Психология Сговорчивости

КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ:

- Новое исследование показало, что такая черта личности, как доброжелательность тесно связана с положительными жизненными результатами.
- Люди с такой чертой личности сосредоточены на отношениях, а не на личных достижениях.
- Покладистость является залогом психологического здоровья.
- Такие люди менее успешны внешне, но более удовлетворены жизнью внутри.

В наши дни психология личности переживает определенный ренессанс. Во многом это связано с появлением «Большой пятерки», элегантной модели, которая обосновала теорию личности на надежных эмпирических данных, тем самым возобновив активность и актуальность этой области.

Модель «Большой пятерки» оказалась эффективной не только в плане стимулирования исследований, но и в плане ее применимости к реальной жизни людей. Черты «Большой пятерки» хорошо определены, легко измеряются и эмпирически связаны с различными значимыми жизненными результатами. Таким образом, эту модель можно использовать в самопознании, при принятии решений, а также при построении планов на будущее.

«Большая пятерка» организует личность по пяти направлениям: экстраверсия, открытость опыту, нейротизм, добросовестность и доброжелательность. Высокие и низкие баллы в каждой из областей соответствуют личностным тенденциям, индивидуальным характеристикам и типичным способам ориентироваться в различных жизненных сферах. Например, добросовестность напрямую способствует долголетию. Высокий уровень невротизма предвещает трудности в сохранении отношений и регулировании настроения. Экстраверты энергичны и, как правило, более счастливы; люди с высокими показателями открытости, как правило, яркие и творческие и т.д.

Особый интерес в литературе вызывает «соглашательство» - склонность ладить с другими, быть доверчивым, вежливым, сочувствующим и дружелюбным.

Соглашательство, вероятно, свойственно исключительно людям. Приматы, хоть и общительны, но гораздо меньше заботятся о благополучии других, даже в пределах своих родственных групп. С другой стороны, наша способность к доброжелательности и сопереживанию настолько сильна, что мы отождествляем себя не только с себе подобными, но и с другими видами. Зебра не заботится о раненом жирафе, а мы заботимся о раненой собаке. Мы даже отождествляем себя с вымышленными персонажами. Нам жаль вымышленного инопланетянина, когда он скучает по дому. Психолог Дэниел Неттл отмечает: «Мы сдаем кровь, жертвуем на благотворительность, возвращаем потерянные кошельки, даем указания незнакомцам на улице. Наша способность к доброте впечатляет!»

Психологически наша способность учитывать нужды и желания других зависит от нашего уникального дара развивать то, что психологи называют «теорией разума», определяемой как «понимание людей как психических существ, которые имеют убеждения, желания, эмоции и намерения, и чьи действия и взаимодействия могут быть интерпретированы и объяснены с учетом этих психических состояний».

Сговорчивые люди особенно хорошо умеют читать психические состояния других и использовать эту информацию для формирования собственного поведения. Человек с развитой чертой «соглашательства» заметит вашу потребность и сделает шаг навстречу. Неудивительно, что сговорчивость является сильным предиктором эффективности в помогающих профессиях, таких как обслуживание клиентов и здравоохранение.

Было доказано, что в нейрохимии соглашательства участвуют нейротрансмиттеры тестостерона, высокий уровень которого предрасполагает нас к отказу от вежливости и антагонизму (соглашательство в среднем выше у женщин, у которых тестостерон в среднем ниже), и окситоцин, способствующий состраданию и установлению внутригрупповых связей.

Люди, которые не склонны соглашаться, тяготеют к антагонизму, эгоцентризму и конфронтации. На работе они лучше реагируют на гневную речь руководителя, в то время как покладистые люди лучше реагируют на позитив и похвалу. Эта черта также влияет на политику, поскольку политики-антагонисты «привлекают больше внимания СМИ и чаще избираются, чем сговорчивые политики».

За каждую адаптацию приходится платить. Таким образом, каждая черта личности дает как преимущества, так и недостатки. Соглашательство, например, помогает создавать и поддерживать хорошие отношения, но в то же время делает уязвимым для эксплуатации.

Литература, посвященная такой черте характера, как соглашательство, весьма обширна и разнообразна. Недавно (в 2022г.) исследователи Майкл Уилмот и Дениз Онес взялись обобщить эту литературу и попытаться выяснить, как связано соглашательство с целым рядом значимых жизненных результатов. Основные вопросы, на которые они попытались ответить: «В какой степени соглашательство полезно на протяжении всей жизни? Где оно проявляет наибольшее влияние?».

Исследователи количественно изучили мета-анализы, в которых сообщалось о связи между соглашательством и значимыми жизненными результатами. В общей сложности они выявили «142 различных мета-анализа, которые сообщают о независимых результатах для 275 уникальных переменных, представляющих более 1,9 миллиона участников в 3 900 исследованиях». Авторы отмечают, что их работа представляет собой «крупнейший и наиболее полный количественный обзор последующих эффектов соглашательства, доступный в литературе».

Чтобы упростить задачу организации этих обширных данных, ученые сгруппировали исследуемые переменные в шестнадцать концептуально согласованных категорий, таких как психологическое

здоровье (удовлетворенность жизнью, счастье и т.д.); физическое здоровье (курение, ожирение и т.д.); медицинское состояние (диабет, рак); межличностные отношения (социальная поддержка); сотрудничество (общение, создание сетей и т.д.) и др.

Результаты этого исследования были весьма убедительными, указывая на общий эффект высокого уровня соглашательства. Они показали, что соглашаемость «имеет связи в желательном направлении для 93 процентов переменных... что отражает ее общую полезность для переменных на протяжении всей жизни».

Рассматривая 16 концептуальных категорий, исследователи обнаружили наиболее высокие показатели для личных ценностей, психологического здоровья, межличностных отношений (все, из которых положительно коррелируют с соглашательством), а также темных черт характера и антисоциальных установок (которые отрицательно коррелируют с соглашательством).

Обобщив результаты, авторы исследования пришли к выводу, что соглашательство приводит к позитивному функционированию через восемь механизмов, или «тем»:

1. Самопреодоление: Сговорчивые люди стремятся расти как люди и мотивированы проявлять заботу и беспокойство о других.

2. Удовлетворенность: Сговорчивые люди принимают жизнь такой, какая она есть, способны адаптироваться в новых ситуациях и испытывают удовлетворение во всех сферах жизни.

3. Инвестиции в отношения: Сговорчивые люди мотивированы культивировать позитивные отношения с другими людьми и создавать системы взаимной поддержки.

4. Работа в команде: Сговорчивые люди используют эмпатию для согласования целей с другими и эффективного сотрудничества в достижении коллективных целей.

5. Инвестиции в работу: Сговорчивые люди хорошо адаптируются к рабочей среде и прилагают усилия для качественной работы.

6. Меньшая нацеленность на результат: Сговорчивые люди уделяют меньше внимания постановке индивидуальных целей и достижению индивидуальных результатов. Они являются командными игроками.

7. Ориентация на социальные нормы: Сговорчивые люди подчиняются социальным нормам и правилам, и стремятся избегать нарушений и проступков.

8. Социальная интеграция: Сговорчивые люди хорошо интегрируются в социальные роли и институты и реже совершают правонарушения и демонстрируют антисоциальное поведение.

Однако, сговорчивость не лишена и недостатков. Авторы отмечают, что в отрицательном направлении влияние значительно ниже, чем в положительном, и все же они выделяют три таких эффекта. Первый — это неассертивность, которая «связана с тенденцией избегать межличностных

конфликтов, неспособностью постоять за себя и быть использованным в чужих интересах». Второй - слабый успех (меньше продвижений по службе, ниже зарплата), что, вероятно, связано с тем, что сговорчивые люди склонны уделять меньше внимания результатам. Третий - чрезмерная зависимость от других (включая зависимое расстройство личности).

В целом, однако, как отмечают исследователи, вывод из этого проекта заключается в том, что соглашаемость лучше всего рассматривать как способность любить. Хотя она может делать нас уязвимыми в некоторых смыслах, ее влияние как на человека, так и на общество глубоко положительно. Милые люди могут не выиграть, но они получают больше удовольствия от игры и делают ее увлекательной для других.

Оригинальная статья: Noam Shpancer - The Psychology of Niceness, April 2022
Перевод: Остренко Анна Александровна
Редакторы: Симонов Вячеслав Михайлович, Шипилина Елена Ивановна
Источник изображения: pixabay.com
Ключевые слова: психология, сговорчивость, конфликтность, некофликтность, отношения, нейрохимия.

