**Девять вопросов о подарках**

Адриан Фурнам (Adrian Furnham), профессор психологии Университетского колледжа Лондона (University College London).

Большинство людей во всех культурах, за исключением наиболее примитивных, дарят подарки, которые по стоимости обычно соответствуют 4-5% их бюджета. Женщины дарят больше подарков, чем мужчины, и большинство подарков предназначаются близким родственникам, а также детям и друзьям. В западной культуре большинство подарков дарят на Рождество, дни рождения и свадьбы. Среди равных по статусу людей принято обмениваться подарками, тогда как между родителями и детьми, а также другими близкими родственниками, отношения с которыми носят характер опеки, принцип взаимности не соблюдается. Подарки дарят в соответствии со сложной системой правил. Однако нет никаких доказательств того, что эта система выполняет функцию укрепления слабых отношений; правила экономики подарка могут лучше интерпретироваться на основе генетической близости. С другой стороны, подарки действительно функционируют как невербальные сигналы хорошего отношения, а также несут много других значений.

С точки зрения экономистов, система дарения отличается от рыночной экономики тем, что деньги обычно не используются в качестве подарков и нередко считаются неуместными, частично из-за их слабой способности служить символом. Кроме того, в некоторых видах отношений принцип взаимности дарения не соблюдается. Там, где взаимность существует, даритель должен делать вид, что не ждет подарка в ответ, и, конечно, недопустима какая-либо торговля. Для психологии система дарения является примером системы правил, функции которой еще не ясны, но которая, вероятно, базируется на социобиологии, в то время как сами подарки функционируют так же, как и другие невербальные сигналы.

1. Сколько дарят?

Подарки составляют часть расходов семьи. По данным анализа потребления, в Великобритании (Davis, 1972) в среднем 4, 3% бюджета расходуется на подарки, не включая благотворительность, которая составляет еще 1%. По мнению автора анализа, это значение несколько занижено, поскольку не включает подарки, которые сделаны своими руками или выращены в семейном хозяйстве. Проведенные в США опросы дали почти такие же результаты. В частности, Гарнер и Вагнер (Garner and Wagner, 1991) опросили 4 139 семей и установили, что 3, 7% семейного бюджета было потрачено на подарки, и около 3/4 из них пошли на рождественские подарки, остальное — на подарки по случаю дней рождения и свадебные подарки. Эта доля расходов на подарки намного выше, чем в некоторых других культурах.

2. Кто дарит больше?

В этом вопросе важную роль, по-видимому, играют четыре фактора.

Доход. Более богатые люди в среднем дарят больше, пропорционально своим доходам, но и сама пропорция также повышается с ростом доходов, особенно в средних диапазонах дохода, свидетельствуя о том, что подарки являются до некоторой степени роскошью для тех, кто может позволить себе их (Garner and Wagner, 1991).

Образование. Независимо от дохода, более образованные люди дарят больше, возможно, потому, что они имеют более широкую социальную сеть.

Пол. Женщины дарят гораздо больше подарков, чем мужчины, хотя мужчины имеют тенденцию дарить более дорогие подарки. По данным Кэплоу (Caplow, 1982), 84% подарков на Рождество дарили женщины — одни или вместе с мужчинами (но выбор делали женщины), и только 16% подарков мужчины дарили сами. Женщины часто отвечают за подготовку рождественских мероприятий: покупают общие подарки, договариваются об обмене подарками, и, конечно, готовят рождественский обед.

Возраст. Больше подарков дарят люди среднего возраста, то есть те, чьи дети уже покинули родительский дом и кто имеет для этого деньги и время.

3. Кто получает подарки?

Большинство подарков дарится ближайшим родственникам — главным образом супругу или супруге, если таковые имеются. Далее в качестве получателей подарков следуют дети, родные братья и/или сестры и другие члены семьи, а затем — друзья. Кэплоу (Caplow, 1982) был проведен анализ распределения рождественских подарков среди большой выборки жителей Мидлтауна (США), и обнаружены следующие соотношения: дети получают подарков от родителей в семь раз больше, чем они сами дарят родителям, и похожие пропорции имеют место в других отношениях между разными поколениями. Получателями подарков могут быть также учителя, врачи, работники сферы обслуживания и подчиненные по работе. Во всех этих случаях стоимость подарков намного меньше, чем стоимость подарков членам семьи.

4. Существуют ли культурные различия в практике дарения?

У более традиционных народов, которые промышляют охотой и собирательством, подарки не приняты. В некоторых культурах, которые не имеют денег, дары играют важную роль в жизни, и существуют сложные правила и ритуалы, связанные с ними. В более развитых культурах стран третьего мира преобладают расширенные семьи, в которых родственники дарят друг другу больше подарков, чем в современных обществах. Это обнаружено в Мексике и у говорящих на языке хауза жителей северо-западных районов Нигерии и южного Нигера, где 10, 6% дохода тратится на подарки своим многочисленным родственникам.

Китайцы, с другой стороны, делают больше подарков друзьям, что отражает коллективистский характер китайского общества. Япония — особый случай в том смысле, что жители этой страны дарят большое количество подарков (в среднем около двадцати шести в месяц). При этом подарки должны приобретаться в специальном магазине подарков, чтобы их стоимость могла быть оценена и можно было сделать эквивалентный подарок. Это иногда приводит к некоторой циркуляции нераспечатанных подарков, которые могут испортиться и потому не открываются в присутствии дарителя (Morsbach, 1977).

В каждой культуре существуют свои правила и ритуалы, связанные с подарками. Чил (Cheal, 1988) описывает культуру дарения в Виннипеге (Канада), где считается уместным, например, в качестве подарка на свадьбу давать деньги и где рождественские подарки должны быть развешены вокруг рождественской елки и развернуты во время рождественского обеда, а в день перед свадьбой подруги невесты устраивают предсвадебную вечеринку и дарят ей предметы для ведения хозяйства. В Великобритании и Германии существуют другие традиции. Сила этих традиций такова, что дарение подарков является не таким уж добровольным или спонтанным делом, как это обычно считается, — подарки на Рождество и свадьбу в какой-то мере обязательны. При этом тот, кто дарит, должен делать это вполне искренне и демонстрировать, что не ждет ответных подарков: подарки являются знаками хорошего отношения.

5. Различаются ли подарки в зависимости от повода?

Ценность подарков варьирует в зависимости от повода. В качестве свадебных подарков дарятся или практически полезные вещи, например предметы для домашнего хозяйства, или деньги. С другой стороны, подарками на Пасху и день св. Валентина, скорее всего, будут цветы или конфеты. Это подарки экспрессивные, а не инструментальные. Подарки на день рождения и на Рождество могут быть либо практическими, либо экспрессивными, либо практическими и экспрессивными одновременно; часто дарятся игрушки или одежда.

Существуют определенные традиции в части подарков на серебряную, алмазную и другие свадебные годовщины — традиции, которые особенно нравятся продавцам драгоценностей и широко ими рекламируются и которым, однако, редко следуют. Существуют категории подарков, которые уместно вручать в учреждениях, — например, в академических учреждениях чаще всего дарят книги.

6. Кто обменивается подарками и почему?

Взаимный обмен дарами уже давно рассматривается как культурная универсалия (Gouldner, 1960). Считается, что существует моральная обязанность дарить подарки в ответ (Mauss, 1954). Есть некоторые доказательства в пользу принципа краткосрочной взаимности, и этот принцип может использоваться для того, чтобы добиваться пожертвований. Лабораторные эксперименты также подтверждают существование принципа краткосрочной взаимности.

В одном из исследований (Cheal, 1988) установлено, что в 53% случаев ответные подарки дарились в течение года. Проводившиеся в Великобритании и США исследования показали, что этот принцип действует в отношениях людей, равных по положению, например родных братьев/сестер или друзей, и реализуется чаще всего в рождественские праздники. Однако это зависит от способности предугадать, что подарят другие, поскольку рождественские подарки делаются одновременно.

Практика обмена подарками может иметь еще одно объяснение, которое заключается в том, что делающие это люди знают существующие традиции, — кто должен дарить подарки и кому, а также размер подарка, который подходит для данного случая. Подарками на дни рождения люди обмениваются довольно часто, тогда как свадьбы случаются значительно реже. Определенная взаимность практикуется и между соседями, которые оказывают друг другу мелкие услуги или одалживают вещи. Они не хотят получать за это плату, предпочитая, чтобы соседи «отплатили» им при случае «натурой» — своим временем, навыками или усилиями, например помогли бы в выпечке пирогов, ремонте автомобиля и т. д. (Webley et al., 1983).

Согласно некоторым социально-психологическим теориям, если человек не может ответить взаимностью на подарок, он чувствует себя обязанным, зависимым от другого человека, даже уступающего ему по статусу. Известно, что иногда люди стараются избегать подарков и покровительства, так как опасаются, что это может привести к подобным последствиям. Безработные могут перестать ходить в паб по той причине, что они не могут позволить себе оплатить очередную порцию пива для компании, поэтому в итоге они становятся социально изолированными. Политические деятели или другие люди в общественном учреждении должны избегать получения подарков, так как после этого они чувствовали бы себя обязанными оказать покровительство или были бы обвинены во взяточничестве.

Есть и другие виды отношений, где определенно нет взаимного обмена дарами. Мы видели, что родители дарят детям в семь раз больше подарков, чем сами получают от детей. Подобная асимметрия характерна также для отношений детей с бабушками и дедушками, дядями и тетями и вообще со всеми, кто имеет касательство к воспитанию или опеке детей. Исследователи различают два вида отношений: обменные отношения, в которых люди ожидают ответной помощи или какого-либо другого вознаграждение, и общинные отношения, в которых люди не ждут и не рассчитывают на вознаграждение, а заинтересованы в удовлетворении потребностей другого человека (Clark and Reis, 1988).

Отношения с детьми или другими близкими людьми можно рассматривать как общинные. Они не предполагают обмена, если не считать заботу о престарелых родителях через много лет. 70% пожилых людей во всем мире полностью находятся на попечении своих семей, хотя в развитых странах дети значительно меньше поддерживают престарелых родителей. Женщины больше мужчин включены в общинные и опекающие отношения, и это, возможно, является проявлением более общих гендерных различий.

Принцип взаимности не соблюдается в отношении подарков учителям, врачам, работникам сферы услуг или нанятым рабочим, за исключением тех случаев, когда эти подарки рассматриваются как ответ на оказанные ранее услуги. В этом случае они подпадают под категорию обменных отношений.

7. Какое значение имеют подарки?

Преподнося подарок, даритель всегда передает определенное сообщение, выражающее заботу или привязанность к получателю. Когда в соответствующих ситуациях людямне дарят подарков — это верный знак неприятия. Принятие подарка также является знаком ответных положительных чувств или, по крайней мере, принятия отношений. Степень заботы или привязанности передается стоимостью подарка, а также усилиями, которые человек затратил на выбор, покупку или оформление подарка. Подарок может действовать как напоминание о дарителе, в частности, к таким подаркам относятся фотографии или драгоценности. Подарки могут быть средством укрепления отношений, например, если подарками являются ценные фамильные вещи или другие предметы, с которыми связаны особые истории.

Нередко подарки могут передавать ложное значение. Дэвис (Davis, 1992) приводит случай, происшедший с лордом Эшбертоном, шотландским дворянином, основавшим банкирский дом Барингов, когда тот пригласил Томаса Карлейля и его жену на Рождество. Господину Карлейлю в качестве подарка преподнесли составную картинку-загадку, и это было весьма кстати, поскольку данная головоломка была новым изобретением. Однако госпоже Карлейль подарили черное шелковое платье, которое было абсолютно неуместным, так как оно было бы нормальным подарком для кухарки. Столь же неуместно дарить одежду излишне полному, низкорослому или старшему по возрасту человеку, поскольку это может быть воспринято им как оскорбление. То же самое можно сказать и о дезодоранте или мази от веснушек.

Подарки могут передавать сообщения другого рода, когда они подсказывают получателю новую область интересов или новый вид занятий. К этой категории могут быть отнесены, например, теннисные ракетки, роликовые коньки, телескоп, компьютер или книги, посвященные новому увлечению. Подобные подарки обычно дарят детям. Однако они очень не любят, когда им дарят подарки, предназначенные для детей более младшего возраста.

8. Насколько деньги подходят в качестве подарка?

Считается, что деньги не очень подходят в качестве подарка. Вебли и Уилсон (Webley and Wilson, 1989) просили студентов оценить приемлемость различных подарков разным людям. По мнению опрошенных, деньги являются наименее уместным подарком. Причем это распространялось на все случаи, и особенно если подарок предназначен человеку с более высоким статусом. Считается неуместным расплачиваться деньгами с соседями за позаимствованные у них продукты или за оказанную ими услугу (Webley and Lea, 1993). Опрос, проведенный среди голландских студентов школы бизнеса, показал, что 41% из них считают деньги неприемлемыми в качестве подарка и что они лучше относились к подарку и к дарителю, когда это был реальный подарок, а даритель предпринял некоторые усилия, например, чтобы красиво упаковать его. Подарок в виде денег считали безличным, а дарителя — ленивым. Деньги могут быть приемлемыми в тех случаях, когда получатель сам просил о таком подарке или когда он очень нуждается в деньгах или копит на какую-либо покупку, или если даритель имеет репутацию выбирать плохие подарки (Pieters and Robben, 1992).

Только 9% рождественских подарков в Миддлтауне и 7% в Виннипеге состояли из денег. С другой стороны, в Виннипеге принято дарить деньги на свадьбу, частично оплачивая свадебные расходы, что также распространено в Греции. Приводится много объяснений, почему деньги не подходят в качестве подарка. Например, утверждают, что выбор в качестве подарка денег может означать нежелание дарителя затратить определенные усилия для выбора подарка. Считается также, что деньги являются слабым символом отношений, что они имеют небольшое символическое значение, что они слишком точны для того, чтобы служить мерой любви, и т. д. Это последнее объяснение перестало быть верным после того, как появились подарочные купоны, которые одновременно являются столь же точными в стоимостном выражении, как и деньги, и почти столь же приемлемыми, как и обычные подарки (Webley and Wilson, 1989). Было бы абсурдно, если бы два человека дарили друг другу деньги, хотя они могут подарить друг другу подарки одинаковой стоимости — это свидетельствует о важности дополнительного, неэкономического значения подарка.

Если подарки — это прежде всего знаки любви или уважения, то поскольку они не являются предметами для продажи, деньги не могут служить подходящим средством передачи данного сообщения.

9. Действительно ли подарки укрепляют отношения?

Общий характер объяснения социальных систем в социологии, начиная с Дюркгейма, сводится к тому, что эти системы выполняют функцию объединения общества, укрепления отношений.

Высказываются и более смелые предположения, например, что подарки укрепляют слабые отношения (Cheal, 1988) и что три основных вида отношений особенно нуждаются в такой поддержке: отношения между супругами, между родителями и детьми и между остальными родственниками.

Альтернативное объяснение того, почему эти три упомянутых вида отношений чаще всего подкрепляются подарками, дается с позиций социобиологии: подарки чаще дарят тем, кто ближе генетически, а именно детям и родным братьям/сестрам. Затем следуют другие родственники, хотя супруги также должны получать подарки, потому что они участвуют в рождении и воспитании детей. Дети получают намного больше, чем их родители, так как на протяжении длительного времени нуждаются в уходе и опеке. Это можно было бы объяснить действием правил справедливости, добавленных в целях избегания конфликтов внутри семьи.

Еще одно объяснение распределению подарков состоит в том, что мы дарим подарки тем, кого мы любим больше всего, например супруге или супругу. Такая симпатия может базироваться на генетических связях, на привязанности, сформировавшейся за проведенные вместе детские годы, или на благоприятном опыте общения в более поздней жизни. Получение подарка интерпретируется как знак любви, и иногда он таковым и является. Однако друзья, кого мы обычно очень любим, получают незначительные или символические подарки или вообще не получают. Близкие родственники получают подарки независимо от того, как далеко они живут, и даже если встречи с ними происходят нечасто, они все равно получают свои подарки (Caplow, 1984), что свидетельствует в пользу социобиологического объяснения. С другой стороны, мы видели, что практика дарения регулируется строгими правилами, которые в значительной степени игнорируют реальные чувства. Эти правила являются столь строгими, что выбор подарков в семье является совсем не добровольным — подарки должны восприниматься как спонтанное выражение любви, но они могут таковыми и не быть.

Только практические, современные и системные знания. Воспользуйтесь накопленным опытом российской и мировой психологии, который систематизирован и кристаллизован в виде десятков практических учебных курсов из нашего каталога по самоменеджменту, мотивации, навыкам самоактуализации и управления для повышения квалификации. С помощью опытного куратора, при обучении по индивидуальной программе , вы можете составить из них свой индивидуальный учебный план, с учетом вашего предыдущего опыта и целей в обучении.