

21. Когда кажется, что «все видели, как я опозорился», разделите эту оценку на два

Выгодность исходной версии: обычная

Доказательность В · исходная версия

для времени и сил

бесплатно

мимоходом

немного силы воли

Не зависит от страны

Оценки выше относятся к исходной версии; отдельная оценка российского варианта не проводилась.

Простыми словами

Если войти в комнату с людьми в футболке, которую неловко носить, её обладатель думает, что почти половина присутствующих узнает, кто на ней изображён. На деле — меньше четверти. Если надеть футболку, которую сам считаешь достойной, предполагаемое число людей оказывается в шесть раз больше реального. После разговора люди также обычно недооценивают, насколько понравились собеседнику. Поэтому, когда кажется, что «все запомнили, как я опозорился», даже оценка, уменьшенная вдвое, всё ещё завышена.

Затраты

Денег не нужно. Просто в момент волнения задайте себе ещё один вопрос: они действительно это видели?

Выгода

Эксперимент первый: участников просили надеть футболку с портретом Бэрри Манилоу и войти в комнату, где находились другие участники. Те, кто носил футболку, в среднем предполагали, что 46% наблюдателей смогут правильно назвать изображённого на ней человека. На деле правильно ответили 23% наблюдателей: оценка оказалась ровно вдвое выше фактического значения. Если в каждом отдельном случае вычесть фактическое значение из предполагаемого, среднее завышение составит 23 процентных пункта (95% CI 9–38, доверительный диапазон). После исключения двух случаев, где было всего два и три наблюдателя, оно составило 27 процентных пунктов (11–43). Эксперимент второй: участники надевали футболки, которые сами выбрали и считали создающими

положительное впечатление. Средняя оценка — 48%, фактическая доля правильных ответов наблюдателей — 8%: разница в шесть раз. В другой серии исследований было три ситуации: разговор незнакомых людей в парах, первокурсники — соседи по комнате и семинары для взрослых. Результаты показали, что люди систематически недооценивают, насколько нравятся собеседнику, а также насколько тому понравился разговор. Авторы назвали это «разрывом в оценке симпатии». Он наблюдался при разговорах разной продолжительности, а между первокурсниками — соседями по комнате сохранялся несколько месяцев.

Примечания

Причина оценки В: всё это лабораторные и университетские исследования с небольшим числом участников. Изучались ситуации с одеждой и разговорами с незнакомыми людьми. Прямых доказательств для переноса выводов на ситуации «коллеги обсуждают меня» или «на совещании я сказал что-то не то» нет. Эти числа показывают лишь направление завышения и примерную кратность; применять их как коэффициент нельзя. И мнение других не всегда неважно. В ситуациях, когда вас действительно оценивают, например на собеседовании, защите работы, аттестации или по результатам медосмотра, оценка вполне реальна: если нужно подготовиться, готовьтесь. Уменьшать стоит только повседневное ощущение, что «все на меня смотрят». Здесь нужно справляться с искажением вашей собственной оценки.

Источники

Источники исходной версии

1. Gilovich T, Medvec VH, Savitsky K (2000). The spotlight effect in social judgment: An egocentric bias in estimates of the salience of one's own actions and appearance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(2), 211–222. doi.org/10.1037/0022-3514.78.2.211
2. Boothby EJ, Cooney G, Sandstrom GM, Clark MS (2018). The Liking Gap in Conversations: Do People Like Us More Than We Think? *Psychological Science*, 29(11), 1742–1756. doi.org/10.1177/0956797618783714