**Декларация статуса и компетентности**

Глен М. Брум (Glen M. Broom, Ph.D.), профессор школы коммуникаций при университете Сан-Диего

В первой части этого материала мы исследуем стратегии, с помощью которых люди сообщают другим о своей компетентности, а также черты личности и ситуации, делающие попытки таких сообщений более вероятными.

**1. Компетентность**

Чтобы с полным правом пользоваться репутацией компетентного человека, надо действительно быть компетентным. К сожалению, наши достижения иногда остаются незамеченными. Ваш отец может смотреть в другую сторону как раз в тот момент, когда вы совершаете свой безупречно красивый прыжок с вышки, а ваша мама может работать в саду именно тогда, когда вы наконец одолеваете сложную пьесу для фортепиано. Поскольку окружающие не всегда замечают наши успехи, мы можем искать и сами создавать возможности организовать демонстрацию своих успехов, показать свою компетентность перед публикой — крикнуть «Мам, гляди!», собираясь исполнить свой, образно говоря, великолепный прыжок. Например, если вы хорошо танцуете и хотите произвести впечатление на предмет своего романтического интереса, вы, наверное, будете испытывать сильное искушение провести вечер поближе к музыке и танцплощадке. Конечно, эта постановочная тактика имеет и свою скользкую сторону: если вы некомпетентны в чем-то (допустим, вы неуклюжи, как носорог), вам лучше по возможности избегать публичных демонстраций.

Иногда для организации демонстрации своих успехов достаточно просто поместить себя в центр внимания публики. В одном из экспериментов участники-студенты, которые думали выступить удачно в предполагаемом игровом шоу, выбирали места в передних рядах и в центре. Студенты, которые ожидали выступить плохо, естественно, предпочитали крайние, удаленные места.

Бывает и так, что мы не можем организовать демонстрацию своей компетентности, так же как иногда не можем избежать публичного проявления своей некомпетентности. Начальник не всегда бывает рядом в тот момент, когда мы выдаем особенно ценные идеи, и нас могут затащить на танцплощадку против нашей воли. Поэтому мы применяем также и другие тактики, чтобы убедить других в своей компетентности.

Почему бы нам просто-напросто не рассказать другим о наших способностях? Почему бы вам просто не сообщить предмету своего увлечения, что вы прекрасно танцуете? Проделанное нами выше исследование роли скромности частично дает ответ на этот вопрос: люди, которые на словах подчеркивают свои достоинства, не нравятся другим.

Вторая причина, по которой мы редко хвастаемся своими способностями, берет начало в распространенном убеждении, что люди действительно компетентные не нуждаются в том, чтобы прямо говорить об этом. Следовательно, наши горячие заявления о своем огромном вкладе в успех дела могут внушить другим мысль, что наша действительная роль в нем была относительно невелика. Поскольку утверждения, рекламирующие собственные достоинства, признаются нескромными и пользуются лишь очень ограниченным доверием, в действительности они могут повредить нашим профессиональным успехам.

Словесные заявления о своей компетентности легче проходят, если они делаются «по приглашению». Например, когда вы приходите на собеседование о приеме на работу, словесная самореклама является и уместным, и эффективным способом сообщения о своей компетентности. Кроме того, нам могут принести пользу слова о нашей компетентности, сказанные за нас другими. Специалисты, работающие в индустрии презентации, часто рекомендуют людям окружать себя реквизитами и привычками, которые обычно ассоциируются с компетентностью. Например, они советуют принимать вид занятого человека: делать много записей в своем рабочем календаре, просить подождать минутку, отвечая на телефонные звонки, потому что те, кто добивается больших успехов в своем деле, обычно имеют мало свободного времени.

**1.1. Приведение оправданий, заявления о наличии препятствий**

«Солнце светило мне в глаза», — утверждает игрок в бейсбол, не сумевший поймать мяч. «Собака ее съела», — жалобно оправдывается шестиклассник, опять не сдавший в срок домашнюю работу. Эти классические примеры показывают, с какой легкостью люди придумывают извинительные причины после того, как сделают что-то плохо. На самом деле люди могут даже приводить оправдания еще до того, как начнут действовать, предупреждая свою аудиторию о наличии препятствий, которые могут встать на пути успеха. Хотя такие оправдания часто вполне обоснованны, во многих других случаях они предназначены не столько для того, чтобы объяснить плохой результат, сколько для того, чтобы улучшить самочувствие «провалившегося» и помочь ему повлиять на мнение о нем других людей.

Оправдания и заявления о препятствиях приобретают смысл благодаря принципам усиления и дисконтирования. Если другие люди поверят, что солнце действительно светило вам в глаза, они могут дисконтировать влияние вашего умения при оценке вашей неудачной попытки. А если вы все-таки поймаете мяч, несмотря на солнце, это усилит вашу репутацию компетентного игрока. Таким образом, оправдания и предупреждения о препятствиях могут спасти нас от клейма некомпетентности в случае неудачи и помочь нам создать имидж компетентного человека в случае успеха.

Одно дело — заранее предупредить о препятствиях на пути своего успеха, и совсем другое — самому создавать для себя такие препятствия. Однако люди иногда поступают именно так. Занимаясь созданием препятствий самим себе — создавая для себя обстоятельства, препятствующие проявлению настоящей компетентности, — мы можем снизить вероятность того, что люди припишут наши неудачи некомпетентности, и повысить вероятность того, что успех будет приписан неким неординарным способностям.

Итак, люди могут создавать и поддерживать представления о своей компетентности посредством организации демонстраций, словесных заявлений, использования атрибутов успеха, приведения оправданий своих неудач, провозглашения или создания препятствий на пути своего успеха. Теперь мы обратимся к исследованию типов людей, для которых имидж компетентной личности имеет особенное значение, и обстоятельств, пробуждающих у большинства из нас желание выглядеть компетентными.

**1.2. Мотивация компетентности и застенчивость**

Человек может иметь высокий уровень мотивации компетентности по внутренним причинам, потому что ему интересно совершенствовать свое мастерство и отвечать на вызовы окружающей среды. Этот вид мотивации обычно называют мотивацией достижения (achievement motivation). И наоборот, мотивация компетентности может быть очень сильна, поскольку человек знает, что успех может существенно возвысить его общественный имидж и образ «Я». В этом случае к достижениям его побуждает внешнее желание предстать перед другими (или перед самим собой) компетентным. Для определенных людей — для тех, кто сосредоточен на своих общественных достижениях, — создание имиджа компетентного человека может быть особенно важным.

Но хотя большинство людей желает, чтобы их считали компетентными по крайней мере в некоторых обстоятельствах, не все согласны добиваться этого при помощи тактик убеждения в своей компетентности. Некоторые люди испытывают частую или хроническую застенчивость: они ощущают напряженность, беспокойство или неловкость в непривычных социальных ситуациях и даже тогда, когда просто воображают или предвидят контакт с другими людьми. Застенчивые люди поглощены тревожными мыслями о себе. То есть в социальных ситуациях они значительную часть времени тратят на размышления о своих чувствах, своем поведении и о том, как они выглядят в глазах других («Почему я так нервничаю? Так ли это важно, что она думает обо мне? Я понятия не имею, что сказать дальше»).

Застенчивые люди менее склонны явно пропагандировать свою компетентность. Их самопрезентация, скорее, направлена на самозащиту: вместо того чтобы пытаться сконструировать себе благоприятный имидж в глазах публики, застенчивые люди сосредоточиваются на предотвращении создания неблагоприятного имиджа (Arkin, 1981). Ради собственной безопасности застенчивые люди стараются избегать непривычных для них социальных контактов. Они реже назначают свидания, предпочитают работать в одиночестве, а не вместе с другими. Стараясь держаться подальше от центра внимания публики, они снижают риск того, что предстанут некомпетентными. Когда они все-таки оказываются в обществе других людей, они пытаются, насколько возможно, уйти от необходимости доказывать свою компетентность. Например, после неудачной демонстрации своих способностей они менее охотно делают заявления о предполагаемых будущих успехах и могут даже нарочно проваливаться, чтобы другие не ожидали от них слишком многого. Застенчивые люди, так же как и прочие, хотят, чтобы их считали компетентными. Просто они больше, чем другие, опасаются рекламировать себя, когда знают, что в будущем им придется доказывать свою компетентность. Нежелание застенчивых людей активно рекламировать себя может быть связано для них с существенными издержками. Например, данные некоторых исследований говорят о том, что застенчивые люди обычно выполняют работу ниже своей действительной квалификации и сравнительно неудачно строят карьеру. Умелое самовыдвижение дает человеку преимущества, которых застенчивые люди, как правило, не получают.

**1.3. Когда имеет значение компетентность**

В некоторых обстоятельствах мы больше чем в других ситуациях озабочены тем, чтобы выглядеть компетентными. Например, желание, чтобы вас признали хорошим танцором, скорее появится у вас на дискотеке в ночном клубе, чем во время лекции по психологии. Точно так же присутствие одних людей заставляет нас больше заботиться о своей компетентности, чем присутствие других. Например, вы, вероятно, предпочтете, чтобы ваше умение танцевать было замечено предметом вашего романтического интереса, а не вашим преподавателем химии. Конечно, бывают случаи, когда мы вообще мало беспокоимся о каком бы то ни было самовыдвижении, например, когда отец с увлечением играет со своим маленьким ребенком, допуская при этом довольно простодушные жесты и выражения, которые вызвали бы смущение (уж не говоря о вреде для репутации) в зале заседаний совета директоров компании.

Неудача или страх будущей неудачи усиливает нашу обеспокоенность тем, чтобы выглядеть компетентными. Если вы хотите, чтобы другие считали вас умным, то провал на экзамене будет для вас очень неприятным событием — таким событием, которое, возможно, заставит вас прибегнуть к какому-нибудь трюку из вашего набора тактик самовыдвижения. В одном эксперименте студенты, которым сообщали о том, что они плохо справились с тестом на социальную сенситивность, в дальнейшем особенно активно стремились продемонстрировать свою хорошую приспособленность. Студенты, которые успешно выполнили тест, были скромнее в своих самопрезентациях; поскольку их социальная компетентность подтверждалась результатами тестирования, они могли вместо этого сосредоточиться на завоевании симпатий окружающих. Желание предстать компетентным может быть особенно сильным в условиях жесткого соперничества. Как ни смешно, подобные обстоятельства также увеличивают вероятность того, что человек сорвется или выполнит задачу намного хуже, чем может.

**1.4. Резюме**

Чтобы представить себя компетентными, люди используют несколько тактик: они организуют демонстрации своей компетентности, на словах заявляют о своих талантах и возможностях, окружают себя предметами и привычками, которые обычно ассоциируются с компетентностью, предупреждают о препятствиях и приводят оправдания с целью ослабить отрицательное влияние на свой имидж неудачи или усилить положительное влияние успеха. Некоторые люди — те, кому свойственна продиктованная внешними побуждениями мотивация компетентности, — по-видимому, особенно склонны рекламировать себя с помощью перечисленных тактик. Хотя определенные условия и пережитые неудачи, вероятно, очень во многих из нас пробуждают желание доказать свою компетентность, застенчивые люди обычно сосредоточиваются на самозащите, пользуясь лишь относительно скромными методами самовыдвижения. Однако даже социально уверенные в себе личности ограничивают себя в своей саморекламе, если их действительная компетентность может быть легко проверена другими. Наконец, смело «продвигающие» себя люди могут создавать ситуацию, в которой другие тоже чувствуют себя вынужденными заявлять о своей компетентности. Репутация компетентного человека не только выгодна сама по себе, но также вносит немалый вклад в построение таких сторон имиджа, как статус и власть, к которым мы сейчас и обратимся.

**2. Декларация высокого статуса и власти**

Почему бы людям не желать того, чтобы другие признавали за ними высокий статус и власть, учитывая преимущества, которые это дает? Тем, кто обладает высоким статусом и властью, доступны более широкие образовательные возможности и более значительные материальные ресурсы. Они имеют больше шансов быть принятыми во влиятельные социальные круги, членство в которых открывает для человека возможность делать деньги, находить желательных партнеров и аккумулировать в своих руках политическую власть. Они могут меньше опасаться того, что другие будут беспокоить и раздражать их. Высокий статус и власть несут с собой не только метафорический «пряник», которым можно соблазнить других людей исполнить ваши требования, но также и «кнут», с помощью которого вы можете заставить их делать это.

Как люди создают видимость наличия у себя высокого статуса и власти? В этом им может помочь репутация компетентного человека, так как при определенных обстоятельствах статус в значительной степени основывается на личных достижениях. В этой части публикации мы исследуем несколько других тактик, которые люди используют для того, чтобы сообщить о своем высоком статусе и своей власти.

**2.1. Демонстрация артефактов статуса и власти**

Когда мы заходим в приемную врача, нам сразу же становится понятно, где мы находимся: мы замечаем характерный вид комнаты, где пациенты ожидают своей очереди, медсестру за столом, дипломы и сертификаты, развешанные по стенам. Все это принадлежит к артефактам медицинской профессии, и мы уже «знаем», что дверь, перед которой мы стоим, ведет в кабинет врача. Точно так же председатель совета директоров крупной корпорации обычно занимает импозантный угловой кабинет с большими окнами, внушительным широким столом и шикарным телефоном, куда не доходит шум и суматоха. Какое сообщение здесь заложено? Решения наибольшей важности принимаются здесь. Люди часто демонстрируют артефакты, связанные с высоким статусом и властью, чтобы гарантировать себе уважение и почтительное отношение, которых они, по их мнению, заслуживают. К сожалению, те же самые артефакты иногда неправомерно используются людьми, не имеющими на то никаких законных оснований.

Количество денег и ресурсов, которое человек способен потратить, также указывает на статус. Немалая доля материального потребления фактически служит цели демонстрации статуса. Богатые люди могут декларировать свой высокий статус, позволяя себе тратить огромные деньги на дома в «приличном» районе, автомобили, драгоценности и даже погребальные принадлежности для своих будущих похорон. Менее состоятельные люди часто делают то же самое в меньшем масштабе: покупают модельную одежду, а не «типовую», продукты общенационально известных фирм, а не местных производителей, и т. д.

Порча вещей и выбрасывание денег на ветер — это также формы потребления. Некоторые богатые люди, например, закатывают грандиозные вечера и торжественные мероприятия. В некоторых обществах люди, входящие в группы высокого статуса, устраивают церемониальные вечера, на которых глава рода поднимает свой статус, выбрасывая или уничтожая дорогие товары. Чем больше хозяин выбросит или сломает, тем больше повышается его статус. Расточительное потребление, так же как присвоение символов и артефактов высокого статуса, может быть успешным способом повышения своего социального положения.

**2.2. Сообщение о статусе и власти через невербальное поведение**

Подобно тому как мы можем улыбаться, чтобы создать впечатление симпатичных людей, мы можем применять также и другие невербальные сигналы для декларации статуса и власти. Некоторые виды невербального поведения могут сигнализировать о высоком статусе и доминирующем положении, тогда как другие выдают низкий статус и подчиненность. Например, люди, которые уверены в своем высоком статусе, склонны принимать более свободные, «открытые» позы, — позы, захватывающие больше места и утверждающие право на более значительную территорию. Люди с высоким статусом требуют внимания к себе, но кажутся относительно равнодушными к другим и к тому, что они делают. Это проявляется в визуальном доминировании (visual dominance behavior), то есть в том, что люди с высоким статусом смотрят прямо на свою аудиторию, когда говорят сами, но демонстрируют меньше внимания, когда слушают. Люди с низким статусом, наоборот, ориентируются на тех, кто обладает более высоким статусом, показывая это как положением тела, так и направлением взгляда. Люди с высоким статусом чаще перебивают других и обычно располагаются на местах, выделяющихся своим положением, таких как место во главе стола в зале заседаний совета директоров. Обладатели высокого статуса также чаще дотрагиваются до других людей и более активно вторгаются в их личное пространство, эту невидимую «зону безопасности», которую мы стараемся поддерживать между собой и остальными.

Но хотя человек с высоким статусом обычно держится свободно и спокойно, когда он уверен в надежности своего статуса, его поза может радикально измениться, если этому статусу что-то угрожает. В таких обстоятельствах люди могут устраивать демонстрации доминирования (dominance displays), проявляя заметное сходство с другими животными. Они поднимаются во весь рост, показывая свой «большой размер», напрягают спину, сдвигают брови, выдвигают вперед подбородок и подаются в сторону того, кто бросает вызов их статусу. Таких демонстраций часто бывает достаточно для того, чтобы убедить других в своей власти.

Для некоторых людей статус и видимая власть настолько важны, а их страх показаться слабыми настолько силен, что они прибегают к настоящей агрессии для того, чтобы заявить о своей власти. Например, мальчишка, который хочет, чтобы его считали сильным, может бить более слабых детей, особенно если вокруг находятся зрители. К сожалению, такое хулиганство помогает: высокоагрессивные мальчики в классах начальной школы часто приобретают популярность среди других детей и имеют много друзей. Агрессия с целью самопрезентации становится более вероятной, когда репутация человека, связанная с высоким статусом и властью, публично задета.

**2.3. Гендер, статус и власть**

Может быть, одни люди больше, чем другие, склонны использовать стратегии заявления о статусе и власти? Мы уже знаем, что женщины более, чем мужчины, склонны представлять себя симпатичными: они чаще улыбаются, обращают больше внимания на свою физическую привлекательность и ведут себя скромнее. Но это не потому, что мужчины не заботятся о том, чтобы нравиться другим. На самом деле они немало беспокоятся об этом и часто демонстрируют точно такое же поведение. Просто женщины обычно заботятся об этом больше. Подобную же, но перевернутую схему мы видим, наблюдая за декларациями статуса и власти: мужчины более активно, чем женщины, представляют себя имеющими высокий статус и власть.

Мужчины заявляют претензии на более обширные зоны личного пространства и чаще склонны нарушать личное пространство людей с более низким статусом. Мужчины лучше умеют брать на себя контроль в разговоре или в споре, часто с помощью того, что перебивают и заглушают других. Мужчины больше склонны к визуальному доминированию. Это значит, что они обычно больше смотрят на собеседника, когда говорят, и меньше — когда слушают. Женщины демонстрируют обратную схему, уменьшая визуальный контакт, когда говорят сами, и сосредоточивая пристальное внимание на собеседнике, когда слушают. Мужчины, более чем женщины, склонны использовать свой профессиональный статус и финансовое положение в целях саморекламы. Мужчины более, чем женщины, склонны отвечать на обиды физической агрессией.

Чем объясняются такие различия между полами? Практика социального воспитания явно играет здесь свою роль: мужчин «подготавливают» к тому, чтобы представлять себя влиятельными и доминирующими личностями. В дополнение к усвоенному еще в раннем детстве пониманию, что выгоды достаются тому, кто обладает властью либо награждать, либо причинять боль, мальчики узнают также, что девочки — а позже женщины — предпочитают встречаться с теми и выходить замуж за тех, кто сосредоточивает в своих руках социальное влияние и финансовые ресурсы. Это общее для всех культур предпочтение женщинами доминирующих мужчин.

Дополнительный ответ, однако, лежит в биологической природе мужчин и женщин. Для многих видов животных характерно то, что самки выбирают себе таких партнеров-самцов, которые наилучшим образом способны обеспечить охрану территории, пищу и защиту. В результате особи мужского пола таких видов конкурируют друг с другом, представляя себя сильными, отважными и обладающими властью. Точно так же как самцы тюленей и бабуинов, честолюбивые мужчины не могут допустить, чтобы другие видели в них мало на что влияющих слабаков, иначе — следует довод — они могут лишиться своих активов. Еще одним аргументом в поддержку биологической точки зрения является то, что мужчины с высоким уровнем гормона тестостерона ведут себя более агрессивно по отношению друг к другу и, подобно представителям других видов приматов, в целом доминируют над теми, у кого уровень тестостерона ниже.

Мы видим, таким образом, что и биология, и общественное воспитание вносят свой вклад в стремление мужчин представлять себя имеющими высокий статус и власть. Конечно же, это не значит, что такие заботы совершенно чужды женщинам. У некоторых видов, таких как лемуры и паукообразные обезьяны, именно самки борются друг с другом за доминирование, и девочки или женщины иногда делают то же самое. Более того, не наблюдается видимых различий между полами в том, как люди используют артефакты статуса, расточительное потребление или объединение себя с другими; женщины, так же как и мужчины, извлекают выгоду из этих тактик. В самом деле, в одном из исследований женщины чаще, чем мужчины, демонстрировали доминирующее невербальное поведение в разговорах с людьми противоположного пола о шитье костюмов по выкройкам, то есть о той сфере деятельности, где женщины, как правило, имеют больше опыта. В целом, однако, демонстрация своего высокого статуса и власти более важна для мужчин.

**2.4. Соперничество за уже имеющиеся ресурсы**

Определенные ситуации скорее, чем другие, способны спровоцировать демонстрацию статуса и власти. А именно люди особенно расположены декларировать свой высокий статус и власть, когда существует опасность лишиться имеющихся ресурсов или надежда захватить новые ресурсы.

Невербальные и агрессивные демонстрации статуса и власти активизируются, когда люди чувствуют реальную угрозу своему имиджу или с трудом завоеванным ресурсам. Например, мужчины, которые видят, что их твердость и мужественность подвергаются сомнению, особенно склонны отвечать словесной или физической агрессией. Также, когда брошен вызов храбрости, люди чаще соглашаются рисковать своим здоровьем. Из тех же побуждений люди превышают скорость на дороге, отказываются пристегивать ремни безопасности и выпивают слишком много за один вечер.

Демонстрация своего статуса и власти может производиться многими способами. Как люди пытаются создать себе такой имидж и предпринимают ли они вообще подобные попытки, частично зависит от того, к какому полу принадлежит человек, ведущий самопрезентацию, и представители какого пола составляют аудиторию. Мужчины, например, представляют себя перед женщинами не так, как перед другими мужчинами. Хотя мужчины вообще склонны отвечать агрессивно на оскорбления в присутствии других людей, эта агрессия ради самопрезентации проявляется наиболее сильно, когда зрители также мужского пола. Фактически женская аудитория часто способствует уменьшению напористости и физической агрессивности мужской самопрезентации. Но это происходит не потому, что женщинам не нравится, когда мужчины демонстрируют свой высокий статус и власть. На самом деле женщины высоко ценят статус и власть в своих партнерах-мужчинах, поэтому мужчины любят хвастаться в присутствии женщин своей профессиональной и личной состоятельностью, покупают больше билетов благотворительных лотерей, если рядом женщина, и т. п. Но женщины в целом меньше одобряют проявление мужчинами физической агрессии. Так что, хотя мужчины демонстрируют свой статус и власть как перед мужской, так и перед женской аудиториями, они избирают при этом разные тактики, чтобы соответствовать предпочтениям зрителей.

**2.5. Резюме**

Люди часто хотят, чтобы другие рассматривали их как персон, обладающих высоким статусом и властью. Создавать имидж человека с высоким статусом и властью им помогают четыре тактики: демонстрация артефактов статуса, расточительное потребление, объединение себя с другими людьми, имеющими высокий статус, и выражение доминирования невербальными средствами.

Мужчины сильнее, чем женщины, стремятся к созданию такого имиджа, а те женщины, для которых статус и власть действительно имеют ценность, часто вынуждены «затушевывать» свое честолюбие, чтобы не показаться неприятными. Особенно активно люди декларируют свой статус и власть, когда их ресурсы находятся под угрозой или когда появляются новые незанятые ресурсы. От того, к какому полу принадлежат представляющий себя человек и его зрители, зависит, какие тактики окажутся наиболее эффективными для демонстрации высокого статуса и власти. Мужчины, как правило, используют более прямолинейные, связанные с физической силой тактики, представляя себя перед другими мужчинами, в отличие от случаев, когда зрителями являются женщины, а женщины часто должны маскировать свои реальные амбиции, чтобы не выглядеть несимпатичными.