

поведение входит во внутренний мир как межличностное общение, как соприкосновение с внутренними мирами других людей, как способ открыть себя другим людям, как самовыражение и самораскрытие.

Личная отнесенность человека к предметному и социальному миру проявляется в той мере, в какой они становятся частью мира внутреннего, в той мере, в какой их бытие становится для человека «со-бытийным» или со-бытием. В основе этого мира лежат не объект-объектные отношения, как в мире внешнем, не субъект-объектные отношения, как в мире социальном, а субъект-субъектные отношения. Чтобы понять другого человека, мы должны осознать его субъектные характеристики. Главный критерий поведения, когда завязываются действительно личные отношения между людьми, – не полезность, не правильность, а искренность, правдивость, открытость. Мы верим человеку, если считаем выражаемые им переживания искренними. В этом случае у нас возникает сопереживание, а «мой» внутренний мир обогащается новым переживанием, новым взглядом на мир, которого не было в моем личном опыте.

Человек зависит в своих решениях и поступках от влияния окружения и от его отношения. Эта зависимость может быть нескольких видов: информационная, властная и референтная. Исследователи межличностного влияния выделяют следующие факторы, усиливающие или ослабляющие эффекты внушения и конформности: количество лиц, оказывающих максимум влияния; положение в обществе, группе (социально-профессиональный, возрастно-половой статус, социально-психологическая популярность и т.д.) влияющей личности; публичные высказывания.

Экспериментальные исследования Е.А. Кроник и А.А. Кроника позволили сделать вывод о том, что чем больше оказывает влияние один человек на особенности характера другого (заостряя одни черты и смягчая другие), тем больше первый зависит от второго и тем значимее его роль. Они подчеркивают, что эти влияния всегда взаимны. Однако взаимность не означает абсолютное равенство влияний. Тот, чье влияние сильнее, занимает доминирующую позицию в процессе общения. Именно он определяет и контролирует этот процесс, побуждая в партнере желаемые мысли, чувства и действия [7].

В психологической науке широко представлены характеристики отношений, содействующих личностному росту, которые можно определить как позитивные. К таким отношениям относятся помогающие, доверительные и эмпатийные отношения, которые характеризуются наличием симпатии, стремлением к пониманию и принятию. Позитивные отношения предполагают выход субъектов взаимодействия за рамки социальных ролей. Их ценность не в полезности и правильности, а в искренности, правдивости и открытости. Позитивные отношения характеризуются как со-бытие сопричастных субъектов. Однако способность субъекта строить позитивные отношения не всегда обеспечивает ему высокий социальный статус, влияние и успешность в социальных взаимодействиях, основанных на функционально-ролевых отношениях.

Литература

1. Берулава Г.А. Образ мира как мифологический смысл. М.: Педагогическое общество России, 2001.
2. Берулава Г.А. Психологические основы развития личности. М., 2009.
3. Бодалев А.А. Психология общения. М.: Ин-т практической психологии», 1996.

4. Гозман Л.Я., Шлягина Е.И. Психологические проблемы семьи // Вопросы психологии. 1985. № 2.
5. Котова И.Б., Канаркевич О.С. Общая психология: учеб. пособие. М.: Дашков и К; Ростов н/Д: Академцентр, 2009.
6. Котова И.Б., Мошкина Ю.Н. Психология ревности: представления о ревности у студентов вуза. Ростов н/Д: Изд-во РО ИПК и ПРО, 2011.
7. Кроник Е.А., Кроник А.А. Психология человеческих отношений. Дубна: Феникс: Когито-Центр, 1998.
8. Психология развивающейся личности / под ред. А.В. Петровского. М.: Педагогика, 1987.
9. Суэми В., Фернхем А. Психология красоты и привлекательности. СПб.: Питер, 2009.