

УДК 159.99

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ
МЕЖЛИЧНОСТНОЙ АТТРАКЦИИ**

Смирнова Яна Константиновна

Кандидат психологических наук, доцент,

Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия

e-mail: yana.smirnova@mail.ru

Кушнарев Кирилл Алексеевич

Лицей № 124, 11 класс, Барнаул, Россия

e-mail: kirill.kushnarev@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются и систематизируются основные подходы к исследованию межличностной аттракции. Проводится анализ классической парадигмы межличностного притяжения Д. Бирна и неклассической концепции Р. Монтойи. На обсуждение читателя предлагается двухфакторная модель межличностной аттракции. Для исследователей аттракции приводится перечень перспективных методик исследования привлекательности. Статья может быть полезна всем, кто интересуется особенностями межличностной привлекательности.

Ключевые слова: привлекательность, межличностные отношения, когнитивная оценка, межличностная аттракция, нейробиологический подход, межличностное восприятие.

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF THE STUDY
OF INTERPERSONAL ATTRACTION**

Smirnova Yana Konstantinovna

Candidate of psychological sciences, associate professor,

Altai State University, Russia, Barnaul

e-mail: yana.smirnova@mail.ru

Kushnarev Kirill

Lyceum 124, 11 grades, Barnaul, Russia

e-mail: kirill.kushnarev@mail.ru

Annotation. The article discusses and systematizes the main approaches to the study of interpersonal attraction. The analysis of the classical paradigm of D. Byrne's interpersonal attraction and R. Montoya's non-classical concept is carried out. A two-factor model of interpersonal attraction is offered for discussion for the Russian-speaking reader. For researchers, attractions proposed a list of promising methods of research appeal. The article may be of interest to anyone interested in the peculiarities of interpersonal attractiveness.

Key words: attraction, interpersonal relations, cognitive assessment, interpersonal attraction, neurobiological approach, interpersonal perception.

В 1971 г. вышла книга Д. Бирна «The attraction paradigm» [5], в которой устанавливается медиальное понимание межличностного притяжения для исследователей психологии. Бирн считает, что феномен аттракции следует рассматривать как положительный аттитюд на другого человека, что межличностная аттракция – это линейный процесс, в основе которого лежат «манипуляции». Под манипуляциями понимается набор стереотипов «маркеров» межличностного восприятия: схожесть субъектов общения, физическая привлекательность, близость, частота общения и др. Понимание аттракции конца XX в. можно сравнить с нарастающей дискретной функцией, где каждый маркер увеличивает межличностное притяжение (Heider, 1958; Homans, 1951; Berndt, 1984; Asher, Hymel & Renshaw, 1984; Asher & Wheeler, 1985; Vosk, Forehand, Parker & Rickard, 1982; Cowen, Pederson, Babigian, Izzo & Trost, 1973; Aderman, 1969; Berscheid, Boye & Darley, 1968; Tyler & Sears, 1967).

Можно выделить четыре основных подхода к анализу аттракции в контексте парадигмы Бирна, каждый из которых – это рассмотрение определенного и единственного маркера как главного. **Во-первых**, теория когнитивной согласованности (Cognitive Consistency Theories), в которой выделяется два направления анализа: теория баланса и теория когнитивного диссонанса. Хайдер (Heider, 1958) предложил рассматривать аттракцию как согласованность стационарных ценностей личности с чувством притяжения к другому. Если между ценностями личности и притяжением к другому человеку достигается баланс, то такое состояние, по мнению Хайдера, можно назвать аттракцией [9]. Феномен аттракции порождает ощущение принадлежности: симпатичными считаются люди, ощущаемые как «принадлежащие», а

несимпатичными считаются «не принадлежащие» (под принадлежностью человека понимается субъективное восприятие человека как составного элемента собственного мироощущения). Ньюкомб (Newcomb, 1961) экстраполировал идею Хайдера на большие группы [15]. Он выяснил, что любая группа склонна к ситуации сбалансированного взаимодействия, а члены группы со временем хотят узнавать друг друга лучше (Berscheid, 1985) [4]. Теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера (Festinger, 1957) – один из подходов, объясняющих межличностную аттракцию как разновидность уравнивания отношений в группе [7]. ИмPLICITно все участники взаимодействия воспринимаются как не желающие зла, но, когда человек совершает поступок, не согласующийся с первичными ожиданиями от него, у воспринимающего субъекта проявляется когнитивный диссонанс. Диссонанс выражается в склонности оправдывать наказание за отрицательные поступки как заслуженное. Важную роль в структуре когнитивного диссонанса играет аттракция: низкий уровень когнитивного диссонанса неотделим от высокого уровня аттракции. Из этого следует, что аттракция, по мнению Фестингера, — это выражение группой или отдельными ее членами положительных социальных представлений о субъекте. Другими словами, межличностное притяжение в большей степени зависит от характеристик и формы поведения других, нежели от собственного поведения человека. Для доказательства теории когнитивного диссонанса Фестингер приводит ряд аргументов, которые впоследствии дополняются (Bailey, DiGiacomo & Zinser, 1976; Werner, Parmelee, 1979; Heider, 1958; Hallinan, 1981).

Во-вторых, теория подкрепления (Reinforcement Theories), в контексте которой акцентируется внимание на взаимосвязи аттракции с наградой и наказанием. Предполагается, что социальное взаимодействие основано на принципе оптимальной конструкции: люди стремятся получить максимальную

награду и минимальное наказание от взаимодействия с другими, из чего следует, что общая привлекательность является одним из показателей благополучия общения, так же как и социальный статус как интегративный групповой показатель. Теория справедливости Адамса (1965), теория взаимозависимости (Thibaut & Kelley, 1959) – это две основные интерпретации теории подкрепления [1]. Теория взаимозависимости (Theories of Social Interdependence) является продолжением теории социального обмена Дж. Хоманса (Homans, 1961) и описывает зависимость людей от поведения других в достижении благоприятного результата для себя [10]. Тибо и Келли отмечают, что поведение индивида зависит от ответа группы на это поведение, что участник группы может варьировать собственный ответ на поведение других, вызывая желаемую реакцию. Другими словами, успешное социальное взаимодействие возможно в случае удовлетворенности в общении обоих партнеров. Существует два механизма взаимного удовлетворения общением: согласно среднему стандарту и согласно альтернативе. Отношения, при которых положительное подкрепление оценивается выше среднего, рассматриваются как положительные. Если существует «стандарт», то альтернативные варианты оцениваются по принципу сравнения с этим стандартом. Согласно теории взаимозависимости, поведение людей связано с уровнем положительного подкрепления и со сравнением с «альтернативным» членом группы. Новшество теории Тибо и Келли состоит в доказательстве следующего факта: люди могут общаться с непривлекательными для них людьми или состоять в неудовлетворительных социальных отношениях, так как не нашли лучшей альтернативы. Люди вступают во взаимозависимость тогда, когда не находят лучшей альтернативы для общения. По результатам исследований Тибо и Келли аттракция и зависимость не обязательно связаны, то есть феномен аттракции не сводим к социальной зависимости одного человека от другого. Для уточнения

механизма подкрепления Э. Аронсон (1969) предложил теорию усиления и потери аттракции (Gain and Loss Theory), согласно которой резкое увеличение награды субъективно ценнее поступательного положительного подкрепления, а последовательное наказание воспринимается лучше резкого (Aronson, 1969; Berscheid, 1985) [2]. Из вышеизложенного следует, что при анализе поведения и характеристик социального взаимодействия нужно брать во внимание и контекст, в котором представляется вознаграждение. Контекст может изменить субъективную ценность награды, что может повлиять на уровень межличностной аттракции к субъекту. Идея Аронсона помогает разобраться в проблеме нахождения значимых переменных межличностной аттракции. Например, Дж. Хоманс считает, что важнейшим фактором феномена аттракции является справедливость (Homans, 1951) [10]. Теория справедливости (Equity theory) – это инструмент анализа отношений как равновесного процесса (Adams, 1963) [1]. Люди стремятся максимизировать справедливость во взаимодействии, а не результат этого взаимодействия. Отношение справедливости проявляется в том, что различие между тем, сколько человек сил вкладывает, и тем, сколько вознаграждения он получает, то такая ситуация вызывает определенную напряженность. Человек стремится преодолеть напряженность, изменяя или исходные данные взаимодействия, или результат. Griffeth, Vecchio, Logan (Griffeth, Vecchio, Logan, 1989) экспериментально показали, что межличностная аттракция связана с ощущением справедливости. При неравновесной ситуации отрицательная аттракция увеличивает напряженность и уменьшает ощущение справедливости, а положительная аттракция увеличивает ощущение справедливости. Между теорией справедливости и теорией социального обмена существует три ключевых различия (Brown, 1986). Включение дополнительной концепции инвестиции, выгода человека должна согласовываться с долгосрочными перспективами,

сравнение равновесия справедливости может проводиться не только действующими субъектами, но и третьей стороной – положения различий в концепциях. Исследования в области теории справедливости продолжаются в контексте групповых (Tzinger, 1986), интимных (Sprecher, 1986) и экономических отношений (Griffeth et al., 1989).

Как дополнение к теории усиления и потери аттракции (Gain and Loss Theory) предлагается теория роли вознаграждений в формировании позитивных установок (Theory of the Role of Rewards Acquisition of positive Attitudes). Предпочтение человека для вознаграждения другого человека связано с качествами этого человека. Вознаграждение становится коррелятом ситуации. Гриффит и Вейч (Griffith, Veitch, 1971) исследовали взаимосвязь ситуативных факторов и межличностной аттракции. Они выяснили, что респонденты с большей вероятностью оценивают других отрицательно, если находятся в неудобной, жаркой, переполненной комнате. Теория роли вознаграждений в формировании позитивных установок – это материалистический взгляд на феномен аттракции. В контексте теории предлагается рассматривать социометрические показатели как основные корреляты аттракции, а сам процесс формирования дружбы (friendship formation) не рассматривается вовсе.

В-третьих, социометрический подход. В контексте данного подхода социометрические показатели – это важнейшие корреляты эмоциональных отношений (Vosk, Forehand, Parker, Rickard, 1982; Gresham, Reschly, 1987; Gottlieb, Semmel, Veldman, 1978; Vaughan, Langlois, 1983; Zakin, 1983; Rubin, Le Mare, Lollis, 1990). Мы считаем, что социометрический подход – это дискретное понимание аттракции, где совокупность эмоциональных отношений представлена набором социальных переменных. Если рассматривать аттракцию как дискретный процесс, то для различных форм межличностного притяжения (знакомство, симпатия, дружба, любовь) существуют различные маркеры.

Исследователи межличностной аттракции в социометрическом контексте предлагают совокупность факторов, не всегда связанных между собой и не всегда дифференцированных, которые в потенции могут объяснить феномен аттракции. Академические успехи (Vosk, Forehand, Parker & Rickard, 1982), спортивные достижения (Vaughan & Langlois, 1983; Zakin, 1983), физическая привлекательность (Walster, 1971), рассмотрение феномена аттракции на разных этапах возрастного развития (Coie, 1990) – это изучаемые в контексте социометрического подхода корреляты аттракции. Мы считаем, что такой подход – рассмотрение аттракции как совокупности социальных стереотипов – не может объяснить все этапы формирования эмоционального притяжения, но может акцентировать внимание на важнейших формирующих аттракции, связь между которыми еще предстоит выяснить. Вследствие длительного рассмотрения межличностного притяжения как набора социальных стереотипов образовался подход, стандартизирующий «аттрактивную персону». **Стереотипный подход** (physical attractiveness stereotypes) свидетельствует, что существуют различия в формировании межличностного притяжения между западными и восточными культурами. В западной формации приоритетны высокий уровень индивидуальности и напористости, а в восточной культуре важны коллективизм, гармония во взаимоотношениях (group harmony), честность перед партнером, высокий уровень заботы (Wheeler, 2008).

Итак, мы проанализировали основные подходы к аттракции как дискретному процессу, выделили четыре приоритетных подхода в контексте парадигмы Д. Бирна. Линейное рассмотрение процесса межличностного притяжения позволяет перейти к континуальному пониманию аттракции. Суть «протяженного понимания» в следующем: аттракция – это непрерывный неконечный спектральный процесс, имеющий три основания: нейробиологическая теория, социальная теория, эволюционная теория. Если

представить аттракцию не как набор точек в пространстве, а как бесконечную в оба конца прямую (Рис. 1), то можно перейти к «базисному пониманию аттракции» (базисное понимание аттракции – это разложение системы на три базисных вектора x , y , z , которые представляют собой три теории, образующие спектр межличностного притяжения) [17-19].

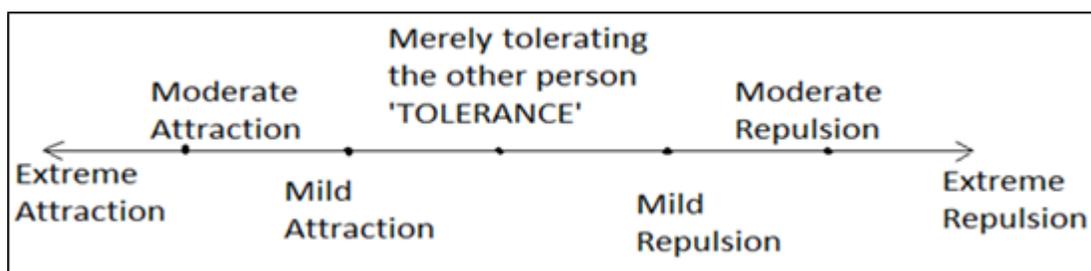


Рис. 1. Континуальное понимание феномена аттракции.

Континуальное понимание межличностного притяжения можно разделить на три этапа: положительное эмоциональное отношение, отрицательное эмоциональное отношение, равновесное эмоциональное отношение (эмоциональная толерантность). Положительная и отрицательная аттракция подразделяются на три этапа развития: умеренная, средняя, крайняя (Singh R, Но S.Y., 2000) [17-19]. Из такой классификации следует, что межличностная аттракция непрерывна и описывает весь спектр возникновения и развития эмоциональных отношений, что противоречит линейной парадигме Д. Бирна [5]. В таком случае можно говорить о **неклассической парадигме аттракции**, развитие которой началось с исследований Р. Сингха и С.Ю. Хо (Singh R, Но S.Y., 2000) [17-19]. В контексте парадигмы можно выделить три исследовательских подхода: теория лимбического резонанса (Lannon, Amini, Lewis, 2000; Reite, 1985), нейробиологическая теория (Lannon R., Amini F. &

Lewis T.A., 2000), двухфакторная TDMA-модель (Montoya R.M., Horton R.S., 2014).

Теория лимбического резонанса (limbic resonance theory). Лимбическая система – нейрофизиологический центр формирования любви, привязанности, симпатии, как следствие, и межличностного притяжения. В работе лимбической системы участвуют хвостатое ядро, островковая доля, веретенообразная извилина, парагиппокампальная извилина, правая угловая извилина, затылочная кора, мозжечок. Считается, что нервная система млекопитающих не самодостаточна, а очень тонко настроена на взаимодействие с близкими членами популяции. Ф.Х. Харлоу считает, что лимбический резонанс – это симфония взаимного обмена и внутренней адаптации, при которой два млекопитающих становятся сонатроенными к внутренним состояниям друг друга (Harlow H.F., 1958). Лимбический резонанс – это механизм «выученной зависимости» (learned addiction), способствующий созданию длительного межличностного притяжения. Установление лимбического резонанса может иметь последствия для эмоционального здоровья человека в целом, для лимбической регуляции в частности. Способность к эмпатии, невербальные контакты (как производные работы лимбической системы) присутствуют у млекопитающих и составляют основу наших социальных связей и длительной межличностной аттракции (Reite, 1985) [20].

Нейробиологическая теория (neuro biological theories of inter-personal attraction). Нейробиологическое понимание межличностной аттракции сводится к нахождению взаимосвязи между награждением и привязанностью (reward-attachment theory). При длительном сочетании награды и привязанности формируется устойчивая гормональная зависимость от партнера. Выброс допамина (гормон, связанный с чувством удовольствия) и вазопрессина (гормон, связанный с социальным опознаванием) приводит к выученному

поведению (Рис. 2). Гормональная зависимость партнеров друг от друга часто связана с феноменом долгосрочной привлекательности. Также с длительной моногамной привлекательностью связаны производные окситоцина и вазопрессина (Lannon R., Amini F & Lewis T.A., 2000).

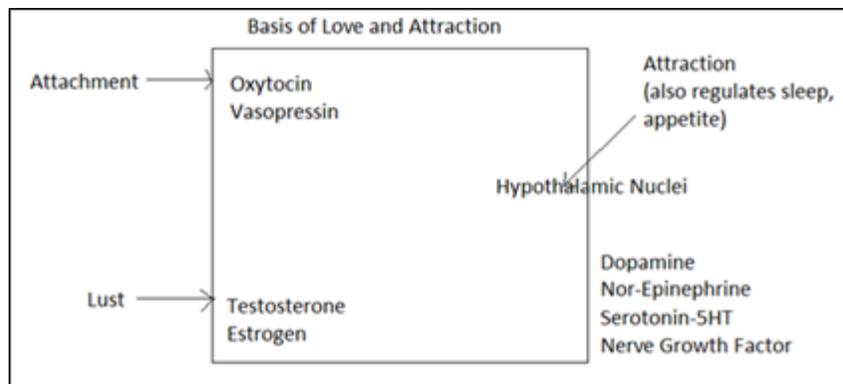


Рис. 2. Нейробиологический механизм формирования аттракции.

Двухфакторная модель межличностной аттракции (two-dimensional model of attraction). Двухфакторная модель межличностной аттракции (далее TDMA) – это способ рассмотрения межличностного притяжения с двух точек зрения: нравится ли мне аттрактивный объект и как хорош этот объект? Ответы на вопросы – это параметры когнитивной готовности («содействие интересам/целям воспринимающего») и когнитивной мощности («может ли партнер встретить активные цели») человека. Межличностная аттракция развивается на этапе преобразования когнитивных параметров в факторы уважения и доверия (trust – respect). Последние исследования показали, что факторы уважения и доверия равнозначны в построении эмоциональных отношений (e.g., Hamilton & Fallo, 1974; Oden & Anderson, 1971; Singh, Onglatco, Sriram, Tay, 1997; Singh & Teoh, 2000; Wojciszke, Abele, Baryla, 2009). Такой параллелизм, доказанный во многих исследованиях, имеет двойственную

природу: факторы независимы, но при формировании эмоциональных отношений доверие может быть эквивалентом уважения (доверие → уважение) (Singh, 2008; Singh, Yeo, 2007). Также в контексте TDMA-модели был изучен феномен асимметрии информации. Группа исследователей (Chen & Kenrick, 2002; Singh & Tan, 1992; Tan & Singh, 1995) отрицает взаимосвязь между недостаточностью информации и низким уровнем аттракции, что противоречит более современным исследованиям (Fiske, 2007; Montoya, Horton, 2014). Эмпирические исследования показали, что перед тем, как выразить физическую тягу к партнеру, нужно развивать доверие и уважение (Montoya & Horton, 2014) [12-14]. Доверие и уважение – это важные показатели оценки достоверности информации об эмоциональных отношениях (Simons, Berkowitz, Moyer, 1970). То есть TDMA-модель, в основе которой лежит схема «доверие → уважение», может объяснить когнитивные оценки при возникновении аттракции, асимметрию информации при развитии межличностного притяжения, основные физические и культурные стереотипы аттракции. Важно, что TDMA-модель – это не только теоретический, но и методологический инструмент. Для исследования межличностной аттракции применяется психодиагностическая батарея, которую разработал Р. Монтойя (R.M. Montoya, 2014) [12-14]. О TDMA-методологии речь пойдет далее.

Таким образом, мы рассмотрели неклассическую парадигму межличностной аттракции, основанную на трех теориях: нейробиологическая теория, теория лимбического диссонанса и TDMA-модель. TDMA-модель можно рассматривать и как теорию, и как психодиагностическую методику исследования аттракции.

Двухфакторная модель межличностной аттракции: методология и применение

Двухфакторная модель межличностной аттракции (TDMA) – это многофакторный анализ двух когнитивных оценок: готовности содействовать интересам другого и способности это содействие осуществить или не допустить. Ценность двухфакторной модели межличностной аттракции в описании основных манипуляций привлекательности, преобразовании теоретических конструктов в эмпирические методики, детально разработанной методике проведения и анализа данных.

TDMA-модель имеет следующие маркеры:

– **готовность** (willingness) понимается как степень, с которой целевой человек (target person) оценивается как желающий содействовать целям и интересам респондента. Выделяются следующие эмпирические корреляты готовности:

а) оценка доброжелательности намерений, доверия, готовности.

Регистрируются параметры с помощью анкеты. Вопросы методики должны быть составлены как анализ мнения респондента о возможности целевого индивида принять интересы и цели испытуемого;

б) оценка «воспринимаемого принятия» (perceived acceptance): установлена взаимосвязь «воспринимаемого принятия» (респондент считает, что целевой индивид принимает его) с доброжелательностью и доверием. Уровень принятия респондента целевым индивидом – это наилучший из разработанных теоретических конструктов оценки готовности к коммуникации. На эмпирическом уровне апробации оценки воспринимаемого принятия не проводились. При этом, чаще всего фиксируется:

– **способность** (ability) – это степень, с которой целевой человек оценивается как способный помочь респонденту в выполнении задачи или достижении цели. Уровень способности регистрируется многофакторным

оценочным тестированием, где оценка должна быть связана с решением конкретной задачи;

– **поведенческая аттракция** (behavioral attraction) отражает предпочтение или склонность респондента действовать согласно социальному стереотипу по отношению к целевому индивиду. Измеряется поведенческое притяжение двумя способами:

а) методика поведенческого самоотчета: наиболее популярный в англоязычной литературе способ оценки поведенческой аттракции. Вопросы методики должны быть сосредоточены на выяснении предпочтений респондентов касательно целевого объекта;

б) анализ фактического поведения: из определения следует, что поведенческая аттракция – это склонность действовать определенным образом. Измерение различия между фактическим и гипотетическим поведением – это подход классической парадигмы Д. Бирна. Р. Монтойя предлагает отказаться от самооценки тенденций поведенческого притяжения и акцентировать внимание на нейробиологических реакциях организма.

– **эмоциональное притяжение** (affective attraction) отражает качество положительной эмоциональной реакции на целевого человека. Измеряется как самоотчет, в котором респондент должен продемонстрировать положительную эмоциональную оценку целевого человека.

В экспериментах по исследованию аттракции часто используются популярные **манипуляции межличностной аттракцией**. При манипуляции коррелятами аттракции главная задача экспериментатора – правильно отобрать и теоретически обосновать предикторы межличностного притяжения, не пытаясь найти взаимосвязь между всей совокупностью возможных индикаторов

и аттракцией. Также для чистоты эксперимента важно теоретически обосновать выбор целевого человека. Перечислим самые популярные экспериментальные манипуляции межличностной аттракцией:

– *манипуляция физической привлекательностью.* Экспериментатор манипулирует физической привлекательностью целевого человека, что резко повышает межличностную аттракцию в краткосрочной перспективе. В долгосрочном дискурсе такая техника манипуляции не работает (например, ожидаемое будущее взаимодействие может вызвать отторжение);

— *манипуляция интеллектуальными и другими способностями.* Проблемы при манипуляции способностями и манипуляции физической привлекательностью схожи: респонденты боятся продолжения эмоциональных отношений в будущем, участникам свойственен страх быть отверженными и невысокая готовность общаться с «более способным» целевым человеком;

— *манипуляция эффектом подобия.* Чаще всего в лабораторных условиях используется манипуляционная техника Д. Бирна. В идеальной ситуации каждый из респондентов считает, что другие участники исследования разделяют его ценности и аттитюды (D. Byrne, 1971). В неклассической парадигме манипуляция эффектом подобия связана как с изменением когнитивной готовности, так и с изменением когнитивной мощности;

– *манипуляция эффектом взаимности.* Экспериментатор создает ощущение взаимной симпатии респондента и целевого человека, что является манипуляцией готовностью (willingness) (Montoya & Insko, 2008; McWhirter, Jerker, 1967).

Итак, готовность, способность, поведенческая и эмоциональная аттракция – основные предикторы двухфакторной модели межличностной аттракции. В экспериментальных исследованиях манипулируют критериями двухфакторной модели, а для эмпирических исследований простой манипуляции недостаточно.

Для эмпирических исследований используются психодиагностические методики, направленные на выяснение уровня значимости предикторов модели. Р. Монтойя подготовил 10 методик для регистрации уровня межличностной аттракции, 3 из них разработаны в контексте классической концепции Д. Бирна: Д. Бирн «Шкала межличностного суждения» (IJS) (1971), З. Рубин «Шкала симпатии» (1974), McCroskey, McCain's «Мера межличностного притяжения» (1974), Монтойя, Инско «Показатель эмоциональной привлекательности» (2008), Монтойя, Хортон «Показатель когнитивной оценки» (2004), Сингх, Симонс, Янг, Сим, Чай, Синг и Чиу «Показатель межличностной аттракции и доверия» (2009), Монтойя, Инско «Оценка доброжелательности намерений» (2008), Кэмпбелл «Показатель романтической привлекательности» (1999), Монтойя, Хортон «Мера межличностной аттракции» (2004), Whitchurch, Wilson, Gilbert «Показатель романтического притяжения» (2010).

В дополнение к анализу TDMA-модели мы хотим привести формулу информационной аттракции (1.1.), предложенную Андерсоном (Anderson, 1971) [2], которая тоже является валидным инструментом исследования эмоциональных отношений:

$$A_{xy} = \frac{w_{xi}S_{xi} + w_{yi}S_{yi}}{w_{xi} + (1 - w_{xi})}$$

, где A_{xy} – это аттракция двух частей информации, w_{xi} и w_{yj} – это значение веса и масштаба определенной части данных, относительный вес равен единице (1.1.).

Формула (1.1) позволяет исследовать аттракцию с точки зрения распределения информации о субъектах взаимодействия. Такой подход можно использовать как дополнительный инструмент верификации данных и исследования асимметрии информации.

Выводы. Итак, проанализировав подходы классической парадигмы исследования аттракции Д. Бирна, мы пришли к выводу, что концепция не является континуальной, что классический подход не может объяснить феномен аттракции с точки зрения нейробиологического подхода. Для преодоления дискретного подхода мы рассмотрели аттракцию с точки зрения трех развивающихся направлений: теории лимбического резонанса, нейробиологической концепции, двухфакторной модели межличностной аттракции. Подробнее мы остановились на двухфакторной модели (TDMA), которая является как теоретическим, так и эмпирическим конструктом. Из теоретико-методологического анализа аттракции можно сделать следующие текущие выводы:

- межличностная аттракция – это параметр согласованности субъективной эмоциональной модели доверия, который во взаимодействии с людьми переходит в уважение. Если определять аттракцию эмпирически, то основа межличностного притяжения – «манипуляции» физической привлекательностью, эффектом сходства, социальными стереотипами и т.п. В неклассической модели принято выделять аттракцию в локусе когнитивной оценки другого человека как аттрактивного. Понятие «привлекательность» не тождественно феномену аттракции;
- к вопросу о научной интеграции феномена аттракции: одна из задач исследований аттракции – это операционализация философских понятий «любовь», «привязанность» и др. При перенесении философских дефиниций в научное поле мы можем косвенно ответить на «вечные» вопросы философии;
- «слабое» понимание аттракции как совокупности манипуляций противопоставляется «сильному» пониманию аттракции как глубинного процесса взаимосвязи характеристик доверия и уважения. «Слабая» позиция

позволяет определить контуры будущей теории, наметить значимые корреляты. «Сильная позиция» – это не совершенно иное понимание феномена, это объяснение ранее неизвестных промежутков между установленными в классической парадигме коррелятами. Мы считаем, что существующие «манипуляции» не противоречат механизму TDMA-модели (доверие → уважение), а являются фундаментальными единицами основания системы. Намеченная Д. Бирном парадигма – это объяснение закономерностей, лежащих на поверхности анализа. Из-за высокой мощности исследований в классической парадигме стали появляться «пробелы» в теории. Континуальное понимание межличностного притяжения – это теоретически достоверный способ устранения пробелов классической концепции. Также континуальное понимание – это переход к суперпозиции анализа, то есть наложению и объединению теоретических данных для разработки психодиагностической модели;

– при условии эмпирического доказательства, что аттракция – это не сводимый к манипуляторным эффектам феномен, возникнет ряд трудностей. Во-первых, все методы изучения устроены по дискретному принципу. Нет интегрированной психодиагностической методики для негомогенных групп. Во-вторых, если представлять аттракцию как непрерывную функцию, то придется обозначить пределы: значения крайней антипатии и симпатии. Будут ли эти пределы представлять норму поведения или отклонение – важный вопрос. В-третьих, не изучены «культурные дисперсии»: будут ли отличаться методы изучения аттракции в разных культурах и в какой степени оценка аттрактивности зависит от культурных стереотипов.

В статье также приводятся десять методик исследования межличностного притяжения и формула аттракции в информационном пространстве Андерсона.

Мы считаем, что описанная в статье неклассическая концепция аттракции имеет большую объяснительную мощьность в сравнении с концепцией Д. Бирна.

Список литературы:

1. Adams, J. S. (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2). New York : Academic Press.
2. Anderson, N. H. 1981. *Foundations of information integration theory*. New York , NY: Academic Press.
3. Baron, R. M. & Kenny, D. A. 1986. The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173–1182.
4. Berscheid, E. (1985). *Interpersonal Attraction*. In G. Lindzey & F. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (Vol. 2) (pp. 413–484). Addison Wesley: Reading Mass.
5. Byrne, D. 1971. *The attraction paradigm*. New York, NY : Academic Press.
6. Chen, F. F., & Kenrick, D. T. 2002. Repulsion or attraction? Group membership and assumed attitude similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 111–125.
7. Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston : Row, Peterson.
8. Gilbert & G. Lindzey (Eds.). *Handbook of social psychology* (5th ed., pp. 51–81). Hoboken, NJ :Wiley.
9. Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York : John Wiley & Sons.
10. Homans, G.C. (1951). *The human group*. London : Routledge Kegan & Paul.

11. Insko, C. A., Thompson, V. D., Stroebe, W., Shaud, K. F., Pinner, B. E., & Layton, B. D. 1973. Implied evaluation and the similarity-attraction effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 297–308.

12. Montoya, R. M. & Horton, R. S. 2004. On the importance of cognitive evaluation as a determinant of interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 696–712.

13. Montoya, R. M. & Horton, R. S. 2013. A meta-analytic investigation of the processes underlying the similarity-attraction effect. *Journal of Social and Personal Relationships*, 30, 64–94.

14. Montoya, R. M. & Horton, R. S. 2014. A two-dimensional model for the study of interpersonal attraction. *Personality and Social Psychology Review*, 18, 59–86.

15. Newcomb, T.M. (1961). *The Acquaintance Process*. New York : Holt, Rinehart & Winston.

16. Rubin, K.H., LeMare, L.J. & Lollis, S. (1990). Social withdrawal in childhood: Developmental pathways to peer rejection. In S.R. Asher & J.D. Coie (Eds.), *Peer rejection in childhood*. New York : Cambridge University Press.

17. Singh, R. & Ho, S. Y. 2000. Attitudes and attraction: A new test of the attraction, repulsion, and similarity dissimilarity asymmetry hypotheses. *British Journal of Social Psychology*, 39, 197–211.

18. Singh, R., Yeo, S. E-L., Lin, P. K. F. & Tan, L. 2007. Multiple mediators of the attitude similarity-attraction relationship: Dominance of inferred attraction and subtlety of affect. *Basic and Applied Social Psychology*, 29, 61–74.

19. Singh, R., Tay, Y. Y. & Sankaran, K. 2016. Causal role of trust in interpersonal attraction from attitude similarity. *Journal of Social and Personal Relationships*, Advance online publication.

20. Wojciszke, B., Abele, A. E. & Baryla, W. 2009. Two dimensions of interpersonal attitudes: Liking depends on communion, respect depends on agency. *European Journal of Social Psychology*, 39, 973–990.