

ŞƏXSİYYƏTLƏRARASI ATTRAKSIYANIN DETERMINANTLARI**R.R.CAVADOVA***Bakı Dövlət Universiteti*

Şəxsiyyətlərarası attraksiya çox mürəkkəb fenomen olub müxtəlif amillərin təsiri ilə şərtlənir. Burada ilk növbədə, qarşıya belə bir sual çıxır ki, niyə digərlərindən fərqli olaraq bəzi adamlar bizə daha cəlbedici görünür? Hansı amillərin təsiri ilə bağlılıq hissləri yaranır və möhkəmlənir? İlk təəssüratdan kiməsə yaxınlıq, doğmalıq hissi hansı şəraitdə və necə yaranır? Obyektin özündə elə xüsusiyyətlər varmı ki, digər parametrlərdən (məkan, zaman, şərait və s.) asılı olmadan onu başqaları üçün cəlbedici, cazibədar etsin?

Əlbəttə, bu suallar ilk baxışda bəsit görünə bilər və ya tədqiqat üçün o qədər də vacib hesab oluna bilməz. Əslində isə həmin suallara cavab vermək çox çətindir və hətta hər kəsə müyəssər olmayan ciddi araşdırma tələb etməklə çox mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Hazırda şəxsiyyətlərarası cəzəbetmənin araşdırılmasında iki istiqamət mövcuddur: həmin istiqamətlərdən biri, simpatianın (hüsn-rəğbət) yaranmasında insanlar arasında oxşarlıq və yönəlişlərin yaxınlığının ilkin əhəmiyyətini təsdiq edir; digəri isə hesab edir ki, şəxsiyyətlərarası qavrayışın müəyyən edilməsində insanların birinin digərini qarşılıqlı tamamlaması həlledicidir.

Əgər birinci istiqamətdə daha çox şəxsiyyətlərarası attraksiyanı doğuran intim həvəsin törəməsi üçün zəmin yaradan amillərə baxılırsa, ikinci istiqamət elə amillərin aşkara çıxarılmasına doğru yönəlmişdir ki, bu da münasibətlərə dəstək olur, onları dərinləşdirir.

Birinci qrup amillərə çox vaxt yaxınlığı, fiziki cəlbediciliyi, subyekt və obyektin oxşar xüsusiyyətlərə malik olmasını aid edirlər. Lakin eyni məntiqlə qeyd edilən amillərin həm də nifrət, düşmənçilik və s. kimi hisslərin də əmələ gəlməsində mühüm rol oynadığını əsaslandırmaq olar.

Yaxınlıq coğrafi qonşuluğu, daha dəqiq desək, «funksional məsafə»ni bildirməklə bağlılıq hisslərinin meydana gəlməsini nəzərdə tutur. Hələ vaxtı ilə E.U.Harburq yazırdı: «Mən kimi sevirsən o yanımda olmayanda, o adamı sevirmə ki, o, mənim yanımdadır» (5, 539).

Yaxınlıq niyə bağlılıq hissi yaradır sualına cavab olaraq çox vaxt qeyd edilir ki, o insanlara biri digərində oxşar əlamətləri aşkar etməyə və qarşılıqlı diqqət göstərməyə imkan yaradır.

Bundan başqa həm də belə hesab edilir ki, bağlılıq hissinin meydana gəlməsi qarşılıqlı təsirdə sadə antisipasiyaya səbəb olur (5, 539).

Tədqiqatlar göstərir ki, pozitiv gözləmə - o nəticəyə öncədən gəlmək (antisipasiya) olur ki, görüşünə getdiyiniz qız və ya oğlan

mütləq xoşa gələn insan olacaq və siz çox yaxşı şəkildə bir araya gələ biləcəksiniz – sizin aranızda xoş münasibətlərin yaranması şansını artırır (Knight, Vollacher, Klein, Kunda, Miller və b.). Adaptiv fenomen adlandırılan bu hadisə gündəlik həyatımızda çox mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Belə ki, həyatımız boyu çox müxtəlif adamlarla, hətta onların böyük bir qisminin bizə xoş gəlib gəlməməsindən asılı olmayaraq (valideynlər, qonşular, sinif yoldaşları və s.) daima qarşılıqlı təsirdə olmağa məcburuq. Heç şübhəsiz ki, belə qarşılıqlı təsir zamanı yaranan simpatiya münasibətləri həyatın daha normal, fəaliyyətin daha məhsuldar olması üçün mühüm amillərdən biridir.

Nəzərə almaq lazımdır ki, yaxınlığın bağlılıq hissini yaranmasına gətirib çıxarmasının bir başqa səbəbi də ondan ibarətdir ki, bu halda obyekt digər qıcıqlandırıcılardan fərqli olaraq daha çox görüş sahəsində olur. Elmi ədəbiyyatda «sadəcə görüş sahəsində olma effekti» adlandırılan bu hadisənin təsiri bir sıra eksperimentlərlə öyrənilmişdir. Belə ki, R.Zayensin Miçigan universitetinin tələbələri ilə apardığı eksperiment funksional məsafənin, yəni, insanların gündəlik həyatda tez-tez rastlaşmasının şəxsiyyətlərarası attraksiyada mühüm əhəmiyyət kəsb edən amil olduğunu təsdiq edir. Yataqxanada, binada mənzil qonşusu olan adamlar daha çox dost olurlar, nəinki düşmən. Yəni, obyektin sadəcə insanın görüş sahəsində olması – vizuallaşdırma onu obyektə (şəkil, bina və ya digər insan) böyük simpatiya ilə yanaşmağa məcbur edir. R.Zayens bir qrup tələbəyə mənası olmayan sözlər və çin ieroqlifləri təqdim edir. Tələbələrə onların fikrincə bu sözlərin və ieroqliflərin nə demək olduğunu söyləmələri xahiş olunmuşdur. Tələbələr həmin sözlərdən öz görüş sahələrində daha tez-tez təzahür edənləri «yaxşı» söz kimi qiymətləndirmişlər. Tələbələrə tanış olmayan insanların şəklini təqdim etdikdə həmin hal təkrar olunmuşdur. Tədqiq olunanlar üçün o şəxslər daha xoşagələn olmuşdur ki, onlar eksperiment zamanı digərləri ilə müqayisədə daha çox göz önündə olurlar. R.Zayens və əməkdaşları aşkar etmişlər ki, güclü reaksiya doğuran predmet hətta tədqiq olunanın diqqətini xüsusi olaraq cəlb etmədikdə belə, onun görüş sahəsində olması simpatiya hissini yaranmasına gətirib çıxarır. Həqiqətən də, görüş sahəsində olma o halda güclü effekt verir ki, insanlar qıcıqlandırıcının iştirakını dərk etmədən qavrayırlar (5, 540).

Eksperimentlərdən bir cəhət də aydın olmuşdur ki, tədqiq olunanlar şüurlu mühakimə yolu ilə deyil, bilavasitə emosiyaları sayəsində eksperimentə qədər gördükləri və ya haqqında eşitmiş olduqları stimullara yönəlirlər. R.Zayens bu faktı onunla izah edir ki, daha sadə, primitiv emosiyalar fikri qabaqlayır. «Adi görüş sahəsində olma» effekti bizim digərlərini necə qiymətləndirməyimizə də təsir edir. Yəni, biz tanış olan adamları daha çox istəyirik.

Bu effektin təsirinin öyrənilməsi ilə əlaqədar bir qrup tədqiqatçı (T.Mita, M.Dermer və D.Nayt) maraqlı eksperiment qoymuşlar. Onlar universitet tələbələrini fotolarını və onların güzgü əksini çıxarmışlar. Fotolardan hansının xoşlarına gəldiyi soruşulduqda, tələbələrin əksəriyyəti güzgü əksi olan fotoları bəyənmişlər. Bu fakt ona dələlət edir ki, hətta biz özümüzü də necə görməyə adət etmişikse o vəziyyətdə daha çox sevirik (5, 542).

«Adi görüş sahəsində olma» effektindən həm reklam işçiləri, həm də siyasətçilər öz fəaliyyətlərində geniş istifadə edirlər. Hər dəfə nəyisə demək və ya göstərmək, gözü və qulağı «döyənək etmək» sonda onlara istədiklərinə nail olmaq imkanı verir. Bu istiqamətdə xeyli təcrübə

nümunələri vardır.

Məlumdur ki, ünsiyyətin elə ilk mərhələsində təərəflərə daha çox təsir edən və həm də müşahidəyə müyəssər olan xarakteristikalar içərisində fiziki cəlbedicilik mühüm rol oynayır. İnsanların xeyli hissəsi hesab edir ki, onlar ünsiyyət tərəfdaşlarının zahiri görkəminə böyük əhəmiyyət vermirlər. Lakin insan haqqında təəssüratların formalaşmasında fiziki cəlbediciliyin rolunu nəzərə almamaq olmaz. Doğrudur güzəran psixologiyası səviyyəsində çoxlu elməqədərki faktlar mövcuddur ki, onlar atalar sözləri, zərb məsələlər, aforizmlər şəklində ifadə olunaraq bu amilin rolunu nəzərə almamağa istiqamətləndirir. Məsələn, «hər parıldayan qızıl deyil» və ya «kitabı üz qabığına görə qiymətləndirmək olmaz» kimi atalar sözlərində söhbət ondan gedir ki, gözəllik üzde olan, səthi keyfiyyətdir və ona diqqət yetirməyə dəyməz.

Ağıllı, təcrübəli adamlar da zahiri gözəllik kimi ikinci dərəcəli keyfiyyətlərə o qədər də əhəmiyyət vermirlər. Bununla əlaqədar Siseronun məsləhəti də ibrətamizdir: «Müdrək adamın yüksək fədakarlığı və başlıca vəzifəsi – zahiri görkəmin əsiri olmamaqdır». Ezop isə bu fikri bir qədər başqa formada ifadə edir: «Biz xarici simaya baxmalı deyil, ağıl axtarmalıyıq» (5, 542).

Bununla belə empirik yolla sübut olunmuşdur ki, əslində zahiri sima böyük əhəmiyyət kəsb edir.

Dəmək olar ki, yuxarıda qeyd etdiyimiz eyni qayda ilə həm güzəran səviyyəsində, həm də müdrək adamların kəlamlarında zahiri görkəmə ciddi fikir verildiyini göstərmək olar. Məsələn, «uzunun ağıl topuğunda olar», və ya «balaca adamın könlündən gündə yüz dəfə Allahlıq keçər» və s. kimi atalar sözlərində insana məhz zahiri görkəminə görə qiymət verilir. Görkəmli filosof Aristotel zahiri simanın önəmli olmasına işarə edərək yazır: «Şəxsi gözəllik istənilən zamanət məktubundan daha yaxşı zəminlikdir» (5, 543).

Fiziki cəlbediciliklə bağlı olan eksperimentlərdə əldə edilən nəticələr daha çox gözəllik parametrinin ön plana çəkilməsinə gətirib çıxarmışdır. Tədqiqatlar göstərir ki, xarici görkəm dörd yaşından başlayaraq oğlan və qızların həmyaşlıqlar arasında daha yüksək populyarlığa malik olmasını təmin edir (K.Dion, 1973,1979). Digər tədqiqatlarda isə müəyyən edilmişdir ki, rəqsdə şəxsin öz tərəfdaşından məmnun qalması intellektdən, sosial-demoqrafik mənsubiyyətdən və digər xüsusiyyətlərdən asılı olmadan yalnız fiziki göstəricilərdən asılı olur (E.Uoltser, 1978).

L.Y.Qozman bu nəticələrin izahı ilə əlaqədar bir sıra hipotez irəli sürməyin mümkün olduğunu qeyd edir. Onun fikrincə, əvvəla istisna deyil ki, gözəllik şərtsiz müsbət möhkəmləndirmə kimi çıxış etsin və bu da öz növbəsində insanın filogenetik xüsusiyyətləri ilə əlaqədar olsun. Bunun əksinə olaraq o başqa bir tezis irəli sürür ki, əgər həqiqətən də gözəllik şərtsiz stimula olsaydı onda onun standartları bütün bəşər cəmiyyəti üçün eyni olardı. Həqiqətdə isə belə deyil (3, 46). Hələ vaxtı ilə Ç.Darvin qeyd etmişdir ki, gözəl bədənə bağlı vahid standart yoxdur. C.Homansın fikri isə daha qərribə səslənir: «Biz bəliqlərin nədən xoşu gəldiyini insanlarınkindən daha yaxşı bilirik» (3, 46). Heç şübhəsiz ki, nəinki ayrı-ayrı mədəniyyətlərdə, hətta ayrı-ayrı fərdlərdə də bu standartlar fərqli xarakter daşıyır.

Gözəlliyə üstünlük verilməsinin ikinci səbəbi kimi gözəllərdə kommunikativ vərdişlərin daha çox inkişaf etmiş olması göstərilir. Bu məsələdə də kişi və qadınlar arasında müəyyən fərqlərin olduğu qeyd

edilir. Görkəmli filosof Bertran Rassel hesab edir ki, ümumiyyətlə qadınlar kişiləri xarakterlərinə görə, kişilər isə qadınları xarici görünüşünə görə sevməyə meyllidirlər. Bu istiqamətdə aparılan tədqiqatların bir qisminə müəyyən edilmişdir ki, əks cinsə münasibətdə qadınlara nisbətən kişilər fiziki cəlbediciliyi daha yüksək qiymətləndirirlər (Faynqold, 1990,1991, Sprexer və b. 1994). Görünür elə bu səbəbdəndir ki, kişilərlə müqayisədə qadınlar öz zahiri görünüşlərinin qeydinə daha çox qalırlar. Zahiri görünüşlə bağlı aparılan kosmetik əməliyyatlara görə də, qadınlar kişilərə nisbətən xeyli saydadır. Gözəllərdə kommunikativ vərdişlərin yüksək inkişaf etməsi ilə onların cəlbediciliyi arasında əlaqə ilə bağlı fərziyyə isə təsdiqini tapmadı.

Zahiri gözəlliyin cəlbedicilikdə önə çəkilməsi ilə bağlı fərziyələrdən biri də fiziki cəlbedici olanla ünsiyyətin hər hansı «fayda» doğura bilməsi ilə əlaqədardır. Bunu daha çox «gözəlliyin irradiasiyası» effekti ilə əlaqələndirirlər. Kişinin fiziki cəlbediciliyi onu daimi tərəfdaş hesab edən qadının xarici göstəricilərindən mühüm dərəcədə asılıdır (Q.Siqal, E.Aronson).

Şəxsiyyətlərarası attraksiyada fiziki cəlbediciliyin dominant mövqeyinin izahı ilə bağlı hipotezlərdən biri də ayrı-ayrı zahiri xarakteristikaları və ya fiziki cəlbedicilik səviyyələrini bütövlükdə müəyyən xarakter əlamətləri ilə əlaqələndirən stereotiplərin olması istiqamətində irəli sürülən hipotezdir. Bu hipotezin doğruluğunu yoxlamaq istiqamətində də xeyli tədqiqatlar aparılmışdır. ABŞ-ın Missuri ştatında M.Klifford və E.Xotfild cəlbedici olan və cəlbedici olmayan uşaqlar haqqında eyni informasiya verməklə onların şəkillərini müəllimlərə təqdim etmişlər. Müəllimlər cəlbedici uşaqları daha ağıllı və təlimdə daha müvəffəqiyyətli uşaqlar kimi qavramışlar. Burada sanki istər-istəməz «Barta Simpson» effekti ilə razılaşmalı olursan.

Həmin effektə görə yaraşsız, görkəmsiz uşaqlar öz yaraşlıq və gözəl həmyaşıdlarına nisbətən daha az qabiliyyətli və sosial hazırlıqlı olurlar. Iql (1995), Feynqold (1992), Cekson (1995) və b. hesab edirlər ki, gözəl olan insanlar bütün bərabər şərtlər daxilində digər adamlara münasibətdə səmimi və ya qayğıkeş olmamalarına rəğmən gözəl olmayan insanlarla müqayisədə xoşbəxt, uğurlu, ağıllı və s. olurlar (5, 545).

Əldə olunmuş faktlar və bu qəbildən olan təsəvvürlər «gözəl olan yaxşıdır» kimi fiziki cəlbedicilik stereotipini doğurur. Uşaqlar lap erkən yaşlardan bu stereotipi mənimsəməyə başlayırlar. Xüsusən də nağıllarda «saçlı qız», «keçəl qız», «gözəl qız», «gözəl oğlan» timsalında elə təəssürat yaradılır ki, gözəl olan mütləq ağıllı olur, xoşbəxt olur, həyatda hər şeyə nail olur və s. Bəlkə də özünün zahiri görkəmində cərrahiyyə əməliyyatı yolu ilə dəyişiklik etməyin başlıca səbəblərindən biri elə bu fiziki cəlbedicilik stereotipi ilə bağlıdır. Tədqiqatçılardan bir çoxu (Maykl Kalik, E.Berşayd və b.) cərrahi əməliyyat yolu ilə öz zahiri görkəmində dəyişiklik etdirən insanın bundan sonra xoşbəxtliyə nail olub-olmaması sualına aydınlıq gətirmək üçün bir sıra eksperimentlər aparmışlar. Yəni, belə dəyişikliyın effektini araşdırmışlar. Bu məqsədlə M.Kalik səkkiz qadının kosmetik əməliyyatdan əvvəl və sonra profildən çəkilmiş fotosəklini Harvard universitetinin tələbələrinə təqdim edərək xahiş etmişdir ki, həmin şəkillərlə bağlı öz təəssüratlarını söyləsinlər. Tələbələrin fikrincə həmin qadınlar kosmetik əməliyyatdan sonra yalnız fiziki cəhətdən cəlbedici olmaqla qalmamış, həm də yaxşı, həssas və s. olmuşlar. Lakin E.Berşayd bu məsələ ilə əlaqədar tamam başqa

fikirdədir. O, qeyd edir ki, belə əməliyyatların özümüz haqqında təsəvvürü yaxşı istiqamətdə dəyişməsinə baxmayaraq, bəzən onlar çox xoşagəlməz yaşantılara səbəb ola bilər (5, 545).

Nəzərə almaq lazımdır ki, bizim üçün kimin cəlbedici olması çox vaxt istifadə etdiyimiz etalondan asılı olur. Bu faktın doğruluğunu sübut etmək məqsədilə Duqlas Kenrik və Sara Qutteres aşağıdakı kimi eksperiment aparırlar. Təcrübə iştirakçıları olan Montana Dövlət Universitetinin tələbələri gözlənilmədən yataqxananın otaqlarına daxil olur və öz həmyaşlarına aşağıdakıları söyləyirlər: «Bu həftə bizim dostumuz gəlir və biz onu bir qızla tanış etmək istəyirik. Lakin biz o qızın kifayət qədər gözəl olub olmadığına qərar verə bilmirik. Odur ki, hər ehtimala qarşı qərara aldığımız ki, tədqiqat aparaq. Biz istəyirik ki, siz onun nə dərəcədə gözəl olduğunu yeddi ballıq şkala üzrə qiymətləndirəsiniz...» Cəlbedicilik ölçüsünə görə qızın şəklinə baxan tələbələrə «Çarlinin mələkləri» proqramındakı gözəllərə yenidən baxmış olanlar qızı proqrama baxmayanlara nisbətən daha az cəlbedici hesab etmişlər (5, s.549). «Qıcıqlandırıcıların təzadı» illüziyasının doğurduğu bu effekti «təzad effekti» adlandırırlar. Yəni, eyni obyekt özündən böyük obyektlər yanında olarkən özündən kiçik obyektlər yanında olduğundan daha kiçik görünür. Yaxud eyni bir insan özündən kifir olanın yanında özündən gözəl olanın yanında olduğundan daha gözəl görünür.

Heç şübhəsiz, şəxsiyyətlərarası qavrayışda cəlbedicilik həqiqətən mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Lakin o heç də həmişə digər insani keyfiyyətləri kölgədə qoya bilməz. Cəlbedicilik hər şeydən əvvəl ilk təəssüratlara təsir edir. Lakin Berşaydın haqlı olaraq qeyd etdiyi kimi, ilk təəssüratlar daha çox cəmiyyət urbanizə olunmuş və mütəhərrik olduğu, insan təmasları daha efemer və ötəri olduğu təqdirdə mühüm əhəmiyyət kəsb edir (5, 545).

Deməli, attraksiya ilə fiziki cəlbedicilik arasında əlaqə ilk baxışda göründüyü kimi o qədər də sadə deyil və bu səbəbdən ki, həmin istiqamətdə aparılan tədqiqatlardan əldə olunan nəticələr də bəzən ziddiyyət təşkil edir.

Heç şübhəsiz ki, burada nəzərə alınması vacib olan bir sıra məqamlar vardır. Əvvəla, L.Qozmanın haqlı olaraq qeyd etdiyi kimi, bu sahədə aparılan eksperimentlərin dəlillərinin heç də hamısı kifayət qədər yüksək ekoloji validliyə malik deyil. Burada bəzən ölçmə prosedurları etibarlı olmur, bəzən isə stimulun özünün doğuracağı reaksiyaların eyni olacağına qəbul edilməsi fərziyyə olaraq qalır.

İkincisi, güman etmək olar ki, gözəl və ya gözəl olmayana üstünlük verilməsinin əsasında özünə «bənzərini» və ya ən gözəlini seçməkdən daha çox (baxmayaraq ki, beləsi ilə hələ ünsiyyətdə olmamışdır), insanın qarşı tərəfdən ona veriləcək reaksiyalarla bağlı proqnozu dayanır. Tədqiqatlar da göstərir ki, tədqiq olunan tərəfdaş tərəfindən özünə münasibətdə inamlı olduğu halda o, bütün mümkün olanlardan ən gözəlini seçir. Belə inam olmadıqda isə orta və ya hətta aşağı səviyyədə fiziki cəlbedici olana istiqamətlənir (T.Xaston). Deməli, burada güzəran psixologiyasında özünə yer almış «Taylı tayın tapmasa günü ah-vayla keçər» deyimi heç də həmişə keçərli deyil. Yəni bir məcburi seçim də var ki, bu məhz qarşı tərəfə münasibətdə insanın özünə inamla bağlı proqnozu ilə şərtlənir. Heç şübhəsiz ki, bu proqnoz insanın vəziyyətinə, xüsusən də zahiri görkəmini qiymətləndirmənin situativ aspektinə, eləcə də ümumi özünüqiymətləndirməsinə təsir

göstərir. Təsadüfi deyildir ki, bəzi eksperimentlərdə şəxsi testləşdirmənin nəticələri haqqında informasiyaların falsifikasiyası (saxtalaşdırılması) yolu ilə tədqiq olunanların (kişilərin) özünüqiymətləndirməsini dəyişirlər. Qızların cəlbediciliyi isə geyim və kosmetikanın köməyi ilə dəyişdirilir, sonra isə eksperimentlərarası fasilədə onları təsadüfən qızlarla tanış edirlər. Belə ki, bir halda onlar cəlbedici, digər halda isə xeyli aşağı gözəllik səviyyəsinə malik olurlar. Sonda bəlli olur ki, özünüqiymətləndirmə səviyyəsi əslində olduğundan yüksəyə qaldırılmış tədqiq olunanlar gözəl qızlara, özünüqiymətləndirmə səviyyəsi aşağı salınmışlar isə gözəl olmayan qızlara yüksək attraksiya təzahür etdirirlər (S.Kisler və R.Baral). Burada da bəzi məqamları nəzərə almaq lazımdır. Belə ki, əgər davranışın əsas xarakteristikası kimi obyektin attraksiya subyektinə münasibəti çıxış edərsə, münasibətin məqsədindən asılı olaraq attraksiya subyektinin obyektə münasibətində əks istiqamətə dəyişiklik baş verir. Attraksiya obyektindən müsbət qiymət alındığı təqdirdə isə bu onun fiziki cəlbediciliyi ilə pozitiv, əks halda isə mənfi əlaqələnmiş olur. Burada bir məsələ də qaranlıq qalır ki, görəsən zahiri görkəmin qiymətləndirilməsi ilə bağlı suala cavab verərkən o, bu qiyməti zahiri görkəmə aid olmayan bütün digər xarakteristikalara da istinad etmir ki? fiziki cəlbediciliyə verilən qiymətin həyat müddətində dəyişməsi faktı göstərir ki, bu qiymətə digər xarakteristikaların təsiri yox deyildir.

Heç şübhəsiz ki, attraksiya obyektinin fiziki cəlbediciliyindən başqa digər xassələri də vardır ki, onlar da bu və ya digər dərəcədə attraksiyaya təsir göstərir. Belə parametrlər sırasında insanın statusu, təhsili, peşəsi və s. kimi sosial xarakteristikalarla yanaşı ona xas olan ləyaqət hissini, davranış xüsusiyyətlərini və s. göstərmək olar.

Attraksiya obyektinin yüksək ləyaqət hissəsinə malik olması ilə attraksiya arasında çox vaxt korrelyasiyanın olduğu xüsusi vurğulanır. Lakin burada maraqlı bir məqam var. Məlumdur ki, fəaliyyətin motivasiyası ilə onun yüksək nəticəyə malik olması arasında müəyyən əlaqə vardır. Amma Erkes-Dodson qanununa görə bu müəyyən həddə qədər belədir. Əgər motivasiya bu həddi keçərsə fəaliyyətin nəticələri pisləşər.

Burada da buna bənzər qanunauyğunluq özünü büruzə verir. Yəni, insanda müsbət xarakteristikaların «həddindən artıq» ifadə olunması onda attraksiyanı zəiflədir. Bir sıra tədqiqatlar bu nəticəyə gəlmək üçün əsas olmuşdur (E.Aronson və b.). Bizim üçün eksperimentlərin özü deyil, daha çox onun nəticələrinin mənalandırılması mühüm əhəmiyyət kəsb etdiyi üçün məhz bu cəhətə diqqəti cəlb edəcəyik. E.Aronsonun tədqiqatlarında insanın müxtəlif fəaliyyət növlərinə hazırlıq dərəcəsi, adamlarla ünsiyyət bacarığı və s. ifadə edən hansısa ümumiləşmiş xarakteristikasının attraksiyaya təsiri öyrənilir. Nəticənin paradoksal alınmasının izahı daha çox hipotetik xarakter daşıyır. Belə hesab olunur ki, insanın həddindən artıq yüksək kompotentliyi onun tərəfdaşında özünüqiymətləndirmənin aşağı düşməsinə, həyacanlılığın yüksəlməsinə səbəb olur və bu da onunla ünsiyyətdən qaçmağa gətirib çıxarır. Eksperiment səviyyəsində isə bu cəhət attraksiyanın zəifləməsi şəklində təzahür edir. Digər tərəfdən insanda müsbət xüsusiyyətlərin son həddə ifadə olunması ola bilər ki, bir sıra neqativ şəxsiyyət xarakteristikaları ilə əlaqələndirilsin (3, 54). Buradan belə bir qənaətə gəlmək olar ki, obyektin xassələri ilə attraksiya arasında əlaqə digər dəyişənlərin təsiri ilə şərtlənmiş olmaqla əyri xətlə asılı əlaqəsinə malikdir.

Davranışın verbal və qeyri verbal xüsusiyyətləri də insanın attraktivliyini xeyli dərəcədə artırır. Məsələn, təbəssüm, səsin tempi, bədənün konstitusional tipi, davranış tərzü və s. bu qəbıldən olan amillərə aid edilə bilər. Bu istiqamətdə aparılan tədqiqatlar cəlbədici imic yaradılması ilə bağlı xüsusi bir sahənin meydana gəlməsinə səbəb olmuşdur. Hazırda həmin məsələ psixoloqlar tərəfindən perspektivli sahə kimi qiymətləndirilir.

Şəxsiyyətlərərası attraksiyanın çox mühüm determinantlarından biri də insanın özünün açıq-saçıqlığa meyli olmasıdır. Lakin burada da müəyyən həddi keçdikdə attraksiya müsbət boya kəsb etməkdən qalır. Attraksiyanı doğuran digər davranış dəyişənləri kimi bu dəyişənin də təsiri müəyyən qaydalara uyğunluğundan asılıdır. Yəni, burada cəmiyyətdə mövcud olan və tanış olmayan insanlar arasında açıq-saçıqlığa hansı həddə qədər yol verən qaydalar mühüm rol oynayır.

Buraya qədər qeyd edilənlər ilkin mərhələdə attraksiyanı doğuran, onu şərtləndirən amillərə aid idi və göründüyü kimi bunlar digər insanda nisbətən asanlıqla müşahidə olunan və daha tez diqqəti cəlb edən parametrlərdir. Həm də bu parametrlərlə attraksiya arasında əlaqə birqiymətli xarakter daşımır və o ilk növbədə subyektin vəziyyəti ilə subyekt və obyekt arasında qarşılıqlı təsirlə şərtlənir.

İlk tanışlıq mərhələsində yuxarıda qeyd etdiyimiz amillər həqiqətən də attraksiyanın yaranmasında mühüm rol oynayır. Bu cəhət L.N.Tolstoyun aşağıdakı fikrində də öz əksini tapmışdır: «Məhəbbət əxlaqi mənbələrdən deyil, fiziki yaxınlıqdan və həm də saç düzümündən, paltarın rəngindən və formasından asılıdır» (5, 550). Lakin insanlar biri digərini yaxından tanıdıqca bu tanışlığın dostluğa çevrilməsi və ya əksinə olacağı məsələsini artıq digər amillərin təsiri müəyyən edir. Amma burada bir həqiqət var ki, eyni xasiyyətə, xarakterə malik olan insanlar biri-birinə qarşılıqlı simpatiya hiss edirlər. Həmçinin o da bəlli olmuşdur ki, insanların biri-digərini tamamlaması (komplimentarlıq) münasibətlər inkişaf etdikcə arta, çoxala bilər, lakin ilk vaxtlarda adamlar hər halda elə insanları seçməyə meyli olurlar ki, onların tələbatları və şəxsi keyfiyyətləri özlərininkinə bənzər olsun. Təbii ki, burada ünsiyyət tərəfdaşının cinsi istisna təşkil edir. Beləliklə, aydın olur ki, münasibətlərin qurulması üçün oxşarlıq mühüm əhəmiyyət kəsb edir, lakin onların davam etməsi üçün komplimentarlıq zəruridir. Güzəran psixologiyası səviyyəsində bu fakt mövcuddur və atalar sözlərində, aforizmlərdə, zərbməsəllərdə öz əksini tapmışdır. Məsələn, «Su axar, çuxurun tapar», «Taylı tayın tapar» və s. O da məlumdur ki, tanış olmayan, təsadüfi bir araya gəlmiş cütlərlə müqayisədə yaxınlar, dostlar, nişanlılar və s. böyük ehtimalla öz yönümlərini, əqidələrini, dəyərlərini bir birləri ilə paylaşacaqlar. Daha doğrusu, bizim yönəlişlərimizə oxşar yönəlişlərə malik olan adamlar başqalarına nisbətən bizə daha xoş gəlir, bizdə simpatiya doğurur.

Əlamətlərin, xüsusiyyətlərin, yönümlərin oxşarlığı ilə attraksiya arasında əlaqənin olması, yəni, oxşarlığın məmnunluq doğurması bir qədər mübahisəli məsələdir. Yəni, burada nəyin səbəb, nəyin nəticə olması mübahisəlidir. Oxşarlıqı bağlılığı doğurur, ya əksinəmi? Güzəran psixologiyasında da bunu təsdiq edən nümunələr var: «Atı atın yanına bağlayanda həmrəng olmasa da həmxasiyyət olar». Təsadüfi deyildir ki, bir sıra tədqiqatçılar burada nəyin səbəb, nəyin nəticə olduğunu müəyyən etmək üçün müvafiq tədqiqatlar aparmışlar. Bu «həmrəylik effekti» bağlılıq hissənin yaranmasını müşahidə etmək yolu

ilə real həyat situasiyalarında yoxlanılmışdır. Belə ki, bu istiqamətdə amerikan psixoloqları T.Nyukom, U.Griffit, R.Veyç və b. maraqlı tədqiqatlar aparmışlar. Həmin eksperimentlərin nəticələri aşağıdakı fərziyyənin doğruluğunu təsdiq etmişdir: oxşarlıq məmnunluq doğurur (5, 551). Bundan başqa müəyyən edilmişdir ki, ər və arvadın oxşar əlamətləri nə qədər çox olarsa onlar o qədər xoşbəxt və boşanma ehtimalı da bir o qədər az olar (Byrne, Caspi və Herbener).

İnsanın «Mən-konsepsiyası» da onun ünsiyyət tərəfdaşından məmnunluq duymasına güclü təsir göstərir. Subyektiv məmnunluq hissi o halda yüksək olur ki, insanın özü haqqında təsəvvürləri (onun Mən-konsepsiyası) ilə onun digər insan tərəfindən qavranılması üst-üstə düşsün.

Yəni, şəxsiyyətlərarası cəzətmə birbaşa tərəflərin «Mən-konsepsiyalarının» qarşılıqlı uzlaşması ilə əlaqədardır. Daha doğrusu A şəxsiyyəti digər O şəxsiyyəti üçün o vaxt cəlbedici olur ki, o (O şəxsiyyəti) A tərəfindən onun (O) özünüqiymətləndirdiyi kimi qavranılmış olsun. İnsanın digərləri tərəfindən başa düşülməsi ilə bağlı şüuru onun sonrakı uğurlu qarşılıqlı təsiri üçün əsas olur. «Mən-konsepsiyaların» oxşar və fərqli olması şəxsiyyətlərarası cəzətmə üçün eyni mənə kəsb etmir. Bu daha çox həmin oxşarlıq və ya ziddiyyətliyin aşkara çıxdığı kontekstdən asılıdır. S.Teylor və V.Mettelin apardığı eksperimentlərin nəticələri göstərir ki, qarşılıqlı təsir üzrə tərəfdaşı ilə oxşar «Mən-konsepsiyasına» malik olan, özünü yaxşı aparan insan, özünü yaxşı aparan amma ziddiyyətli olan başqa birisindən daha xoşagələndir. Xoşa gəlməyən və «Mən-konsepsiyası» oxşar olan birisi, xoşa gəlməyən və «Mən-konsepsiyası» fərqli olan digərinə nisbətən nəzərə çarpacaq dərəcədə az xoşagələn olur. Digər tədqiqatlar da ustanovkaların (yönümlərin) üst-üstə düşməsinin və ya yaxınlığının attraksiyaya müsbət təsir etdiyini göstərir. Bu istiqamətdə aparılan tədqiqatlar içərisində amerikan psixoloqu D.Birnin rəhbərliyi ilə aparılan tədqiqatlar diqqəti xüsusi olaraq cəlb edir. Bu tədqiqatlarda D.Birn tərəfindən işlənmiş «Saxta yad adam» metodikasından istifadə edilmişdir. Metodikanın mahiyyəti aşağıdakıdan ibarətdir: tədqiqatın birinci mərhələsində müxtəlif obyektlərə münasibətdə tədqiq olunanların attitudü ölçülür, ikinci mərhələdə eyni obyektə münasibətdə hansısa digər insanın yönəlişinin Ölçülməsi üzrə nəticələr tədqiq olunana təqdim olunur. Həqiqətdə bu məlumatlar saxta olur, «nəticələr» yalnız tədqiq olunanın ustanovkalarına bu və ya digər şəkildə yaxınlaşdırılmış şəkildə təqdim olunur. Üçüncü mərhələdə tədqiq olunanın guya ki, sorğu verəqi doldurulmuş insana attraksiyası ölçülür. Həm də bu zaman respondent adətən əlavə heç bir informasiya almır.

Tədqiqatın nəticələrinə əsasən D.Birn və həmkarları belə qənaətə gəlirlər ki, attitudlərin oxşarlıq dərəcəsi ilə attraksiya səviyyələri arasında düz mütənasib asılılıq vardır. Hətta onlar bunu attraksiyanı ustanovkaların oxşarlığının funksiyası kimi müəyyən edən qanun kimi formulə etmiş və onu Birn-Nelson qanunu adlandırmışlar. Müəlliflərin fikrincə, ciddi müəyyən olunmuş sayda (adətən onların sayı 12 hesab olunur) yönəlişlərin təqdim zamanı nə onların tədqiq olunanlar üçün əhəmiyyəti, nə attitud obyektinin ümumilik dərəcəsi, nə də digər xarakteristikalar attraksiyanın yaranmasında heç bir rol oynamır. Üst-üstə düşən və ya düşməyən mülahizələrin sayı attraksiyanın yeganə determinantı hesab olunur.

Yönəlişlərin yaxınlığının attraksiyaya təsirini yoxlamağa yönəlmiş

və Birnin eksperimentlərindən prinsipial olaraq fərqli planda aparılmış tədqiqatlar qeyd edilən nəticələrlə bağlı əsaslandırılmış bəzi iradların meydana gəlməsinə səbəb olmuşdur. Belə ki, bəzi müəlliflər haqlı olaraq göstərirlər ki, attraksiya qanunu yalnız o situasiyalarda doğrudur ki, orada Birnin eksperimental situasiyasında olduğu kimi ünsiyyət faktiki olaraq yoxdur, o «sıfır» mərhələsindədir. Elə ki, real ünsiyyət prosesi inkişaf etməyə başlayır, onda qanunauyğunluq kəskin şəkildə mürəkkəbləşir. Subyekt üçün vacib olan ustanovkaların oxşarlığı vacib olmayanların oxşarlığı ilə, ümumiləşmiş yönümlərin üst-üstə düşməsi son dərəcə konkret yönümlərin üst-üstə düşməsi ilə müqayisədə və s. attraksiyaya daha çox təsir göstərir. Attraksiyanın yönəlişlərin oxşarlıq dərəcəsindən birbaşa asılılığı tədqiq olunanın oxşar olmayan yönəlişlərin subyektinə etiraz etdiyi, onu inandırmağa cəhd etdiyi və s. hallarda da pozulur (E.Berşayd, E.Valster). Həmçinin də müəyyən edilmişdir ki, burada mühüm olan yönəlişlərin özünün oxşarlığı deyil, onların əsaslandırılması üsullarının, məsələn, pragmatik və ya etik, üst-üstə düşməsidir. Birnin tədqiqatlarına münasibətdə L.Y.Qozman haqlı olaraq göstərir ki, o, ayrı-ayrı obyektlərə yönəlişə biri-digərindən asılı olmayaraq, subyektin koqnitiv sistemi kontekstindən çıxarmaqla baxır. Bu isə onun nəticələrinin validliyini mühüm dərəcədə aşağı salır (3, 59). Digər tərəfdən, o da müəyyən edilmişdir ki, attraksiyanın determinasiyası nöqtəyi-nəzərdən konkret yönümlərin üst-üstə düşməsi bütün attitüdlər sisteminin struktur oxşarlığına nisbətən az əhəmiyyət kəsb edir. Həm də artıq tədqiq olunanada obyektə mənfi münasibət formalaşsınsa bu halda da oxşarlıq prinsipi pozulur, yönəlişlərin oxşarlığı burada attraksiyanı yalnız zəiflədir.

Göründüyü kimi, oxşarlıq prinsipi üzrə attraksiyanın determinasiya olunması ilə bağlı bəzi ziddiyyətli məqamlar və məhdudiyətlər vardır. Lakin buna baxmayaraq oxşarlıq prinsipi əksər hallarda demək olar ki, faktlığında qalır və bu və ya digər yolla başqasının baxışları ilə özünün baxışları arasında oxşarlığa dair əldə olunan informasiyalar başqa adama simpatianın yaranmasına səbəb olur. Qozman belə asılılığın nə ilə əlaqədar olması ilə bağlı qarşıya sual qoyur və ona cavab axtarmağa çalışır. Onun fikrincə burada hər şeydən əvvəl attraksiyanın real və ya qavranılan yönəlişlərin oxşarlığına əks təsir imkanlarını yoxlamaq lazımdır. Həqiqətən də insana yaxşı münasibət özününkünə oxşar yönəlişlərin onda da olması fikrinə gətirib çıxarır. Lakin bir sıra longitudinal tədqiqatlarda göstərilmişdir ki, bu asılılıq iki adamın yönəlişlərinin ilkin oxşarlığının onlar arasında attraksiyanın təzahür etməsi faktını inkar etmir. Ona görə də, attraksiya ilə yönəlişlərin oxşarlığı arasında mövcud asılılığın səbəblərini başqa yerdə axtarmaq lazım gəlir. Başqa bir nöqtəyi-nəzərə görə bu asılılığı sosial müqayisə nəzəriyyəsi mövqeyindən insanın özünün baxışlarının düzgünlüyünü yoxlamağa cəhd etməsi baxımdan izah edilə bilər. Bundan başqa ünsiyyətin başlanğıcında mövqelərə görə ustanovkaların aşkar edilmiş oxşarlığı digər adamın davranış və reaksiyalarının proqnozu üçün əsas ola bilər. Digər tərəfdən qeyd edilən asılılıq ola bilər ki, başqa bir latent dəyişənin təsirinin nəticəsi olsun. Belə dəyişən kimi, ünsiyyət prosesinin inkişaf etdiyi mühitin xarakteristikası, yəni, məkan yaxınlığı, eyni bir alt mədəniyyətə aidlik və s. çıxış edə bilər.

Attraksiyanın determinantları ilə əlaqədar bəzi cəhətləri aydınlaşdırmaq üçün bu istiqamətdə aparılmış daha bir tədqiqata diqqət

yetirməyi məqsədəuyğun hesab edirik. Müxtəlif cinsdən olan insan cütlərində emosional münasibətlərin fərqli inkişaf mərhələlərində bu münasibətlərin determinasiyası problemini geniş tədqiqat predmetinə çevirmiş rus psixoloqu L.Y.Qozman tədqiqata başlayarkən maraqlı bir məqama toxunur. O, emosional münasibətlərə zaman-zaman inkişaf edən və qanunauyğun olaraq bir mərhələdən digərinə keçən proses kimi baxır. Çox haqlı olaraq belə hesab edir ki, bu ilk simpatiyadan ehtiraslı sevgiyədək müxtəlif səviyyəli dərinliyə və mürəkkəbliyə malik emosional münasibətlərin qanunauyğunluqlarını müzakirə etməyə imkan verir (3, 17). Bunun ardınca isə o, qeyd edir ki, attraksiya hər şeydən əvvəl bu mərhələlərin hamısı üçün ümumi deyil, onlardan hər biri üçün spesifik olan hadisə kimi təhlil ediləcəkdir. Attraksiyaya deyil, prosesə yönəlmənin üstün olması fikrini müəllif onunla əsaslandırır ki, burada emosional münasibətlərin şəxsiyyətlərarası xarakteri, ona bir deyil, eyni vaxtda iki subyektin daxil olması daha aydın şəkildə çıxış edir. Mərkəzi anlayış kimi attraksiyaya yönəldikdə emosional münasibətlərin bu subyekt-subyekt spesifikliyi asanlıqla «itirilə» bilər (3, 17).

Həç şübhəsiz ki, burada irad doğura biləcək məqamlar yox deyildir. Əvvəla bu, Q.M.Andreyevanın attraksiyanın ünsiyyətin perseptiv tərəfi kontekstində öyrənilməsi ilə əlaqədar onun çoxmənalı olmasının nəzərə alınması istiqamətində etdiyi xəbərdarlığın vacibliyini bir daha təsdiq edir. Yəni, attraksiya həm hansısa insanın onu qavrayan şəxs üçün cəlbedici olmasının formalaşması prosesi kimi, həm də bu prosesin məhsulu, bəzi münasibət keyfiyyəti kimi çıxış etməsinin nəzərə alınmasının vacib olması (1, 158).

Hesab edirik ki, həm proses, həm də bu prosesin məhsulu kimi nəzərdən keçirildikdə attraksiya özünəməxsusluğunu itirmir. Proses kimi bir mərhələdən digərinə keçərkən o fərqli təbiətə malik hadisələr kimi çıxış etmir, sadəcə müxtəlif təzahürlərə malik olur. Digər tərəfdən hesab edirik ki, mərkəzi anlayış kimi attraksiyaya yönəlmədə emosional münasibətlərin subyekt-subyekt spesifikasiyası nəinki «itirilmir», əksinə, o daha qabarıq şəkildə özünü büruzə verir. Fikrimizə aydınlıq gətirməzdən əvvəl attraksiyanın Qozman tərəfindən təklif edilən ümumi təhlil sxeminə diqqət yetirməyi məqsədəuyğun hesab edirik. Həmin sxemə görə A subyektinin obyektə-digər insana (B) attraksiyasını aşağıdakı səbəblər doğura bilər: attraksiya obyektinin xassələri; subyekt və obyektin xassələrinin nisbəti; qarşılıqlı təsirin xüsusiyyətləri; attraksiya subyektinin xassələri; situasiyanın xüsusiyyətləri; ünsiyyətdə olan fərdlərin daxil olduğu mədəni kontekst; zaman (3, 18).

Müəllif qeyd edir ki, zaman keçdikcə attraksiyanın bu və ya digər determinantları dəyişir, hansısa ön plana, hansısa arxa plana keçir. Lakin həmin determinantların zamanca dəyişikliyə məruz qalması səbəbləri ilə bağlı suala verilən cavablar hipotetik xarakter daşıyır.

Fikrimizə, həm yuxarıdakı metodoloji məqamla bağlı qeyd olunan ziddiyyət, həm də burada göstərilən məsələ ilə əlaqədar verilən cavabların hipotetik xarakter daşması problemin özünün bir qədər başqa müstəvidə qoyulmasından irəli gəlir. Daha doğrusu, yuxarıda qeyd edilən ziddiyyətli məqamların aradan qaldırılması attraksiyanın genezisi, strukturu və funksiyaları ilə bağlı məsələnin lazımi istiqamətdə həll edilməsini tələb edir.

Attraksiyanı şəxsiyyətlərarası cəlbedicilik kimi tədqiqat predmeti etmiş rus psixoloqu N.N.Obozov özünün eksperimental məlumatlarını və elmi ədəbiyyatda bu məsələ ilə bağlı geniş intişar tapmış ziddiyyətli

materialları təhlil edib ümumiləşdirərək şəxsiyyətlərarası cəlbediciliyi (cəzbətmə, simpatiya) şərtləndirən, ona səbəb olan amillərin aşağıdakı sistemini müəyyən etmişdir:

1. Fərdlərarası qarşılıqlı asılılığın dərəcəsi digər bütün amillərin əhəmiyyətinin «xüsusi çəkisini» müəyyən edir. Şərti olaraq aşağıdakı münasibət tiplərini göstərmək olar: a) yaxınlıq münasibətləri (tanışlıq); b) yoldaşlıq münasibətləri (o cümlədən istehsal); v) dostluq münasibətləri (yaxın intellektual və intim-emosional əlaqələr); q) ər-arvad münasibətləri (qarşılıqlı əlaqə, tamamlanan seksual münasibətlər). Göstərilən hər bir qarşılıqlı əlaqə tipi üçün xarakterik qanunauyğunluqlar mövcuddur.

2. Tərəfdaşların: a) fərdi (təbii) və şəxsiyyət xarakteristikaları; b) özü («Mən-konsepsiyası») və digəri (tərəfdaş) haqqında təsəvvürləri üzrə oxşarlıq-kontrastlıq.

3. Oxşarlıq-kontrastlığın aşkar edildiyi psixoloji xarakteristikaların səviyyəsi. Məsələn, dominantlıq xassəsinə görə tərəfdaşların oxşarlığı eyni dərəcədə yüksək və aşağı olmasından asılı olaraq müxtəlif mənalar kəsb edir. Birinci halda qarşılıqlı simpatiya gözləmək olmaz, ikinci halda isə belə imkan tam realdır.

4. Əhəmiyyətlik dərəcəsinə görə keyfiyyətlərin iyerarxiyası (müəyyən tip qarşılıqlı münasibətlər üçün bir qismi daha çox, digər qismi isə az əhəmiyyət daşıyır): a) şəxsi keyfiyyətlərin obyektiv çəkisi; b) subyektiv çəki (hər bir ayrıca insan üçün bu və ya digər şəxsi keyfiyyətlərin əhəmiyyətlik dərəcəsinə görə müxtəlifliyi). Məsələn, biri həm özündə, həm də başqasında ünsiyyətliliyi, digəri isə təmkinliliyi və s. hər şeydən daha yüksək qiymətləndirir.

5. Əlaqələrin vaxtı və ya sürəkliliyi şəxsiyyətlərarası münasibətləri müəyyən edən amillərin əhəmiyyətini dəyişir. Dostluq əlaqələri tipi ilk növbədə, qarşılıqlı təsirdə olanların emosional təcrübəsi ilə müəyyən olunur.

6. İnsanların yaş xüsusiyyətləri və şəxsiyyətlərarası münasibətlərin tənzimində onların rolu: a) onların meydana gəlməsində; b) onların saxlanması və davamlılığında; v) müəyyən tip şəxsiyyətlərarası münasibətlərin meydana gəlməsinə, saxlanılmasına və davamlılığına imkan verən yaş fərqləri diapazonu. Məsələn, ər-arvad tipli münasibətlər təbiətin və cəmiyyətin imkan verdiyi yaş fərqləri diapazonuna malikdir.

7. Eynicinsli və müxtəlif cinsli cütlərdə şəxsiyyətlərarası münasibətlərdə qarşılıqlı təsirin xarakteri və cinsi fərqlər. Hər cüt tipdə müxtəlif tənzim mexanizmləri, cəzbətmə-itələmə, simpatiya-antipatiya (kişi-kişi, qadın-qadın, kişi-qadın) fəaliyyət göstərə bilər.

8. Konkret adamların şəxsiyyətlərarası münasibətlərinin hər bir ayrıca halı özünün fərdiliyinə, təkrar olunmazlığına malikdir. Birgəliyin, münasibətlərin meydana gəlməsi və inkişaf qanunauyğunluqları özünəxas xüsusiyyətlərə malikdir ki, bu da hər bir insanın, hər bir qrupun həyat tarixinin unikalılığı ilə əlaqədardır.

9. İnsanlar qrupu, xüsusən də kollektiv öz-özlüyündə mövcud deyil, digər qrup və kollektivlərlə mürəkkəb və rəngarəng əlaqələrə daxil olurlar. Qrup özünün inkişafında kollektiv səviyyəsinə yüksələrək daha böyük birliyin-cəmiyyətin üzvi hissəsinə çevrilir. Bu fakt araşdırmaları çətinləşdirir, sosial psixologiyada yeni çoxplanlı problemlərin meydana gəlməsinə səbəb olur (7, 173-174)

Burada nəzərə almaq lazımdır ki, attraksiya termini ingilis-ame-

rikan psixologiyasından götürülmüşdür və rus psixoloqları onu «şəxsiyyətlərarası cəlbedicilik» termini ilə əvəz etmişlər. Lakin «şəxsiyyətlərarası cəlbedicilik» termini attraksiya anlayışını özündə bütövlükdə ehtiva etmir və bu cəhət həmin istiqamətlərdə aparılan tədqiqatlarda da bəzi ziddiyyətli məqamların aşkara çıxmasına gətirib çıxarır.

Göründüyü kimi empirik, o cümlədən eksperimental tədqiqatlar başlıca olaraq o amillərin aşkar edilməsinə həsr olunub ki, onlar insanlar arasında müsbət emosional münasibətlərin təzahürünə gətirib çıxarır. Xüsusən də attraksiyanın yaranması prosesində qavrayış subyektivi və obyektinin xarakteristikalarının oxşarlığının, ünsiyyət prosesində ekoloji xarakteristikaların (ünsiyyət tərəfdaşlarının fiziki yaxınlığı, görüşlərin sıxlığı və s.) rolu haqqında məsələlər öyrənilir. Burada sosial-demografik xarakteristikalarla yanaşı adamların sərvət meylləri və sosial ustanovkalar sisteminin yaxınlığı da attraksiyanı doğuran, onu şərtləndirən, ona təsir edən amillər sırasında qeyd olunur. Lakin bir sıra hallarda attraksiya ilə burada qeyd olunan determinantlar arasında asılılıq pozulur. Həm asılılığın, həm də müəyyən situasiyalarda bu asılılığın pozulması səbələri açılmaz və ya məsələyə aydınlıq gətirmək üçün irəli sürülən fikirlər sadəcə olaraq hipotetik xarakter daşıyır. Hesab edirik ki, belə ziddiyyətli hallara səbəb əgər bir tərəfdən attraksiya anlayışının özünün çoxplanlı, çoxaspektli olması ilə əlaqədardırsa, digər tərəfdən onun genezisi, strukturu və funksiyalarının müəyyən edilməsi ilə bağlı məsələnin hələ də öz həllini lazımınca tapmaması ilə əlaqədardır.

ƏDƏBİYYAT

1. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: МГУ, 1980, 391 с.
2. Бодалев А.А. Психология общения. Москва-Воронеж: МГУ, 1996, 178 с.
3. Гозман Л.Я. Психология эмоциональных отношений. М.: МГУ, 1987, 176 с.
4. Куницына В.Н., Казарнова Н.В., Погорлыша В.М. Межличностное общение: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2001, 271 с.
5. Майерс Д. Социальная психология. СПб.: Питер, 2000, 688 с.
6. Межличностное общение: Хрестоматия. СПб.: Питер, 2001, 286 с.
7. Обозов Н.Н. Межличностные отношения. Л.: ЛГУ, 1979, 151 с.
8. Петровская Л.А. Компетентность в общении. М.: ЛГУ, 1989, 97 с.
9. Тутушкина М.К. Общение и межличностные отношения // Практическая психология. СПб.: Питер, 1997, с.159-172.
10. Шихирев П.Н. Современная социальная психология. М.: МГУ, 1999, 376 с.
11. Экман П. Психология лжи. СПб.: Питер, 1999, 217 с.

ДЕТЕРМИНАНТЫ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ АТТРАКЦИИ

Р.Р.ДЖАВАДОВА

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются различные факторы, порождающие межличностную аттракцию. Автор анализирует существующие в научной литературе подходы и выступает с позиции, учитывающей соотношение эмоциональной и рациональной оценок в аттракции, уточняющие противоречия в связи с детерминантами.

THE DETERMINANTS OF THE INTER-PERSONAL ATTRACTION

R.RJAVADOVA

SUMMARY

The article deals with various factors begetting inter-personal attraction considering emotional and rational evolution of attraction, the author analyses different approaches to the problem in the scientific literature and states her points of view trying to define contradictions concerning the determinants.