

Учёные выяснили, почему люди отвечают взаимностью не во всех отношениях

Дата публикации: 11.06.2026

Большинство людей уверены, что добрые поступки обычно вызывают ответную благодарность. Если друг угостил вас кофе, помог с переездом или оказал небольшую услугу, кажется естественным ответить тем же при первой возможности. Именно такой принцип взаимности считается одной из важнейших основ человеческого сотрудничества и давно изучается психологами, экономистами и социологами.

Однако новое исследование специалистов Массачусетского технологического института показывает, что эта закономерность работает далеко не всегда. Оказалось, что готовность отвечать взаимностью зависит не столько от самой услуги, сколько от характера отношений между людьми. В некоторых случаях общество вообще не ожидает ответного жеста, даже если речь идёт о проявлении щедрости.

Результаты исследования помогают лучше понять, как устроены человеческие взаимоотношения и почему одни социальные нормы работают в дружеских компаниях, но практически не встречаются в семьях, рабочих коллективах или иерархических структурах.

На протяжении многих лет поведенческие экономисты изучали взаимность с помощью специальных игр и экспериментов. Обычно участников случайным образом объединяли в пары и предлагали принимать решения, связанные с обменом ресурсами, деньгами или услугами. Подобные исследования регулярно показывали, что люди склонны соблюдать баланс и стремятся возвращать полученные блага.

Однако в таких экспериментах зачастую отсутствовал реальный социальный контекст. Участники не были друзьями, родственниками или коллегами, а взаимодействовали как незнакомцы. В реальной жизни большинство наших контактов устроено гораздо сложнее.

Исследователи решили проверить, изменится ли восприятие взаимности, если добавить к экспериментам конкретные социальные роли. Для этого были созданы десятки сценариев, описывающих повседневные ситуации. В них фигурировали друзья, родственники, коллеги, руководители, сотрудники, преподаватели и студенты.

Участникам предлагали прочитать короткие истории о том, как один человек

оказывает услугу другому, а затем предсказать развитие событий. Например, кто купит кофе в следующий раз, кто снова поможет с покупками или кто продолжит брать на себя определённые обязанности.

Полученные результаты оказались весьма показательными. Если отношения между людьми были равноправными, участники почти всегда ожидали взаимности. Друзья, коллеги одного уровня, двоюродные братья и сёстры воспринимались как партнёры, которые стремятся поддерживать баланс обмена услугами.

Совсем иначе выглядели отношения с выраженной социальной асимметрией. Когда один человек обладал большим статусом, властью, опытом или авторитетом, ожидания менялись. Вместо взаимности люди предполагали сохранение уже сложившегося порядка вещей.

Например, если профессор однажды угощал студентов кофе, большинство участников считало, что он будет делать это и дальше. Аналогично, если студент помогал преподавателю с организационными задачами, ожидалось, что именно студент продолжит оказывать подобную помощь в будущем.

Интересно, что направление щедрости не играло решающей роли. Важным оказывался сам факт формирования определённого шаблона поведения. После того как этот шаблон возникал, люди ожидали его повторения независимо от того, кто являлся инициатором добрых поступков.

В ходе экспериментов исследователи обнаружили ещё одну любопытную особенность человеческой психологии. Возможно, взаимность вовсе не является базовым правилом социальных отношений. Напротив, она может представлять собой особый механизм, который люди используют только тогда, когда хотят подчеркнуть равенство между собой.

С точки зрения когнитивной психологии поддержание взаимности требует дополнительных усилий. Необходимо помнить, кто оказал услугу последним, оценивать соотношение вкладов и следить за соблюдением баланса. Всё это требует времени и внимания.

В отношениях, основанных на чётких социальных ролях, подобный контроль часто оказывается ненужным. Гораздо проще придерживаться уже существующего порядка взаимодействия. Люди знают, чего ожидать друг от друга, и не тратят ресурсы на постоянный пересчёт взаимных обязательств.

Подобные выводы хорошо согласуются с многолетними наблюдениями антропологов. Во многих культурах мира отношения между родителями и детьми, старшими и младшими родственниками, учителями и учениками или

руководителями и подчинёнными строятся не на принципе строгого обмена, а на устойчивых социальных ролях.

Именно поэтому подарки, помощь и проявления заботы нередко движутся преимущественно в одном направлении. При этом такие отношения не воспринимаются как несправедливые. Напротив, они помогают участникам лучше понимать своё место в социальной структуре и укрепляют существующие связи.

Учёные также отмечают, что подобные механизмы могут играть важную роль в поддержании стабильности общества. Следование привычным моделям поведения делает взаимодействие более предсказуемым и снижает количество потенциальных конфликтов. Люди знают, какие обязанности и ожидания связаны с их социальной ролью, что облегчает совместную жизнь.

Полученные результаты имеют значение не только для психологии и социологии. Они могут использоваться при создании более реалистичных моделей человеческого поведения, применяемых в экономике, политологии и даже при разработке систем искусственного интеллекта, взаимодействующих с людьми.

В дальнейшем исследователи планируют создать вычислительные модели, которые смогут учитывать сразу несколько факторов: социальный статус участников, характер отношений, потенциальную выгоду каждого человека, культурные нормы и историю предыдущих взаимодействий.

Работа показывает, что человеческая щедрость устроена значительно сложнее, чем принято считать. Вопреки распространённому мнению, люди далеко не всегда стремятся вернуть добро добром. Во многих случаях гораздо важнее оказывается сохранение привычных отношений и социальных ролей, которые формировались годами и помогают поддерживать устойчивость человеческих сообществ.

Ссылка: «Ожидания взаимной щедрости специфичны для равноправных отношений» DOI: [10.1162/opmi.a.357](https://doi.org/10.1162/opmi.a.357).