

ЧТОБЫ ЗАВОЕВАТЬ РАСПОЛОЖЕНИЕ ДРУГИХ, НУЖНО ТАК МАЛО...

Все мы – и мужчины, и женщины – нуждаемся в похвалах тому, что мы сделали и что, на наш взгляд, стоило нам труда. А вот как мы принимаем критику? Как мы ведём себя по отношению к тем, кто «ради нашего же блага» обращает больше внимания на наши промахи? Предпочитаем ли мы таких людей тем, кто льстит нашему «Я»?

Психологи Э. Аронсон и Н. Линдер попытались ответить на этот вопрос, подставив следующий опыт. На протяжении семи экспериментальных сеансов «подставные» участники опыта высказывали похвальные или, наоборот, критические замечания по поводу выполнения заданий испытуемыми. В зависимости от инструкций, полученных подставными лицами, создавались ситуации четырёх типов. От одних людей испытуемые получали на протяжении всех семи сеансов только похвалу; от других – толь-

ко критику; от третьих – на протяжении первых трех с половиной сеансов только критику, а в течение остального времени только одобрение; от четвёртых – наоборот, одобрение в первых трёх с половиной сеансах и систематическую критику в трёх с половиной последующих.

Затем испытуемых просили, не упоминая о сделанных в их адрес замечаниях, выразить своё отношение к различным участникам эксперимента, оценивавшим их деятельность.

Результаты изумили экспериментаторов. Прежде всего оказалось, что те подставные лица, которые высказывали только критику, нравились испытуемым очень мало, но те, кто после одних только похвал принимался их критиковать, нравились ещё меньше. Люди, всё время выражавшие только одобрение, очень нравились испытуемым, но самого большого уважения удостоились те, кто сначала

критиковал испытуемых, а потом стал хвалить их.

Как объяснить эти результаты? Возможно, что отрицательные отзывы вызывают у человека напряжение, а следующие за ними похвалы доставляют облегчение и потому особенно высоко оцениваются. А может быть, мы просто склонны придавать большее значение суждениям человека, умеющего критиковать, но, главное, способного также оценить по достоинству наши заслуги.

Таким образом, можно, по-видимому, прослыть умным и проницательным человеком, если «сначала швырнуть в другого горшок, а уж потом бросить ему цветок». Поступая наоборот, можно прослыть человеком, который не знает, чего он хочет и что говорит. Чтобы завоевать расположение других, нужно так мало...

Сергей Степанов

