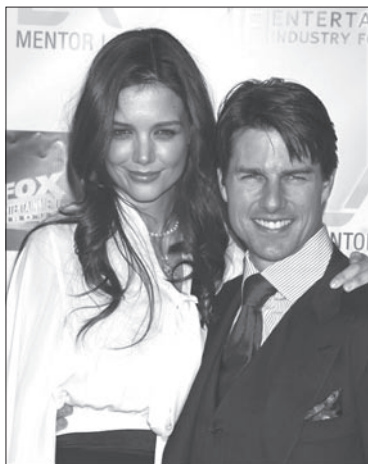


Агрессивный коротышка

Наполеон и Гитлер, Гейббельс, Сталин — все они были агрессивными коротышками. Если вы, подобно большей части человечества, верите в стереотипное представление о том, что низкорослые люди с детства приобретают комплекс неполноценности и поэтому таят обиду на весь мир, которая часто проявляется в виде агрессивного поведения, то эти примеры наглядно показывают: низкорослые мужчины действительно ощущают свою неадекватность и самоутверждаются посредством агрессивных действий. Психолог Альфред Адлер (1870–1937) первым использовал термин «комплекс Наполеона» для описания комплекса неполноценности, который, как считается, оказывает влияние на мужчин невысокого роста, заставляя их проявлять повышенную активность в различных областях человеческой деятельности. Однако в случае с Наполеоном была допущена неверная интерпретация фактов: рост в 5 футов 6 дюймов не считался таким уж маленьким в его эпоху — Наполеон просто выглядел невысоким в сравнении с солдатами французской императорской гвардии, рост которых был выше среднего. Этот факт наряду с данными множества более общих исследований



в этой области позволяет предположить, что «синдром низкорослого мужчины» является выдумкой. Тем не менее этот стереотип прочно укоренился в нашем сознании.

С повышением доступности пластической хирургии и других многочисленных средств, призванных сделать наш внешний вид более привлекательным, наш рост остается, возможно, одним из последних аспектов внешности, который мы не можем изменить. Наш интерес к росту человека перерастает в навязчивую идею — это иллюстрирует внимание широкой публики к росту Тома Круза, фотографию которого вы можете здесь видеть. Но почему вообще возникает такая навязчивая идея? Давайте для начала рассмотрим те преимущества, которые, по-видимому, обеспечивает высокий рост.

Результаты многих исследований позволяют предположить, что более высокие люди обычно зарабатывают больше денег — в качестве самого наглядного примера достаточно посмотреть на профессиональных американских баскетболистов. Однако даже в «реальном мире» каждый дополнительный дюйм роста способен обеспечить получение дополнительного дохода в £500 в год (Heineck, 2004). Эта закономерность, по-видимому, справедлива и для мужчин, и для женщин. Часто оказывается, что когда две сестры-близняшки имеют разный рост, более высокая из них зарабатывает больше. Какова психологическая основа этой закономерности? Можем ли мы объяснить эти результаты? Повышает ли более высокий рост самоуважение человека или успех высоких людей является следствием того, как к ним относимся мы сами?

Команда экономистов из университетов Пенсильвании и Мичигана обнаружила, что высокие мужчины, которые бы-

ли относительно низкорослыми в старших классах школы, зарабатывают столько же, сколько и невысокие мужчины, в то время как невысокие мужчины, которые имели сравнительно высокий рост в старших классах школы, зарабатывают столько же, сколько высокие мужчины (Persico *et al.* 2003). Этот результат позволяет предположить, что уровень самоуважения, соответствующий уровню заработной платы, не может считаться следствием ростовой дискриминации в настоящее время; по-видимому, он в большей мере связан с ростом человека в юношеском возрасте. Исследователи сделали вывод: высокие ученики считали себя лидерами и добивались гораздо больших успехов во внеаудиторных видах деятельности. Так как успех порождает успех, высокие ученики продолжали уверенно шагать по жизни, несмотря на то что их более низкорослые товарищи со временем догоняли их в росте.

Дополнительную поддержку этому стереотипу обеспечили Анна Кейс и Кристина Паксон, экономисты из Центра здоровья и социального благополучия при Принстонском университете, которые опубликовали статью, содержащую впечатляющий вывод: «В среднем, более высокие люди зарабатывают больше, потому что они сообразительнее» (Case and Paxson, 2006). Их исследование основывалось на данных, полученных в США и Великобритании, и подтверждало выводы других исследователей о том, что высокие мужчины и женщины зарабатывают на 10% больше, чем их коллеги, которые занимают аналогичные должности, но имеют рост на 4 дюйма меньше. Кроме того, диаграммы, построенные на основе результатов переписей, позволяют предположить, что американцы ростом в 6 футов и 2 дюйма занимают руководящие должности на 3% чаще, чем американцы ростом

5 футов 10 дюймов. И вновь объяснения этой закономерности следует искать в более ранних годах и в том общественном положении, которое нынешние мужчины, находясь в юношеском возрасте, могли приобрести или не приобрести благодаря уверенности или неуверенности в своих силах. Ребенок, который быстро растет в подростковом возрасте, с большей вероятностью приобретает уверенность в себе и развивает более высокую познавательную способность, чем ребенок, который начинает расти позднее или не так заметно. Исследователи утверждают, что «уже в трехлетнем возрасте — прежде, чем свою роль начинает играть школа — и на протяжении всего периода детства более высокие дети намного успешнее выполняют когнитивные тесты». Кейс и Паксон делают следующий вывод:

Высокие дети с большей вероятностью становятся высокими взрослыми. Более высокие взрослые с большей вероятностью выбирают высокооплачиваемые профессии, которые требуют более совершенных речевых навыков и навыков счета и более высокого интеллекта, и именно развитие этих качеств обеспечивает получение приличного вознаграждения. Кроме того, мы показываем, что более высокие взрослые выбирают профессии, которые предъявляют более высокие требования к когнитивным навыкам и более низкие требования к навыкам физической работы.

Кейс и Паксон, 2006

И на рост, и на когнитивные (мыслительные) навыки оказывает влияние наиболее очевидная и наиболее контролируемая из всех переменных: питание. Возможно, что пра-

вильный уход за ребенком в раннем возрасте, включая и перинатальный период, позволяет увеличить его будущий рост и обеспечить ему более высокие когнитивные способности. Помимо правильного питания в детском возрасте мы имеем мало других возможностей управлять ростом ребенка. Но после опубликования результатов нового исследования, согласно которым высокие люди являются более состоятельными и счастливыми — и даже, как кое-кто полагает, более умными, — некоторые родители в США стали требовать введения своим детям гормонов роста. Никола Персико с коллегами провели анализ выгод и издержек, показавший, что подобное дорогостоящее лечение вполне окупается с точки зрения создания условий для получения более высоких доходов (Persico *et al.*, 2003). Возможно, вскоре инъекции гормонов роста станут рассматриваться как допустимое медицинское вмешательство, подобное введению препарата «Botox»®. Но, как отмечает Персико, если каждый станет увеличивать свой рост, то мы постоянно должны будем идти на все более серьезные меры, чтобы наш рост оказался выше среднего, — это потребует «поднятия планки» в буквальном смысле.

Но с увеличением роста увеличивается не только зарплата. Существует также зависимость между ростом и способностью играть роль лидера — хотя с тех пор, как роль лидера стала обеспечивать более высокое вознаграждение, эти два показателя оказываются тесно связанными между собой. Во многих книгах отмечается, что более высокие кандидаты в президенты США всегда побеждают — это не совсем верно, хотя с 1928 г. лишь в четырех из 21 избирательной кампании победил более низкорослый претендент (Ричард Никсон в 1972 г., Джимми Картер в 1976 г. и Джордж Буш в 2000

и в 2004 гг.). Возможно, из-за того, что американские политики знают о важности индекса роста президента (предсказывающего результаты выборов на основе роста претендента), считается, что многие кандидаты преувеличивают свой настоящий рост. Возможно, было бы интересно выяснить высоту каблучков их ботинок и то, насколько она может вводить в заблуждение электорат! Для политических обозревателей, учитывающих фактор роста претендентов, было не удивительно, что Барак Обама, имеющий рост 6 футов 1 дюйм, одержал в 2008 г. такую безоговорочную победу над более миниатюрным Джоном Маккейном, чей рост составлял всего 5 футов и 6 дюймов.

До сих пор мы говорили о том, что высокий рост служит индикатором потенциала лидерства. Однако Дэниел Неттл из Открытого университета (Nettle, 2002) установил, что более высокие мужчины считаются более привлекательными и в результате с большей вероятностью обзаводятся потомством. Его анализ 10 тысяч человек, рожденных в Великобритании в течение одной недели в марте 1958 г., показал, что мужчина выше среднего роста (6 футов) с большей вероятностью имеет детей, чем мужчина среднего роста (5 футов 10 дюймов). Женщины, напротив, с большей вероятностью выходили замуж и имели детей, если их рост был меньше среднего показателя в 5 футов 3 дюйма.

Таким образом, высокий рост, по-видимому, обеспечивает мужчинам преимущество во многих отношениях. Но что можно сказать о стереотипе, в соответствии с которым низкорослые мужчины более агрессивны, чем высокорослые? Группа изучения агрессии из Университета Центрального Ланкашира, возглавляемая Майком Эсли и Доминик Риттер, провела замечательный эксперимент с целью исследования

этого стереотипа (Easlea and Ritter, 2007). Десять мужчин ниже 5 футов и 5 дюймов и десять мужчин выше среднего роста участвовали в исследовании, посвященном проверке их физических способностей — таких как зрительная координация движений рук, время реакции и некоторых других. В действительности они принимали участие в игре, придуманной для проверки их агрессивности. Для начала их рассаживали попарно и подключали к монитору, наблюдающему за работой сердца. Затем им предлагали сыграть в игру с палочками для еды. В соответствии с ее правилами каждый игрок должен был пытаться как можно быстрее нанести удар своей палочкой по палочке своего противника, который должен был уворачиваться от ударов нападавшего и стараться сохранить свое «оружие»: фактически, они фехтовали палочками для еды. Втайне от одного члена пары его оппонента просили специально наносить удары по суставам пальцев противника. Экспериментаторы измеряли физиологические параметры реакций участников на такую провокацию. Полученные результаты показали, что низкорослые участники с *меньшей* вероятностью становились агрессивными, чем высокорослые. Эти результаты опровергали обоснованность стереотипа Наполеона. Майк Эсли сделал вывод: невысокие мужчины не являются более агрессивными — фактически, справедливым оказалось обратное утверждение. Однако когда люди видят агрессивное поведение невысокого мужчины, они объясняют его ростом этого человека, так как этот физический параметр является наиболее очевидным. основополагающие причины агрессии более высоких мужчин приписываются влиянию многих других факторов, характерных для конкретной ситуации.

Мы можем с уверенностью сказать, что существование «синдрома невысокого мужчины», благодаря которому коротышки стереотипно воспринимаются агрессивными, не подтверждается результатами исследований. Как известно, Ганди имел рост всего 5 футов и 3 дюйма, а в мире было трудно найти менее агрессивного человека, чем он. На каждого Гитлера имеется Саддам Хусейн (6 футов и 2 дюйма), на каждого Наполеона — Иди Амин (6 футов 4 дюйма), а на каждого Сталина — Усама бен Ладен (6 футов и 4 дюйма), и все они являются высокими мужчинами с одинаково агрессивными наклонностями. Вспомните также о таких симпатичных коротышках, как Ронни Корбет, Мики Руни и Эрни Вайс, которых мы вряд ли можем назвать диктаторами. Мужчины невысокого роста иногда действительно имеют меньшие шансы на успех — причем, с их точки зрения, намного меньшие. Но в действительности они ничуть не агрессивнее своих более высоких собратьев. Возможно, настало время дать коротышкам шанс — и предоставить специальную подставку для подъема по карьерной лестнице.