

## **Lubienie**

Działając wspólnie, ludzie nie tylko dostrzegają więcej podobieństw między sobą, ale także pozytywniej oceniają się nawzajem. Zatem wzrost podobieństwa powoduje wzrost sympatii. Wspólnym działaniem może być na przykład bębnienie palcami o stół podczas zajęć, uśmiechanie się podczas rozmowy lub dostosowywanie pozycji ciała w interakcjach nauczyciel – uczeń. Zsynchronizowane, wszystkie takie działania powodują, że ludzie odnoszą się do siebie przychylniej. Grupa kanadyjskich badaczy zastanawiała się, czy skoordynowane działania nie mogłyby przynieść skutków bardziej istotnych społecznie, a dokładnie: czy można wykorzystać efekt przekładania się podobieństwa na lubienie do ograniczenia uprzedzeń rasowych. Badacze ci zauważyli, że ludzie zwykle „współbrzmia” (harmonizują) z członkami swojej grupy, ale nie „współbrzmia” z osobami spoza grupy. Przypuszczali, że wynikające z tego różnice w poczuciu jedności mogą (przynajmniej częściowo) odpowiadać za automatyczne faworyzowanie członków własnej wspólnoty. Jeśli tak, to sprawienie, by ludzie zharmonizowali swoje działania z działaniami osób spoza ich grupy, mogłoby ograniczyć tę stronniczość.

Aby przetestować tę hipotezę, badacze przeprowadzili następujący eksperyment. Biali uczestnicy badania oglądali siedem filmików pokazujących osoby czarnoskóre, które biorą łyk wody ze szklanki i odstawiają tę szklankę z powrotem na stół. Jedna grupa po prostu oglądała nagrania i obserwowała, co się na nich dzieje. Drugiej grupie badanych polecono, aby w trakcie oglądania filmików naśladowali ruchy oglądanych osób, czyli brali łyk wody ze stojącej przed nimi szklanki i odstawiali szklankę na stół dokładnie tak, jak robili to bohaterowie nagrania. Po obejrzeniu nagrań wszyscy uczestnicy badania wypełniali ankietę mierzącą ukryte preferencje rasowe. Okazało się, że badani, którzy tylko obserwowali czarnoskórych aktorów, wykazywali typowe dla białych faworyzowanie przedstawicieli swojej rasy. Natomiast ci, którzy zsynchronizowali swoje działania z działaniami czarnoskórych aktorów, nie wykazali żadnych oznak tego typu faworyzowania.

Zanim zaczniemy obiecywać sobie zbyt wiele na podstawie wyników tego eksperymentu, chciałbym podkreślić, że pozytywne zmiany w sposobie oceniania innych ludzi były mierzone zaledwie kilka minut po wykonaniu przez uczestników jednoczącego działania. Badacze nie przedstawili żadnych dowodów na to, że zmiany te mogą się utrzymać po zakończeniu eksperymentu. Jednak nawet z tym zastrzeżeniem możemy zachować optymizm, ponieważ już samo zmniejszenie tendencyjności w podejściu do członków własnej

grupy i do osób spoza tej grupy może być wystarczające w wielu sytuacjach, takich jak rozmowa o pracę, sprzedaż telefoniczna czy pierwsze spotkanie z jakąś osobą<sup>1</sup>.

## **Wsparcie**

Dobrze, mamy więc dowody na to, że wspólne działanie wywołuje poczucie jedności i wzmacnia sympatię – nawet działanie z obcymi ludźmi. Ale czy jedność i sympatia płynące ze skoordynowanych reakcji są na tyle silne, by w istotny sposób wpływać na zachowania wspierające, czyli na to, co jest miarą wpływu społecznego? Dwa badania pomagają odpowiedzieć na to pytanie. W obu chodziło o działania następujące po osiągnięciu poczucia jedności: w pierwszym z jednostką (zachowaniem pożądanym było udzielenie pomocy), w drugim z grupą (zachowaniem pożądanym była współpraca z członkami grupy). Oba wymagane zachowania wiązały się z poświęceniem<sup>2</sup>.

W pierwszym z tych badań uczestnicy mieli wystukiwać palcami o blat stołu rytm melodii, których słuchali przez słuchawki. Część z nich słyszała te same melodie, co siedząca obok nich osoba, więc badani widzieli, że stukają palcami w tym samym rytmie co partner. Pozostali uczestnicy słyszeli inny zestaw melodii niż osoba siedząca obok, więc nie stukali synchronicznie z tą osobą. Po wszystkich badaniach mówiono, że mogą opuścić pomieszczenie, w którym prowadzono badanie, ale ich towarzysz ma zostać, żeby rozwiązać serię zadań z matematyki i logiki. Badani mogli też zostać i pomóc swojemu towarzyszowi rozwiązać część z tych zadań. Wyniki eksperymentu nie pozostawiają wątpliwości co do tego, że wykonywana preswazyjnie skoordynowana czynność może zwiększyć gotowość do poświęcenia i wsparcia drugiego człowieka. Spośród badanych, którzy wcześniej stukali palcami w stół w innym rytmie niż ich partner, tylko 18% postanowiło zostać i mu pomóc.

---

<sup>1</sup> Badania nad jednoczącym efektem skoordynowanych działań, takich jak bębnienie palcami, uśmiechanie się i dostosowywanie pozycji ciała, zob. odpowiednio w: Howe i Risen, 2009; Cappella, 1997; Bernieri, 1988. Eksperyment z piciem wody ze szklanki przeprowadzili Michael Inzlicht, Jennifer N. Gutsell i Lisa Legault (2012). Obejmował on także trzecią procedurę: uczestnicy mieli naśladować ruchy pijących wodę przedstawicieli własnej grupy (białych). Ankieta przeprowadzona po tej procedurze ujawniła nieco wyższy niż zwykle poziom typowych uprzedzeń białych do czarnych.

Co ciekawe, pewna forma synchronicznego działania niesie ze sobą dodatkową korzyść: kierując uwagę na jakąś informację, ludzie robią to intensywniej (to znaczy przeznaczają na to większe zasoby poznawcze), jeśli widzą, że równocześnie z nimi na tę samą informację zwraca też uwagę ktoś inny. Jednak dzieje się tak tylko wówczas, gdy z tą drugą osobą są w relacji „my”. Wygląda więc na to, że poświęcanie uwagi czemuś wspólnie z bliską nam osobą jest sygnałem, że dana rzecz wymaga specjalnej uwagi (Shteynberg, 2015).

<sup>2</sup> Stwierdzając, że zachowania wspierające są miarą wpływu społecznego, nie zamierzałem umniejszać roli, jaką w procesie wywierania tegoż wpływu odgrywa zmienianie uczuć (albo przekonań, spostrzeżeń czy postaw) drugiej strony. Jednocześnie nie wydaje mi się, aby próby wywołania zmiany w tych obszarach zawsze podejmowane były z intencją spowodowania zmiany zachowań wspierających.

Natomiast w grupie tych, którzy wcześniej stukali w jednym rytmie z partnerem, 49% poświęciło swój wolny czas po to, aby pomóc towarzyszowi.

W drugim z tych badań do pobudzenia jedności grupy wykorzystano znaną od wieków metodę wojskową. Uczestników podzielono na drużyny, a następnie polecono im, aby przez jakiś czas pochodzili razem: członkowie wybranych drużyn mieli maszerować równym krokiem, a członkowie pozostałych po prostu spacerować razem. Następnie wszyscy grali w grę ekonomiczną, w której można było albo zwiększyć swoje szanse na wygraną finansową, albo zrezygnować z niej po to, by finansowo skorzystali inni członkowie drużyny. Uczestnicy, których drużyny wcześniej maszerowały równym krokiem, byli o 50% bardziej chętni do współpracy z towarzyszami niż ci, którzy wcześniej tylko normalnie spacerowali. Badanie kontrolne pomogło wyjaśnić, dlaczego tak się stało: wstępna synchronizacja reakcji wywołała poczucie jedności, co z kolei zwiększyło chęć poświęcenia własnego zysku dla dobra swojej grupy<sup>3</sup>.

Wydaje się więc, że wstępna synchronizacja reakcji może w różnych sytuacjach promować w grupie jedność i sympatię oraz wynikające z nich zachowania wspierające. Jednak nie wygląda na to, by można było omówione dotąd metody – jednoczesne wystukiwanie rytmu palcami, picie wody i odbieranie bodźców czuciowych na twarzy – łatwo wdrożyć, zwłaszcza na dużą skalę. Maszerowanie równym krokiem mogłoby być prostsze, choć jedynie nieznacznie. Czy istnieje zatem jakiś ogólnie dostępny mechanizm, który dałoby się zastosować na szerszą skalę, aby uzyskać synchronizację gwarantującą nakłonienie członków grupy do realizacji wspólnych celów? Tak, istnieje, a jest nim muzyka. Na szczęście muzykę mogą wykorzystać także pojedyncze jednostki, żeby nakłonić innych do podążania w stronę wybranego przez nie celu.

---

<sup>3</sup> Badanie dotyczące wystukiwania rytmu palcami zob. w: Valdesolo i DeSteno, 2011; badanie dotyczące wspólnego maszerowania zob. w: Wiltermuth i Heath, 2009. Maszerowanie równym krokiem to ciekawe ćwiczenie, które wciąż stanowi część musztry wojskowej, mimo że dawno straciło wartość jak taktyka przydatna się na polu walki. Dwa eksperymenty Scotta S. Wiltermutha wskazują przekonujący powód: osoby, które wcześniej wspólnie maszerowały, dają się łatwiej przekonać swoim towarzyszom do wyrządzenia krzywdy komuś spoza ich grupy, i sprawdza się to nie tylko wtedy, gdy do takiego czynu namawia przełożony (Wiltermuth, 2012a), ale także wówczas, gdy jest to kolega o tym samym statusie w grupie (Wiltermuth, 2012b).