ПСИБЛОГ.РФ

Вера в себя: самоуверенность или уверенность в себе?

Почему общество выбирает самоуверенных? Оказывается, уверенные в себе люди считаются более талантливыми, чем они есть на самом деле. Они чаще идут на повышение, становятся управленцами или общественными деятелями. Эта закономерность работает и в обратную сторону: способности менее уверенных в себе людей принято недооценивать.

В журнале *PLOS ONE* было опубликовано исследование, объясняющее это явление. Учёные считают, что всё дело в способности обманывать и обманываться.

«*Люди не всегда поощряют самых достойных, чаще они поощряют самых уверенных»,* - говорит один из авторов исследования Вивек Нитьянанда из Ньюкаслского Университета Великобритании. - *«Эта особенность может быть объяснена так называемой эволюционной теорией самообмана. Дело в том, что заставить других поверить, что вы лучше, чем есть – чрезвычайно выгодно. Но для этого нужно сначала обмануть самого себя. Данная способность – результат эволюции индивида в социуме*».

Для подтверждения этой теории учёные провели исследование, в котором приняли участие 72 студента британских вузов. Их пригласили на курс семинаров для первокурсников, который включал дебаты и обсуждения. После первого семинара их попросили анонимно высказать догадки по поводу оценок, которые получат они и другие участники по окончании курса. Участники были не знакомы друг с другом и основывались исключительно на своем субъективном мнении, сложившемся в результате наблюдений друг за другом на первом семинаре.

Через шесть недель занятий опрос провели снова, когда студенты уже узнали друг друга получше. По окончанию семестра учёные сравнили эти и первые показания с реальными оценками студентов. Согласно результатам, 40% испытуемых продемонстрировали чрезмерную уверенность в оценке себя, 45% проявили неуверенность, а остальные 14% оказались реалистами в оценке своих способностей.

Сравнение предсказаний показало сильную корреляцию между тем, как студенты оценили себя и своих однокурсников: участники, которые переоценили свои способности, получили высокий рейтинг от группы, вне зависимости от их реальных результатов в конце семестра. И наоборот: неуверенные участники получили более низкие оценки.

Интересно, что первичные предсказания не отличались от более поздних: самоуверенных высоко оценили не только в середине семестра, когда можно было делать вывод на основании их поведения, но и на самом первом семинаре, когда испытуемые видели друг друга впервые. Это значит, что окружающие не только формируют мнение о человеке на основе его отношения к самому себе, но им для этого нужно минимальное количество времени: самооценка считывается сразу.

Однако самообман не всегда полезен. Порой он обходится дорого, и не только самому человеку. По словам Нитьянанды и его соавтора Шакти Ламба, предвзятое отношение к способностям не раз приводило к «*катастрофическим последствиям, включая крушения самолётов, финансовые кризисы и войны*». Это происходило и происходит потому, что люди легко принимают накрученную уверенность за реальные способности и полагаются на неё, а «носители» завышенной самооценки склонны неверно интерпретировать ситуацию и недооценивать риски.

Авторы: «*Самоуверенные люди более склонны к риску, и на уверенности этих людей мы создаём целые институты – банки, биржи, армии, которые также становятся уязвимыми к риску. В свою очередь, эти институты формируют мир, в котором мы живём*».

Тем не менее, уверенные в себе люди всегда являлись эталоном успеха, и многие стремятся повысить свою самооценку, чтобы получить расположение окружающих. Люди с низким уровнем уверенности не выходят на передовую, они менее заметны для начальства и не стремятся завоевать авторитет. Но иногда это лишь отображает определённую стратегию поведения: некоторые из них притворяются и нарочно занижают свою значимость, чтобы избежать конфронтации с соперниками или перехватить инициативу в нужный момент. Это в очередной раз доказывает, что человек обманываться рад, и что окружающие не упустят шанс воспользоваться этим, чтобы развернуть ситуацию в свою пользу.

ПСИБЛОГ.РФ

Статья создана по материалам:

1) The irritating reason why overconfident people get all the breaks. Psy Blog, August 27, 2014.

2) Susan Perry, Overconfident people tend to fool others about their abilities, sometimes with disastrous results. Minn Post, August 28, 2014.