Vi begærer det, andre begærer.

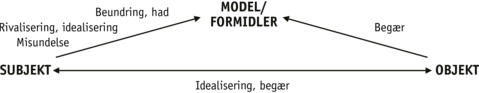
Den franske kulturteoretiker Rene Girard (f. 1923) har en socialpsykologisk tilgang til forståelsen af forelskelsen. Han ser ikke på det enkelte menneske som en isoleret størrelse, men tager udgangspunkt i, hvad der sker i samspillet mellem mennesker. Girard forklarer forelskelsen i forlængelse af det, han kalder menneskets mimetiske evne – dvs. dets tendens til at efterligne andre. Hans teori går ud på, at mennesker har en tendens til at begære det som andre begærer eller udpeger som attraktivt. Hvis man har børn, ved man, at dette er tilfældet og fører til utallige konflikter mellem søskende. Vores begær efter noget retter sig nok efter en bestemt genstand, men det viser sig som regel, at begæret ikke primært kan forklares ud fra genstandens særlige kvaliteter, men er et resultat af, at andre stræber efter det samme eller allerede besidder det.

I den forstand er vores begær efter noget blot en efterligning af det, andre også gør. Når vi simpelthen må have noget bestemt moderigtigt tøj, når vi må have en bestemt mobiltelefon, eller når vi simpelthen bliver nødt til at få et nyt køkken, selv om det gamle fungerer helt fint, ja så skyldes det ganske enkelt, at vi ønsker det, som andre også anser for værdifuldt. De andre kan her være vores venner, det kan være personer vi sætter højt i det miljø, vi færdes i, det kan være filmstjerner og andre mediepersoner. Det vi begærer, har andre allerede på forhånd udpeget som værdifuldt for os. Det gælder også, når vi begærer og forelsker os i et andet menneske, siger Girard. Selvfølgelig vil vi helst have, at det ikke er sådan, og at vores forelskelse blot er et resultat af den elskedes helt unikke kvaliteter, og at vi selv foretrække noget helt specielt, men ting besidder ikke på den måde værdi i sig selv. De har kun værdi, fordi andre også efterstræber det eller allerede besidder det.

Den som begærer, kalder Girard for subjektet, og det der begæres kalder han objektet, og mellem dem står den model eller formidler, som subjektet efterligner, og hvis begær det overtager. Vores begær følger dermed en trekantstruktur, hvor subjektets begær først opstår, når modellen viser subjektet, hvad der er værd at begære. Når man "altid" forelsker sig i nogen, der allerede er optaget; når man forelsker sig i den smukkeste, sejeste eller mest populære pige i klassen, så er der altid en formidlende instans, der har vakt begæret.

Der findes i ethvert miljø altid nogle fastlagte normer for skønhed og social adfærd, som uvilkårligt kommer til at præge, hvad vi begærer, men det er ofte helt konkrete personer (mediepersoner, personer med status, venner, kolleger osv.), som bliver modeller for vores begær. Der findes selvfølgelig også konkurrerende normer og forskellige miljøer i ethvert samfund, der på den anden side kan forklare, hvorfor vi alligevel ikke alle sammen falder for de samme mennesker.

Trekantstrukturen kan også fortælle os noget om, hvor tæt begæret er forbundet med idealisering, misundelse, had og rivaliseren. Jo mere vi beundrer modellen, jo mere idealiserer vi den, vi begærer. Men lykkes vores erobring og lærer vi objektet for vores begær nærmere at kende, bliver skuffelsen ofte desto større, fordi vi må erfare, at der er voldsom stor afstand mellem ideal og virkelighed. Meget af det samme kan ske i forhold til modellen selv. De mennesker vi ser op til og bruger som ideelle modeller for vores eget liv, og som i vores egne øjne måske virker helt uden mangler, kan hurtigt blive en trussel og rival for os, fordi de jo efterstræber det samme, som vi gør. Det sker jo tættere vi kommer på modellen. Så risikerer beundringen på afstand at slå om i direkte rivaliseren, had og misundelse, fordi den anden bliver en potentiel konkurrent og ser ud til at have lettere adgang til det, man begærer, end man selv har. Her opstår ønsket måske om at eliminere modellen eller overtrumfe ham eller hende ved at vise, at man kan snuppe det begærede objekt for næsen af vedkommende. Begæret er således både imiterende: vi kan lide det andre kan lide, og det er rivaliserende: vi ønsker at få fat i det, de andre har.

[](https://psykologiensveje.systime.dk/fileadmin/_processed_/3/0/csm_subjekt_model_objekt-ny_dcbf3e6459.png)

Ill. 26.5

Girards begærstrekant.

Kilde: René Girard: Mensonge romantique et vérité romanesque. Grasset, 1961. / Illustration: Systime

Ill. 26.5

Girards begærstrekant.

Kilde: René Girard: Mensonge romantique et vérité romanesque. Grasset, 1961. / Illustration: Systime

Hvem bliver vi tiltrukket af?

Inden for socialpsykologien er et særligt område helliget spørgsmålet om, hvilke faktorer der har betydning for, at mennesker bliver tiltrukket af hinanden og finder hinanden attraktive. Området bærer ofte overskriften social attraktion. Herunder befinder sig spørgsmålet om, hvem vi danner par sammen med, forelsker os i, og i forlængelse heraf udvikler intime, seksuelle og forpligtende relationer med. Socialpsykologien har især fokuseret på fem faktorer der har betydning for at mennesker finder hinanden attraktive.

* Nærhed
* Kendskab
* Lighed
* Kompetence
* Fysisk udseende

Lad os starte med at se på betydningen af *nærhed*. Flere undersøgelser har kunnet vise, at jo tættere mennesker lever på hinanden, jo større er sandsynligheden for, at de vil blive venner eller danne par. Det er egentligt ret indlysende. Bor man i det samme kvarter, er chancen for at man møder hinanden og lærer hinanden at kende selvfølgelig større, end hvis man bor længere fra hinanden og sjældent ses. Går man i den samme klasse eller skole, er sandsynligheden for, at man vil lære hinanden at kende større, end hvis man ikke går i samme klasse eller skole. Deler man arbejdsplads er sandsynligheden for at man finder sammen ligeledes stor. De steder man færdes mest, og hvor begge køn er til stede, bliver ”markeder”, hvor man mødes og forhold indledes.

Går vi til betydningen af *kendskab*, så falder det meget sammen med nærhed, for denne faktor siger ganske enkelt, at vi falder for de mennesker, vi i forvejen kender. Det gør op med myten om, at man let bliver tiltrukket af ”den fremmede”, der virker mere interessant og spændende, end dem man kender i forvejen. Det er meget mere typisk, at vi falder for en person, vi har kendt gennem længere tid, og som allerede er en del af det miljø, vi færdes i.

Graden af *lighed* er også afgørende for, hvor attraktive vi finder hinanden. Det er der ligeledes flere undersøgelser, der kan vise, og det gælder både ligheder i uddannelsesniveau, social baggrund og etnisk tilhørsforhold. Jo mere ens vi er på disse punkter, jo større er sandsynligheden for, at vi finder hinanden attraktive. Mange undersøgelser kan vise en udpræget ægteskabshomogenitet – dvs. en markant statistisk tendens til at gifte sig med personer inden for ens eget sociale lag, og omvendt er der åbenbart nogle barrierer imod partnervalg på tværs af sociale skel.

Ser vi betydningen af *kompetence*, så gælder det her, at vi finder kompetente eller dygtige mennesker mere attraktive end mennesker, vi anser for at være inkompetente. På den anden side er det mærkelige ved denne faktor, at nok tiltrækkes vi af mennesker, der er gode til forskellige ting, men noget tyder på, at vi på den anden side bliver skræmt af mennesker, der er superkompetente og ser ud til at være dygtige på mange forskellige områder. De får os til at tænke på, at vi ikke selv er så kompetente, som vi gerne ville være. Man taler her om ”bommert-effekten”, der siger, at vi i særlig grad falder for kompetente mennesker, der trods alt har det menneskelige træk, at de engang imellem falder igennem og begår fejl. Derved kan vi bedre identificere os med dem og føle, at de er inden for rækkevidde så at sige.

Endelig er der betydningen af *fysisk udseende*. Det er svært at acceptere det rimelige i, at en så overfladisk ting som udseende, som vi oven i købet har så lidt kontrol over, skulle have indflydelse på, om andre tiltrækkes af os. Men flere undersøgelser peger på, at vi i særlig grad tiltrækkes af mennesker med et tiltalende og smukt ydre. Det er dog sådan, at det fysiske udseende først og fremmest betyder noget ved de første møder, men når det kommer til etableringen af længerevarende forhold spiller andre og væsentligere faktorer en større eller i det mindste også en afgørende rolle for partnervalget.

Ill. Tekst fra dating-siden Beautifulpeople.dk

Men hvad mener vi med et tiltalende og smukt ydre? Skønhedsidealer varierer fra kultur til kultur og fra epoke til epoke. Ser vi på udviklingen i de kvindelige skønhedsidealer, så skulle kvinderne i antikken helst have brede hofter. I Europa i 1200-tallet fjernede adelens kvinder ofte alt hår fra deres øjenbryn, vipper og tindinger. Det blev anset for smukt, og det gjorde overraskende nok også en stor mave, hvilket betød, at kvinder, der fra naturens hånd ikke var så heldige på dette punkt, placerede en pude foran på maven. I dag er den slanke og sportstrænede kvinde idealet. Hvad vi finder smukt, og hvad vi tiltrækkes af, afhænger i høj grad af kulturelle normer og idealer.

På den anden side er der også evolutionære psykologer der mener, at der f.eks. er særlige træk hos kvinder, som mænd tiltrækkes af på tværs af kulturer, og som afslører, at netop disse kvinder er særligt fødedygtige og gode til at føre mandens gener videre. Universelle træk skulle her f.eks. være et særligt forhold mellem hofter og talje, en velproportioneret krop og et symmetrisk ansigt.

**Det asymmetriske partnervalg**

Til de fem faktorer ovenover kan man tilføje yderligere to, der har betydning for partnervalget, nemlig status og kønsforskelle. Selv om der, som vi så ovenfor er statistisk belæg for at tale om en barriere mod at gifte sig på tværs af sociale skel, er der dog alligevel kønsforskelle i vores partnervalg, der bryder med denne tendens. Flere undersøgelser (Nygaard Christoffersen, 2004) kan vise, at kvinder i højere grad end mænd har en tendens til at gifte sig ”opad” socialt, mens mænd omvendt har en tendens til at gifte sig ”nedad”. Det har den konsekvens, at mange singler findes blandt højtuddannede kvinder og lavtuddannede mænd. Man har kaldt det for det ”asymmetriske partnervalg”. Den britiske forsker Susan McRae (1986) mener, det er en kulturel norm for kvinder at gifte sig med mænd, der er over dem på den sociale rangstige. Man kan forklare det med, at de traditionelle kønsroller her slår igennem i partnervalget. Mens kvinderne bliver tiltrukket af mændenes magt og prestige, bliver mændene i højere grad tiltrukket af kvindernes sociale kompetencer og fysiske udseende. Det er ikke tilfældigt, at mænd ofte danner par med yngre kvinder, og at mænd generelt er højere end deres ægtefælle. Det asymmetriske partnervalg fortæller, at partnervalg, status og kønsroller er vævet sammen. Der er en tendens til, at vi vælger de partnere, der bedst udfylder de herskende kønsroller, og der er formodentlig heller ingen tvivl om, at mediernes stereotype billeder af kønnene har betydning for, hvem vi anser for at være attraktive partnere. Det ligger i forlængelse af René Girards begærsteori. På den anden side er det vigtigt at få med, at det symmetriske partnervalg og ligheden mellem parterne med hensyn til social baggrund og uddannelsesniveau trods alt dominerer. Læger bliver gift med læger og lærere med lærere. Lige børn leger bedst, som man siger.