

„Dlaczego Ciebie lubię? Bo się koordynujemy”*

Wojciech Kulesza**, Wydział Psychologii Społecznej SWPS
Andrzej Nowak, Instytut Studiów Społecznych UW

Dlaczego jednych ludzi lubimy, a innych nie? Wyniki wielu badań pokazują, że przypadają nam do gustu te osoby, które często widzimy (efekt ekspozycji) oraz do nas podobne. W niniejszym rozdziale prezentujemy nowe podejście tłumaczące ten fenomen: teorię koordynacji.

Wyobraźmy sobie sytuację, że jesteśmy zaproszeni do pracy w nowym zespole, który ma podjąć się realizacji dużego projektu biznesowego. W trakcie przygotowań, spośród kilku uczestników, z jednym mamy instynktowne poczucie porozumienia – w „lot łapiemy” jego myśli i z zadowoleniem widzimy jak jesteśmy bezbłędnie rozumiani. Po pewnym czasie zaczynamy rozmawiać już nie tylko na tematy zawodowe, a pod koniec spotkania, naturalnie zgłaszamy chęć pracy w jednym zespole; przy rozstaniu zapraszamy się wzajemnie do odwiedzin. W jaki sposób psychologia społeczna wyjaśniłaby przedstawiony tu proces powstawania przyjaźni?

Jak pokazują wyniki wielu badań psychologii społecznej odpowiedzi szukalibyśmy przede wszystkim w podobieństwie między nami a naszym partnerem oraz tym, czy wcześniej tę osobę znaliśmy (efekt ekspozycji). Przedstawmy zatem szczegółowo oba mechanizmy odpowiedzialne za wzbudzenie lubienia i zobaczmy jak one tłumaczyłyby tę sytuację.

Lubię, bo często się widzimy i jesteśmy do siebie podobni?

Podczas zawierania nowych znajomości wpływ podobieństwa jest trudny do przecenienia: gdy spotykamy wiele osób w trakcie pracy nad projektem prawdopodobnie polubimy taką osobę, która jest w jakikolwiek sposób do nas podobna.

* Artykuł powstał dzięki grantom: KBN (1 H01F 035 27) oraz środkom na Badania Własne SWPS (07/06, 08/03).

** Asystent naukowy w Katedrze Psychologii Społecznej SWPS. Zainteresowania badawcze: dynamiczna psychologia społeczna, psychologia bliskich związków, zmiana postaw.

E-mail: wkulesza@swps.edu.pl.

Począwszy od cech bardzo łatwo widocznych, jak atrakcyjność fizyczna (Aronson, 1997; Aronson 2004), poprzez sposób mówienia – np. gwarą czy dialektem (Buller et al., 1992), kończąc na podobieństwie na poziomie postaw, wartości, cech osobowości (por. Aube, Koestner, 1995; Manstead et al., 1996).

Z drugiej strony efekt ekspozycji (Zajonc, 1968) wpływa na zawierane znajomości w ten sposób, że spośród wielu współpracowników rozpoczniemy rozmowę z osobą, która wydaje nam się znajoma (zmieniając nieco cytát z filmu „Rejs”: „lubię te osoby, które znam”). Mechanizm ten został pokazany w eleganckim i klasycznym już dzisiaj badaniu Leona Festingera, Stanleya Schachtera, Kurta Backa (1963), przeprowadzonym na jednej z amerykańskich uczelni. Badacze ci postanowili sprawdzić, z kim i gdzie najczęściej zawierane są przyjaźnie: czy z ludźmi, których często widzimy na wykładach, a więc o podobnych zainteresowaniach naukowych – czy też w miejscach, gdzie wiele różnych od nas osób bywa. Jak się okazało, jedynym istotnym czynnikiem przewidującym, kto zostanie naszym przyjacielem, był fakt jak najbliższego (wyrażonego nawet w centymetrach) mieszkania w domu akademickim. Prawdopodobieństwo nawiązania nowej znajomości spadało wraz z odległością między miejscami zamieszkania (mieszkanie w tym samym pokoju, w najbliższym sąsiedztwie, na tym samym piętrze).

Przyjmijmy, że podobieństwo i częstość kontaktów są dwoma głównymi czynnikami wskazywanymi w psychologii społecznej jako przyczyny lubienia. Powróćmy jednak do przykładu opisanego we wstępie i powiedzmy, że nasz nowy znajomy jest gościem z zagranicznego oddziału naszej firmy i różni nas kultura, wiek, kolor skóry, wykształcenie, płeć, wyznanie, a co więcej na pewno nigdy wcześniej go nie spotkaliśmy i nikogo nam nie przypomina. Według wspomnianych teorii, szansa na polubienie tej osoby byłaby mała. Należy więc szukać innych mechanizmów odpowiedzialnych za wzbudzenie lubienia wobec tej osoby.

Lubię Ciebie kameleonie...?

Jednym z nich wydaje się być synchronizacja zachowań ludzi przebywających ze sobą (np. Bavelas et al., 1986; Chartrand & Bargh, 1999; Dijksterhuis & Bargh, 2001; Lakin et al., 2003a, b; Neumann & Strack, 2000; van Baaren et al., 2003; Richardson et al., 2005). Za przykład może posłużyć sytuacja, gdy dwoje ludzi gorąco omawia najnowszy obraz pędzla znanego artysty. Prawdopodobnie zauważymy, że oboje często będą przyjmowali podobne pozy (w danym momencie zaplecione ręce na piersi, a po chwili szeroka gestykulacja – np. Bernieri & Rosenthal, 1991; Charney, 1966; McGrath & Kelly, 1986; Newton, 1994), upodabniać będą ton i wysokość głosu, jeżeli interlokutor mówi szeptem – druga strona zapewne również będzie to robić (np. Cappella & Planalp, 1981; Street, 1984). Jako pierwsi Tanya Chartrand i John Bargh w 1999 roku pokazali, że doświadczenie synchronizacji ruchów z drugą osobą powoduje wzrost jej lubienia. Mechanizm ten nazwali efektem kameleona (*chameleon effect*). Możemy więc założyć, że mogliśmy polubić naszego współpracownika jedynie dlatego, że dobrze się ze sobą „zgraliśmy”.

Przyglądając się teorii synchronizacji, zapewne zgodzimy się, że ma ona wpływ na nasze relacje z innymi ludźmi i często jej doświadczamy. Jednakże zastanawiając się dłużej być może zauważymy, że nie jest jasne, dlaczego synchronizacja zachowań powoduje lubienie, ani jaką rolę społeczną pełni ta zależność. Teorią tłumaczącą występowanie tego mechanizmu oraz proponującą jego szersze stosowanie jest dynamiczna psychologia społeczna (Nowak, Vallacher, 1998) i rozwijana w jej ramach teoria koordynacji. Teoria ta tym różni się od wspomnianej synchronizacji, że po pierwsze mówi, iż zbieżność, współgranie dwojga ludzi może zachodzić nie tylko na poziomie zachowania (ruchów), ale również wewnętrznym (stanów psychicznych, emocji). Co więcej zakłada, że koordynacja może, ale nie musi przybierać formy imitacji, wykonywania prawie od razu dokładnie tego samego co partner (co zakłada synchronizacja). Opiszmy więc niżej, czym jest teoria koordynacji. Zaczniemy najpierw od przytoczenia przykładów, by następnie opisać założenia teoretyczne.

Lubię, bo się koordynujemy!

Koordynację możemy spotkać w wielu aspektach otaczającego nas świata społecznego. Ludzie koordynują się ze sobą prawie nieustannie i w każdych warunkach. Na przykład obserwowanie grupy zza szyby – nawet gdy nie słyszymy ich rozmów – bez trudu pozwala nam na wyłonienie z niej znajomych, przyjaciół. W podobnym momencie wybuchają śmiechem, mówią naprzemiennie: jedni są słuchaczami, podczas gdy drudzy zabierają głos. Z łatwością orientujemy się, kto nie jest członkiem tej grupy lub nie jest w niej osobą lubianą – po prostu ten człowiek, mimo że stoi razem z resztą – nie współgra z innymi: nie koordynuje się. Powiedzielibyśmy, że „to widać na oko”, „po prostu to widać” – jest to łatwe do zaobserwowania, choć często trudne do zwerbalizowania.

Z tej perspektywy można też zrozumieć niektóre uwarunkowania decydujące o powstaniu i utrzymaniu przyjaźni, bliskich związków. W różnych kulturach zwyczajowym rytuałem rozpoczynającym bliski związek jest taniec, w którym występuje wysoka koordynacja ruchów partnerów. W jego trakcie instynktownie czujemy, że z danym partnerem dobrze się rozumiemy, bez słów oboje wiedzieliśmy jak się zgrać, druga osoba odgadywała nasze intencje, „stapialiśmy się w jedność”. Natomiast nie lubimy osób, które deptały nam po stopach, wykonywały ruchy nieskoordynowane z partnerem, „poruszały się jak kłoda”.

Jeżeli intuicyjnie wiemy już jak może wyglądać koordynacja, należy zaprezentować skrótowo najważniejsze jej założenia. Teoria koordynacji opisuje znacznie szerszą i bardziej różnorodną klasę zjawisk zachodzących w interakcji między dwojgiem ludzi niż synchronizacja. Dzieje się tak dlatego, że zachodzić może na różnych poziomach (zachowań i psychiczny) oraz przyjmować różne formy (faza i przeciwfaza). Przyjrzyjmy się więc bliżej założeniom teoretycznym.



Czym jest koordynacja? Co to znaczy, że się koordynujemy?

Koordynacja na poziomie zachowania jest najprostszym możliwym jej przejawem występującym między ludźmi. Obserwując zachowanie się ludzi w trakcie konwersacji zauważymy, że ich ruchy są wzajemnie powiązane (a więc synchronizacja jest jedną z form koordynacji). Kiedy jedna osoba odchyła się do tyłu – druga prawdopodobnie uczyni to samo; jeżeli pierwsza osoba niezwykle mocno gestykułuje, druga zapewne będzie zachowywać się podobnie (Bernieri & Rosenthal, 1991; Charney, 1966; McGrath & Kelly, 1986; Newton, 1994).

Drugim poziomem, jaki może przyjąć koordynacja, jest poziom wewnętrzny, psychiczny, emocjonalny i nie był on obiektem zainteresowania badaczy zajmujących się zagadnieniem synchronizacji. Tymczasem często możemy koordynować się z innymi ludźmi również pod względem stanów wewnętrznych: postaw, celów życiowych (Deutsch, 1973), wartości, przekonań religijnych, a nawet temperamentu (Dunn & Plomin, 1990). Doświadczanie koordynacji na tym poziomie jest prawdopodobnie najważniejszym czynnikiem w powstawaniu zainteresowania drugą osobą, gdyż trudno wyobrazić sobie sytuację, w której po jednym tańcu (koordynacji na poziomie behawioralnym) poznajemy przyjaciela na całe życie.

Dla przykładu możemy zauważyć, że ten poziom koordynacji obrazuje pojęcie empatii (Davis, 2001; Hess, 2001; Levenson, Ruef, 1992; McHugo et al., 1985; Simpson et al., 2003; Wispe, 1986), gdzie przyjmowanie perspektywy drugiej osoby, dopasowywanie się emocjonalne i współodczuwanie emocji partnera prowadzi do polepszania komunikacji i wzrostu satysfakcji z kontaktu z drugą osobą (Brackett, et al., 2005; Gottman, 1979; Knudson et. al., 1980; Liberman et al., 1967; Patterson, 2003).

Dopasowywanie się emocjonalne nie musi mieć jedynie pozytywnego kierunku przeżywanych emocji (np. wspólna radość czy też zadowolenie). Okazuje się bowiem, że koordynacja emocji ma miejsce również w kierunku emocji negatywnych. Na przykład John Gottman i James Coan (1998) pokazali w swoich badaniach, że jeżeli jedna z osób będzie prezentowała emocje negatywne, to druga osoba również będzie bardziej skłonna do przeżywania takich emocji (por. Erber, et al., 1996; O'Connor & Seymour, 1996; Zajonc et al., 1987). Co więcej – aktor o określonym stanie emocjonalnym będzie bardziej skłonny twierdzić, że osoby z jego otoczenia są aktualnie w bardzo podobnym stanie – osoby depresyjne postrzegają swoich przyjaciół również jako bardziej depresyjnych (analogicznie: osoby nie-depresyjne postrzegały przyjaciół jako niedepresyjnych – Rosenblatt i Greenberg, 1988).

Opisywana wyżej koordynacja, oprócz tego, że może występować na poziomie behawioralnym i emocjonalnym, może przybierać również dwa inne wymiary: w fazie i przeciwfazie.

Koordynację w fazie możemy rozpatrywać – pod kątem klasycznej psychologii – jako przykład podobieństwa (np. Aronson, 1997; Aronson et al., 2004; McKay et al., 2001). Faza oznacza taką koordynację, gdzie dwa lub więcej elementów wy-

konują dokładnie to samo w tej samej chwili. Obrazem opisującym ten mechanizm może być zawodnik w basenie płynący stylem motylkowym – jego obie ręce wykonują dokładnie ten sam ruch; są ze sobą w fazie. W tym samym momencie wynurzają się z wody, by po chwili w niej zniknąć. Na poziomie społecznym przykładem fazy będzie sytuacja, w której dwie osoby rozmawiają ze sobą (a raczej kłócą się), mówią w tym samym czasie. Kiedy będą mówiły naprzemiennie, gdy jedna osoba mówi, a druga słucha, ich rozmowa staje się przykładem przeciwfazy – o czym poniżej.

Z koordynacją w przeciwfazie mamy do czynienia również często co z koordynacją w fazie. Ten rodzaj koordynacji oznacza to, że oba (lub więcej elementów) wykonują swe zadanie naprzemiennie. Powracając do przykładu zawodnika, jeżeli płynie on *crawlem*, to jego ręce koordynują się w przeciwfazie. W chwili wyjmowania ręki z wody, druga akurat się w niej zanurza. Innym przykładem może być słuchanie koncertu chóru. W czasie jego występu zaobserwujemy, że w bardziej rozbudowanych fragmentach część wokalistów zacznie śpiew w momencie, kiedy inna właśnie skończyła swoją partię (na dwa głosy). Mimo to że wykonują utwór naprzemiennie, to jednak jest to często sedno urody danego fragmentu muzycznego; nie sprawia wrażenia chaosu, ale uporządkowania – właśnie koordynacji.

Mechanizm przeciwfazy pomaga jeszcze lepiej zrozumieć wcześniej opisywaną teorię empatii, dopasowania emocjonalnego (Davis, 2001; Hess, 2001; McHugo et al., 1985; Simpson et al., 2003; Wispe, 1986), gdzie zakłada się, że wysoka empatia oznacza doskonałe zrozumienie emocji partnera. Jednakże niezwykle rzadko dwie osoby odczuwają dokładnie te same emocje. Jeżeli przypatrzymy się sytuacji, kiedy jeden z przyjaciół opowiada np. o niezwykle smutnym wydarzeniu w swoim życiu – rozstaniu z partnerem życiowym, to jeżeli druga osoba będzie upodabniać się do przyjaciela, będzie ona płakać i rozpaczać wraz z nim. Jednakże kluczem do pomocy zrozpaczonemu smutnemu przyjacielowi jest wykonanie często zupełnie innych czynności niż uczyniłby to on sam. Na przykład wyciągamy go na spacer, do kina, rozbawiamy anegdotami. Innym przykładem może być zachowanie się terapeuty pracującego z pacjentem. Dobry terapeuta potrafi się dokładnie upodobnić emocjonalnie do klienta, by spojrzeć na świat jego oczami. Kiedy ten etap osiągnie, rozumie przyczynę problemu klienta i „odkleja” się od jego osobowości, by z czasem, wbrew pacjentowi, pomóc mu proponując działanie, które nie jest zupełnie zgodne ze stanem emocjonalnym, jaki on przeżywa (np. w trakcie przeżywania depresji prosi o wypisanie wszystkich pozytywnych rzeczy, jakie wydarzyły się przez całe życie).

Podsumujmy krótko ten rozdział. Psychologia społeczna proponuje wiele mechanizmów mających wpływ na wzbudzenie zainteresowania drugą osobą. Najważniejsze to: podobieństwo i efekt ekspozycji. Jednakże spotkać możemy sytuacje, gdzie nie są one w stanie wyjaśnić, dlaczego polubiliśmy drugą osobę. Wyniki nowych badań wskazują, że za wzbudzenie pozytywnego nastawienia może być również odpowiedzialna synchronizacja zachodząca między dwojgiem ludzi. Wydaje się jednak, że mechanizm ten powinien być doprecyzowany, co czyni teorię koordynacji. Zakłada ona, że zbieżność między ludźmi może zachodzić nie tyl-

ko na poziomie zachowania, ale również w bardziej złożonych formach (fazie i przeciwfazie).

Zakończmy ten rozdział najpierw prośbą, a potem pytaniem. Prośba polega na tym, by spróbować odkryć jak powszechna jest koordynacja: zachęcamy do aktywnej obserwacji otaczającego świata. Począwszy od rodzinnego domu, kończąc na koncertach rockowych – wszędzie tam, gdzie zachodzi interakcja między ludźmi. Jeżeli czytelnik zacznie ją zauważać, nazywać, rozumieć – będzie to mały nasz sukces. Pytanie: a więc dlaczego Ciebie lubię?...

Zalecane lektury

- Gottman J.M., Murray J.D., Swanson C., Tyson R., Swanson K. (2005). *The Mathematics of Marriage*. The MIT Press.
- Wojciszke B. (1999). *Psychologia miłości*. Sopot: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Kulesza W., Nowak A. (2003). Lubię Ciebie, bo jesteśmy dobrze zgrani: wpływ koordynacji na pozytywne nastawienie w relacjach społecznych. *Przegląd Psychologiczny*, 46, 323–338.

Bibliografia

- Aronson E. (1997). *Człowiek istotą społeczną*. Warszawa: Wydawnictwa Naukowe PWN.
- Aronson E., Wilson T.D., Akert R.M. (2004). *Social Psychology*. New York: Pearson, Prentice Hall.
- Aube J., Koestner R. (1995). Gender Characteristics and Relationships Adjustment: Another Look at Similarity – Complementary Hypotheses. *Journal of Personality*, 63, 4, 879–883.
- Bavelas J.B., Black A., Lemery C.R., Mullett J. (1986). „I show how you feel”: Motor mimicry as a communicative act. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 322–329.
- Bernieri F.J., Rosenthal R. (1991). Interpersonal coordination: Behavior matching and interactional synchrony, [w:] R.S. Feldman, B. Rime (red.). *Fundamentals of nonverbal behavior: Studies in emotion & social interaction* (s. 401–432). New York: Cambridge University Press.
- Brackett M.A., Warner R.M., Bosco J.S. (2005). Emotional intelligence and relationship quality among couples. *Personal Relationships*, 12, 297–212.
- Buller D.B., LePoire B.A., Aune R.K., Eloy S.V. (1992). Social perceptions as mediators of the effect of speech rate similarity on compliance. *Human Communication Research*, 19, 296–311.
- Cappella J.N., Planalp S. (1981). Talk and silence sequences in informal conversations: III. Interspeaker influence. *Human Communication Research*, 7, 117–132.
- Charney E.J. (1966). Psychosomatic manifestation of rapport in psychotherapy. *Psychosomatic Medicine*, 28, 305–315.
- Deutsch M. (1973). *The Resolution of Conflict: Constructive and Destructive Processes*. New Haven: Yale University Press.
- Dunn J., Plomin R. (1990). *Separate lives: Why siblings are so different*. New York: Basic Books.
- Chartrand T.L., Bargh J.A. (1999). The Chameleon Effect: The Perception-Behavior Link and Social Interaction. *Journal of Personality & Social Psychology*, 76, 6, 893–910.
- Dijksterhuis A., Bargh J.A. (2001). The Perception – Behavior Expressway: Automatic Effects of Social Perception on Social Behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 33, 1–40.
- Davis M.H. (2001). *Empatia. O umiejętności współodczuwania*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Erber R., Wegner D.M., Theriault N. (1996). On Being Cool and Collected: Mood Regulation in Anticipation of Social Interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 4, 757–766.
- Festinger L., Schachter S., Back K. (1963). *Social pressures in informal groups: a study of human factors in housing*. New York: Harper & Bros.

- Gottman J.M. (1979) *Marital interaction. Experimental investigations*, NJ: Academic Press.
- Gottman J.M., Coan J. (1998). Predicting marital happiness and stability from newlywed interactions, *Journal of Marriage & the Family*, 60, 1, 5–22.
- Hess U. (2001). The communication of emotion, [w:] A. Kaszniak (red.). *Emotions, Qualia, and Consciousness*. Singapore: World Scientific Publishing, 397–409.
- Knudson R.M., Sommers A.A., Golding S.L. (1980). Interpersonal perception and mode of resolution in marital conflict. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 751–763.
- Lakin J.L., Jafferis V.E., Cheng C.M., Chartrand T.L. (2003a). The chameleon effect as social glue: Evidence for the evolutionary significance of nonconscious mimicry. *Journal of Nonverbal Behavior*, 27, 3, 145–162.
- Lakin J.L., Chartrand T.L. (2003b). Using nonconscious behavioral mimicry to create affiliation and rapport. *Psychological Science*, 14, 4, 334–339.
- Levenson R.W., Ruef A.M. (1992). Empathy: A physiological substrate. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 2, 234–246.
- Lieberman M., Cooper F.S., Shankweiler D.P., Studdert-Kennedy M. (1967). Perception of speech code. *Psychological review*, 74, 431–461.
- Manstead A.S.R., Hewstone M., Fiske S., Hogg M.A., Reis H.T., Semin G.R. (1996). *Encyklopedia Blaczkwa. Psychologia Społeczna*. Warszawa: Jacek Santoski & Co Wydawnictwo.
- McGrath J.E., Kelly J.R. (1986). *Time and human interaction: Toward a social psychology of time*. New York: Guilford Press.
- McHugo G.J., Lanzetta J.T., Sullivan D.G., Masters R.D., Englis B.G. (1985). Emotional reactions to a political leaders expressive displays. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1513–1529.
- Newton D. (1994). The perception and coupling of behavior waves, [w:] R. Vallacher, A. Nowak (red.). *Dynamical systems in social psychology* (s. 139–167). San Diego: Academic Press.
- Neumann R., Strack F. (2000). „Mood contagion”: The automatic transfer of mood between persons. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 211–223.
- Nowak A., Vallacher R.R. (1998). *Dynamical social psychology*. New York: Guilford Press.
- O'Connor J., Seymour J. (1996). *Wprowadzenie do programowania neurolingwistycznego*. Poznań: Zyski i S-ka Wydawnictwo.
- Patterson M. (2003). Commentary: Evolution and nonverbal behavior: Functions and mediating processes. *Journal of Nonverbal Behavior*, 27, 3, 201–207.
- Richardson M.J., Marsh K.L., Schmidt R.C. (2005). Effects of Visual and Verbal Interaction on Unintentional Interpersonal Coordination. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 31, 1, 62–79.
- Rosenblatt A., Greenberg J. (1988). Depression and Interpersonal Attraction: The Role of Perceived Similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 1, 112–119.
- Simpson J.A., Orina M.M., Ickes W. (2003). When Accuracy Hurts, and When It Helps: A Test of The Empathic Accuracy Model in Marital Interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 5, 881–893.
- Street R.L. Jr. (1984). Speech convergence and speech evaluation in fact finding interviews. *Human Communication Research*, 11, 139–169.
- Van Baaren R.B., Maddux W.W., Chartrand T.L., DeBouter C., van Knippenberg A. (2003). It takes two to mimic: Behavioral consequences of self – construals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1093–1102.
- Wispe L. (1986). The distinction between sympathy and empathy: to call forth a concept, a word is needed. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 314–321.
- Zajonc R.B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 2, 1–27.
- Zajonc R.B., Adelman P.K., Murphy S.T., Niedenthal P.M. (1987). Convergence in the Physical Appearance of Spouses. *Motivation and Emotion*, 11, 4, 335–346.