

Zachowania wiążące a poczucie bliskości i komfortu z rozmowy z osobą nieznaną tej samej i przeciwnej płci

Alicja Kuczyńska*

Instytut Psychologii, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław

Aleksandra Piechaczek

Młodzieżowy Ośrodek Wychowawczy w Kuźni Raiborskiej

Anna Paluszak

Instytut Psychologii, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław

BONDING BEHAVIORS AND THE FEELING OF CLOSENESS AND COMFORT ARISING FROM A CONVERSATION WITH A STRANGER OF THE SAME OR OPPOSITE SEX

Close and satisfying relationships often decide about the high quality of their life. Bonding behaviors help to create and hold such relations. Since such kind of behaviors is also present in contacts with strangers, we decided to check what role they play in the forming of the feeling of closeness and comfort as an effect of a conversation with a person of the same or opposite sex. For that purpose quasi experimental examinations involving 192 persons were conducted. The participants' task was to have a conversation with a peer stranger and to evaluate the feeling of closeness and comfort from the carried out conversation with the Scale of the Attitude to the Interviewed Person and the Questionnaire of Feeling Comfort from the Conversation. The findings of these examinations showed a not very impressive, but statistically significant and diversified role of bonding behaviors both for the feeling of the closeness and comfort.

Key words: bonding behaviors, feeling of closeness, feeling of comfort from conversation

WPROWADZENIE

Człowiek funkcjonując w środowisku społecznym stale porozumiewa się z innymi. Wykorzystuje w tym celu różne środki i sposoby. To, które z nich i jak wykorzysta zależy od jego osobowości i możliwości, a także od sytuacji w jakiej się znajdzie. Każdy kontakt z inną osobą może mieć różne znaczenie, być bardziej lub mniej przyjemny, może pociągać za sobą poczucie bliskości lub obcości. Jak dowodzi obszerna literatura poświęcona komunikacji interpersonalnej, jeśli doświadczenia te są satysfakcjonujące mogą stać się podstawą budowania pozytywnych relacji z innymi (m.in.: Watzlawick, Beavin i Jackson, 1967; Stewart, 2000; Stewart i Logan, 2000; Griffin, 2003; Głowik, 2004; Adler, Lawrence i Russell, 2006). Te zaś stanowią jeden z głównych moty-

wów ludzkiego działania (Epstein i Erskine, 1983) oraz podstawowy warunek możliwości osiągnięcia wysokiej jakości własnego życia (Jahoda, 1958 za: Rosenhan i Seligmann, 1994; Straś-Romanowska, 2005).

Zarówno badania z zakresu komunikacji interpersonalnej jak i znaczenia innych ludzi dla poczucia jakości życia koncentrują się z reguły wokół osób znaczących i różnych bliskich relacji interpersonalnych (Corey i Schneider-Corey, 2000; Argyle, 2004; Czapiński, 2004). Niewiele jest natomiast badań poświęconych satysfakcjonującym relacjom z ludźmi obcymi. Biorąc pod uwagę, że kontakty z obcymi stanowią istotną część wszystkich ludzkich interakcji, a także fakt, że to przede wszystkim niezadowolające kontakty z obcymi przyczyniają się do wzrostu poczucia samotności (Kuczyńska i Dolińska-Zygmunt, 2004), warto zastanowić się nad czynnikami, które sprawiają, że kontakty te są zadowalające.

W zaprojektowanych badaniach, w których wzięli udział studenci wrocławskich uczelni, kontakt z osobą obcą polegał na przeprowadzeniu krótkiej rozmowy z nieznaną

* Korespondencję dotyczącą artykułu można kierować na adres: Alicja Kuczyńska, Instytut Psychologii Uniwersytet Wrocławski, ul. Dawida 1, 50-527 Wrocław.

e-mail: alicja.kuczynska@op.pl

wcześniej osobą, a za miarę zadowolenia z tego kontaktu uznano poczucie bliskości i komfortu wynikające z odbytej rozmowy. Czynnikiem, których znaczenie analizowano były przede wszystkim zachowania wiążące, ale także płeć rozmówców oraz zadanie przed jakim każdy z nich stawał związane z zainicjowaniem rozmowy na podany temat lub też jedynie jej podjęciem (posiadanie lub nieposiadanie instrukcji przeprowadzenia rozmowy).

KOMUNIKACJA A TWORZENIE SATYSFAKCUJĄCYCH RELACJI Z INNYMI

Chociaż nie ma zbyt wielu badań na temat czynników warunkujących satysfakcję z interakcji z obcą osobą, istnieje bardzo bogata literatura przedmiotu dotycząca kompetencji komunikacyjnych uczestników konwersacji, które warunkują efektywność i jakość procesu komunikacyjnego. Najczęściej dotyczą one wiedzy na temat werbalnych i niewerbalnych zasad porozumiewania się oraz umiejętności ich odpowiedniego wykorzystania w różnych interakcjach i sytuacjach, które ludzie stosują funkcjonując zarówno w roli nadawcy jak i odbiorcy (Dudzik, 1994; Ortenburger i Podobiński, 1994; Knapp i Hall, 2000; Głodowski, 2006). Wśród czynników warunkujących właściwą komunikację znajduje się więc współpraca (Kurcz, 2005) i dążenie do ustalenia wspólnego rozwiązania (Corey i Schneider-Corey, 2000), które przyniosą pożytek obojgu partnerom interakcji (Knapp i Vangelisti, 2000; Adler, Lawrence i Russell, 2006), elastyczność i zdolność dostosowania sposobu komunikacji do partnera konwersacji (Grzesiuk i Trzebińska, 1978; Grzesiuk, 1994; Tannen, 1997; Stewart i Logan, 2000), właściwa organizacja i klasyfikacja usłyszanych informacji (Gordon, 1999; Grove, 2000), zaangażowanie, empatia i otwartość (Niebrzydowski i Płaszczynski, 1989; Acland, 2000; Rogers, 2002a, 2002b; Mandal, 2000; Amodeo i Wentworth, 2000; McKay, Davis i Fanning, 2000), świadomość własnych uczuć i emocji oraz zdolność ich wyrażania (Nęcki, 1990, 2000; Gray, 1998; Wojciszke, 2002; Adler, Lawrence i Russell, 2006), samoakceptacja, pewność siebie i asertywność (Niebrzydowski, 1992; Warner, 1999; Głodowski, 2006) czy w końcu szacunek do partnera interakcji i troska o relację (Watzlawick, Beavin i Jackson, 1967; Johnson, 1985; Foss i Griffin, 1995). Jak łatwo zauważyć, wiele z wymienionych czynników nie tylko służy właściwej komunikacji, ale także sprzyja tworzeniu i utrzymaniu satysfakcjonujących relacji z innymi, w tym także bliskich związków. Johnson (1985) uważa cztery z tych kompetencji za najważniejsze dla budowania zadowalających relacji z innymi. Są to: umiejętność prowadzenia otwartej komunikacji umożliwiającej wzajemne poznanie i zaufanie, przekazywanie ciepła, sympatii i dążenie do jednoznaczności przekazywanych komunikatów, informowanie o swej akceptacji, gotowości wsparcia i pomocy oraz wspólne rozwiązywanie problemów i konfliktów. Dwie z tych właściwości komunikacyjnych charakteryzują także zachowania wiążące.

ZACHOWANIA WIĄŻĄCE

Na zachowania wiążące zwrócili uwagę etologowie, którzy jak wszyscy ewolucjoniści zakładają, że więź pełni funkcję adaptacyjną, zapewniając utrzymanie osób tworzących parę razem w celu reprodukcji i wychowanie pełnowartościowego potomstwa (Lorenz, 1975; Wilson, 1978). Ponieważ proces łączenia się w pary i utrzymanie związku ma niezwykle ważne znaczenie dla przetrwania (genu, osobnika, gatunku), formowanie i utrzymanie więzi, musi być wspomagane poprzez odpowiednie cechy gatunkowe. Zgodnie z opinią etologów i socjobiologów człowiek, charakteryzuje się nie tylko ukształtowanymi w toku ewolucji cechami morfologicznymi właściwymi dla swojego gatunku, ale również specyficznym repertuarem zachowań. Te służące adaptacji zachowania, przekazywane są poprzez materiał genetyczny w postaci kompletnie zaprogramowanych wzorów lub predyspozycji do ich łatwego uczenia się (Cunningham, 1981). Przykładem tego typu zachowań są zachowania wiążące (Eibl-Eibesfeldt, 1987). Pełnią one rolę sygnałów społecznych, których celem jest nawiązanie i utrzymanie więzi poprzez wywołanie pożądanej reakcji u odbiorcy takich sygnałów. Koncepcje ewolucyjne sugerują zatem istnienie skutecznych wzorów zachowań pozwalających na osiągnięcie celu jakim jest więź, zakładają ich dostępność oraz potencjalnie powszechną na nie podatność. Przykładem tego typu zachowań może być uśmiechanie się do odbiorcy, mówienie mu komplementów czy wyrażanie troski o niego (więcej przykładów zachowań wiążących oraz bardziej szczegółowy opis ich funkcji znajduje się w dalszej części tekstu).

Zachowania wiążące stały się także przedmiotem systematycznych badań psychologicznych, dla których podstawą teoretyczną jest koncepcja osoby oraz związany z nią model kształtowania się więzi (Kuczyńska, 1998). Koncepcja osoby zakłada, że człowiek funkcjonuje jako całość w ramach czterech odrębnych, choć ze sobą powiązanych poziomów, które kierują się odmiennymi dominującymi zasadami regulacji (motywami). Poziom biologiczny kieruje się zasadą utrzymania życia oraz genetycznego przetrwania, które najlepiej zapewnia posiadanie potomstwa. Ochrona i wzmocnienie własnego „ja” stanowi dominującą zasadę regulacyjną poziomu afektywnego. Podstawową zasadą poziomu poznawczego jest spójność informacyjna. Efektem funkcjonowania człowieka na tych poziomach może być działanie, które najczęściej podporządkowane jest zasadzie skuteczności. W myśl hipotetycznego modelu procesu kształtowania się więzi, więź jest złożonym procesem tworzenia się osobistych powiązań z drugim człowiekiem, które powstają jako rezultat odpowiednich reakcji na jego indywidualność i prezentowane zachowania. Proces ten jest złożony i przebiega na wszystkich poziomach funkcjonowania osoby. Możliwość powstania więzi wynika z jej adaptacyjnej funkcji. Rozwija się ona tylko wtedy, gdy chroni lub wzmacnia „ja” osoby, gdy istnieje zgodność pomiędzy określonymi właściwościami drugiej osoby a wymaga-

niami podmiotu zawartymi w odpowiednich schematach wiedzy, a także wtedy, kiedy zostaną podjęte odpowiednie zachowania – zwłaszcza zachowania wiążące. Przyjęte założenia mają charakter metateoretyczny, co umożliwia uwzględnienie zarówno podejścia ewolucyjnego jak i psycho-społecznego z jednej strony, z drugiej zaś pozwala na wykorzystanie w badaniach szczegółowych koncepcji psychologicznych takich np. jak koncepcja pojęć naturalnych (Wittgenstein, 1972) i ich prototypowości (Wojcieszke, 1986; Cantor i Mischel, 1993) czy procesu oceniania innych ludzi (Wojcieszke, 1991; por też Kuczyńska, 1998)

Badania psychologiczne nad zachowaniami wiążącymi potwierdziły ich wiążącą funkcję na różnych etapach kształtowania się i utrzymania związku. Ich rola uwiadcza się już w momencie wyboru osoby, z którą chce się zawrzeć znajomość. W takiej sytuacji, częściej wybierane są osoby, które prezentują zachowania wiążące niż neutralne. Tendencja ta utrzymuje się nawet wówczas, kiedy istnieje możliwość wyboru osoby znacznie bardziej atrakcyjnej fizycznie, ale prezentującej zachowania neutralne (Kuczyńska, 1991). Na etapie początkowych kontaktów zachowania wiążące wzbudzają sympatię, powodują wzrost zainteresowania nadawcą tego typu sygnałów oraz ułatwiają otwarty sposób porozumiewania się. Zwiększają również chęć i gotowość kontynuowania związku (Kuczyńska, 1993). Skuteczność zachowań wiążących związana jest z ich właściwościami formalnymi, do których należy przede wszystkim wyrazistość oraz treściowymi związanymi z zawartą w nich jednoznaczną informacją o pozytywnym stosunku osoby prezentującej takie zachowania do osoby, do której są one skierowane. Dzięki tej informacji zachowania wiążące wywołują znacznie bardziej pozytywne reakcje afektywne, poznawcze i behawioralne niż zachowania neutralne. Warto przy tym zaznaczyć, że reakcje behawioralne obejmują występowanie większej liczby zachowań nastawionych na kontakt, jakie prezentują odbiorcy tego typu sygnałów wobec ich nadawców (Kuczyńska, 1998). Biorąc pod uwagę wyniki tych badań, można przypuszczać, że również w sytuacji rozmowy z osobą nieznaną zachowania wiążące mogą sprzyjać doświadczaniu poczucia bliskości i komfortu z odbytej konwersacji. Głównym celem przeprowadzonych badań było sprawdzenie jakie znaczenie dla poczucia bliskości i komfortu z rozmowy ma płęć rozmówców oraz prezentowane przez nich zachowania wiążące.

METODA BADAŃ. CELE BADAŃ I SPOSOBY ICH REALIZACJI

Celem badań było udzielenie odpowiedzi na cztery podstawowe pytania:

1. Czy i jakie zachowania wiążące są prezentowane przez kobiety i mężczyzn w sytuacji rozmowy z osobą obcą tej samej i przeciwnej płci?

Eibl-Ebesfeldt (1987) wyróżnia kilka grup zachowań wiążących: pojednawcze (zjednujące), imponujące, opie-

kuńczo-pielęgnacyjne, bliskości fizycznej, seksualne oraz wspólnoty bojowej. Wszystkie te zachowania wiążące służą inicjowaniu lub utrzymaniu więzi poprzez wywołanie określonej reakcji u odbiorcy: zwrócenie jego uwagi (zachowania imponujące), redukcję agresji (zachowania pojednawcze), zaspokojenie jego niezbędnych do przeżycia potrzeb (zachowania opiekuńczo-pielęgnacyjne), poczucie bezpieczeństwa i przyjemności wynikającej z fizycznej bliskości (zachowania bliskości fizycznej), poczucie wsparcia w obliczu zagrożenia (zachowania wspólnoty bojowej) oraz możliwości posiadania potomstwa i doznawania przyjemności seksualnej (zachowania seksualne). Zaproponowany przez Eibl-Ebesfeldta (1987) podział zachowań wiążących został niemal całkowicie potwierdzony w badaniach psychologicznych. Struktura tych zachowań różniła się jedynie tym, że zachowania opiekuńczo-pielęgnacyjne i wspólnoty bojowej utworzyły jedną grupę, nazwaną zachowaniami na rzecz partnera i związku (Kuczyńska, 1998). Ze względu na fakt, że badania etologiczne nie obejmują w zasadzie zachowań werbalnych, które mają przeciwieństwo niezwykle ważne znaczenie w kształtowaniu się relacji międzyludzkich, wprowadzono dodatkową grupę zachowań wiążących obejmujących zachowania bliskości psychicznej polegających na okazywaniu pozytywnego zainteresowania osobą partnera i jego sprawami, aktywnym słuchaniu partnera, zachęcaniu i wspieraniu partnera w jego własnej drodze rozwoju, znajdowaniu czasu dla partnera pomimo własnych obowiązków (Kuczyńska, 1998). Badania nad prototypami różnych relacji społecznych dowiodły, że chociaż zachowania wiążące są znacznie bardziej typowe dla bliskich związków, mogą być one prezentowane również w kontaktach z nieznanymi (Kuczyńska, 1998). W kontaktach z osobami nieznanymi przeciwnej płci kobiety i mężczyźni najczęściej prezentują zachowania pojednawcze, seksualne i imponujące. Niemal nie występują w tych relacjach zachowania na rzecz partnera i związku oraz bliskości fizycznej, które są typowe dla relacji intymnych i związków rodziców z dziećmi. Wyniki przedstawionych powyżej badań pozwalają zatem przypuszczać, że w trakcie rozmowy z osobą nieznaną kobiety i mężczyźni będą prezentować głównie zachowania bliskości psychicznej, pojednawcze, imponujące i seksualne (hipoteza 1).

2. Jaki wpływ na częstość prezentowanych zachowań wiążących ma płęć rozmówców oraz posiadanie instrykcji?

Zgodnie z teorią inwestycji rodzicielskich Triversa oraz zróżnicowanych strategii seksualnych (Buss, 1985, 1989, 1994), wyniki badań dotyczące zachowań wiążących w różnych rodzajach relacji społecznych (takich jak intymne związki, przyjaźnie, relacje rodziców ze swoimi małymi i dorastającymi dziećmi) wskazują, że dla mężczyzn bardziej typowe niż dla kobiet są zachowania imponujące i seksualne, a dla kobiet zachowania pojednawcze, bliskości fizycznej i zachowania na rzecz partnera i związku. Jednakże szczegółowa analiza relacji kobiet i mężczyzn z osobami obcymi przeciwnej płci wykazała

jedynie różnice w zakresie zachowań imponujących, które zostały ocenione jako bardziej typowe dla mężczyzn. Zachowania bliskości fizycznej, a zwłaszcza zachowania na rzecz partnera i związku zajmowały najniższe pozycje w charakterystyce tych relacji, dowodząc tego, że nie stanowią one prototypowych elementów tego rodzaju relacji. (Kuczyńska, 1998, s. 124-125). Na tej podstawie można przyjąć, że w sytuacji rozmowy kobiet i mężczyzn z osobą nieznaną, niezależnie od jej płci, najrzadziej (jeśli w ogóle) prezentowane będą właśnie te zachowania – tj. zachowania na rzecz partnera i związku oraz bliskości fizycznej (hipoteza 2a). Kobiety i mężczyźni podobnie często będą prezentowali zachowania seksualne, przy czym częściej będą one skierowane do osób przeciwnej płci (hipoteza 2b). W opisywanych badaniach (Kuczyńska, 1998) nie rekonstruowano prototypów relacji z nieznanymi osobami tej samej płci. I chociaż analiza relacji przyjaźni kobiet i mężczyzn z osobami tej samej płci pozwala zauważyć, że w obu typach tych relacji zachowania imponujące odgrywają bardzo istotną rolę [co daje się łatwo wyjaśnić koncepcją utrzymywania samoceny Tessera (1988)], to biorąc pod uwagę wszystkie dotychczasowe wyniki badań [odnoszące się do wyższej pozycji społecznej mężczyzn niż kobiet (Mandal, 2004, 2008), ich wyższej potrzeby osiągnięć, czy nastawionemu na siebie kształtowaniu własnego wizerunku (DePaulo, 1992)] można przypuszczać, że w sytuacji rozmowy z osobą nieznaną zachowania imponujące mogą być częściej podejmowane przez mężczyzn niż przez kobiety (hipoteza 2c). Biorąc pod uwagę większe znaczenie jakie kobiety przypisują relacjom międzyludzkim (Kuczyńska, 1992; Mandal, 2000) można także przypuszczać, że będą one częściej niż mężczyźni prezentowały zachowania bliskości psychicznej (hipoteza 2d).

Każda rozmowa niezależnie od tego czy jest przeprowadzana w warunkach naturalnych czy laboratoryjnych, czy dotyczy relacji formalnych czy nieformalnych musi zostać przez kogoś rozpoczęta. Z reguły inicjuje ją osoba, która ma jakiś cel czy zadanie do wykonania. Ponieważ ów cel czy zadanie może ułatwiać bądź utrudniać poszczególnym osobom funkcjonowanie w sytuacji rozmowy z obcą osobą, w zaplanowanym eksperymencie postanowiono kontrolować ten warunek, nazywając go w skrócie posiadaniem bądź nie posiadaniem instrukcji. Jednakże brak badań empirycznych w literaturze przedmiotu uniemożliwia formułowanie przewidywań dotyczących wpływu posiadania instrukcji na prezentowanie zachowań wiążących.

3. Jaki wpływ na poczucie bliskości psychicznej i komfortu ma płeć rozmówców oraz posiadanie instrukcji?

Liczne badania wskazują, że kobiety z reguły lepiej oceniają innych ze względu na większe w porównaniu do mężczyzn znaczenie, jakie przypisują relacjom społecznym (Brannon, 2002; Mandal, 2004; Kuczyńska, Maśko i Kuźnierska, 2009). Można zatem przyjąć, że kobiety w sytuacji rozmowy z osobą nieznaną będą odczuwać większe poczucie bliskości i komfortu niż mężczyźni (hi-

poteza 3a). Płeć osoby pozostającej w interakcji z podmiotem, jak to wykazały choćby badania McGuire i McGuire (2005) czy Kuczyńskiej, Maśko, Kuźnierskiej (2009) nie ma znaczenie dla oceny kontaktu. Nie mniej jednak istnieją sprzeczne poglądy na temat znaczenia homogeniczności i heterogeniczności diady pod względem płci dla dokonywanych ocen sytuacji. Buss i Schmitt (1993; por. też Buss, 2001), odwołując się do teorii ewolucji uważają, że pozytywny stosunek kobiet do mężczyzn i odwrotnie wynika z korzyści jakie on ma dla realizacji celów reprodukcyjnych. Natomiast zwolennicy znaczenia znanosci (w tym także podobieństwa) dla procesu dokonywania ocen sugerują, że sytuacje, w których ludzie mają do czynienia z osobami tej samej płci z tego właśnie względu powinni oceniać lepiej takie osoby niż osoby przeciwnej płci McGuire i McGuire (2005). W związku z powyższym należy przyjąć dwie konkurencyjne hipotezy: poczucie bliskości i komfortu w diadach różnopłciowych będzie wyższe niż w diadach jedнопłciowych (hipoteza 3b) oraz poczucie bliskości i komfortu w diadach jedнопłciowych będą wyższe niż w diadach różnopłciowych (hipoteza 3c).

Chociaż w literaturze przedmiotu nie ma wyników badań ukazujących znaczenie posiadania zadania (instrukcji), można przypuszczać, że w tym przypadku, ze względu na swoją łatwość i typowość może ono zmniejszać niepewność, a tym samym sprzyjać większemu poczuciu bliskości i komfortu.

4. Czy i jakie zachowania wiążące prezentowane przez uczestników konwersacji są predyktorami ich poczucia bliskości i komfortu z odbytej rozmowy?

Większość dotychczas przeprowadzonych badań psychologicznych nad zachowaniami wiążącymi miała charakter eksperymentalny, w których starano się ocenić wpływ tego typu zachowań na proces kształtowania się więzi. Początkowo był on mierzony opracowanym na podstawie wcześniejszych dokonań psychologów społecznych eksperymentalnym wskaźnikiem więzi/ bliskości (Kuczyńska 1991, 1993), a w później także intrapsychicznymi zmianami w ramach reakcji afektywnych, poznawczych i behawioralnych oraz ich międzygrupowym porównaniem na różne rodzaje zachowań (Kuczyńska, 1998, 2001, 2011) Wyniki tych badań pozwalają przypuszczać, że prezentowanie zachowań wiążących sprzyjać będzie poczuciu bliskości (hipoteza 4). Biorąc zaś pod uwagę wyniki badań dotyczących znaczenia zadawalającego kontaktu z innymi dla tworzenia satysfakcjonujących związków, niskiego poczucia samotności i dobrej jakości życia (przedstawione w teoretycznej części tej pracy), uzasadnione wydaje się przyjęcie hipotezy wskazującej na pozytywne znaczenie prezentowania tych zachowań dla poczucia komfortu z rozmowy (hipoteza 5). Dotychczasowe wyniki badań nie pozwalają na sformułowanie szczegółowych przewidywań dotyczących znaczenia rodzaju zachowań wiążących dla poczucia bliskości i komfortu, a tym bardziej odniesienia ich do różnej konfiguracji relacji społecznych wynikających z płci uczestniczących w rozmowie osób.

W celu udzielenia odpowiedzi na sformułowane powyżej pytania zaplanowano quasi eksperyment, w którym wzięli udział studenci wrocławskich uczelni. W zaproszeniu do badań studenci zostali poinformowani, że będą proszeni o przeprowadzenie krótkiej rozmowy z nieznanym im wcześniej rówieśnikiem tej samej lub przeciwnej płci – na temat neutralny, ale dotyczący każdego na tym etapie życia. Zaproszenie obejmowało również informację o tym, że rozmowa ta będzie filmowana kamerami video. Jeśli wyrazili oni gotowość wzięcia udziału w badaniach, byli umawiani na spotkanie. Zadaniem osób badanych było omawianie rozmowy na temat planów na przyszłość. Przy czym jedna z osób w parze dostawała instrukcję „Dowiedz się jakie są plany na przyszłość twojego rozmówcy”. Czas rozmowy nie był ograniczony, więc rozmówcy mogli prowadzić rozmowę tak długo jak chcieli. Chociaż każdy z rozmówców miał możliwość zgłoszenia chęci zakończenia rozmowy w dowolnym momencie, jej zakończenie wiązało się ze wspólną akceptacją tego faktu przez oboje rozmówców. Eksperyment został przeprowadzony według schematu 2 (płeć rozmówcy 1: kobieta, mężczyzna) × 2 (płeć rozmówcy 2: kobieta, mężczyzna) × 2 (posiadanie lub nie posiadanie instrukcji). Ze względu na brak danych dotyczących częstości spontanicznego prezentowania zachowań wiążących w naturalnych warunkach (tu w sytuacji rozmowy z osobą nieznaną) badane osoby były filmowane dwiema kamerami video. Filmy były następnie oceniane przez czterech sędziów kompetentnych (2 kobiety i 2 mężczyzn) pod kątem częstości prezentowania różnych rodzajów zachowań wiążących. Sędziowie zostali wcześniej odpowiednio przeszkoleni i dysponowali arkuszem obserwacji, w którym dodatkowo podano definicję poszczególnych zachowań oraz ich przykłady (Tabela 1).

Po zakończeniu rozmowy osoby badane wypełniały dwa kwestionariusze mierzące poczucie bliskości z rozmówcą oraz poczucie komfortu.

Sędziowie oceniali zachowania wiążące obu uczestniczących w rozmowie osób. Ocena ta polegała na zliczeniu wszystkich zaobserwowanych zachowań wiążących każdej z osób z uwzględnieniem podziału zachowań na ich rodzaj (pojedyncze, bliskości fizycznej, psychicznej, seksualne, imponujące i na rzecz partnera i związku). Analizie podlegała średnia liczba zachowań dostrzeżona przez sędziów.

Zadaniem sędziów był także pomiar czasu trwania rozmowy. Średni czas rozmowy kobiet z kobietami wynosił 645 sekund a z mężczyznami 660,6 sekund. Średni czas rozmowy mężczyzn z kobietami wynosił 659 sekund a z mężczyznami 591,8 sekund. Analiza wariancji nie wykazała różnic w czasie trwania rozmowy pomiędzy wszystkim czterema grupami osób badanych.

Do pomiaru poczucia bliskości wykorzystano skalę Kuczyńskiej (1998) *Stosunek do Twojego Rozmówcy*. Metoda ta składa się z jednoczynnikowej skali złożonej z 6 stwierdzeń, którym przyporządkowane są 10-centymetrowe skale graficzne zakończone odpowiednio stwierdzeniami „tak” – „nie”. Zadaniem osoby było opisanie

za pomocą skal wrażenia, jakie zrobił na nich partner rozmowy. Skala obejmowała następujące stwierdzenia: osoba, z którą rozmawiałem/lam: wzbudziła moje zainteresowanie, wzbudziła moją sympatię, wydała mi się atrakcyjna towarzysko, wzbudziła we mnie chęć zawarcia bliższej znajomości, wydała mi się osobą, z którą mógłbym się dobrze rozumieć, rozmowa z nią sprawiła mi przyjemność. Wszystkie stwierdzenia skal mieszczą się w jednym czynniku, a ich ładunki są większe niż .7. Alfa Cronbacha wynosi .87

Do pomiaru komfortu skonstruowano *Skalę Poczucia Komfortu* składającą się z 15 stwierdzeń, którym przyporządkowano 10 centymetrowe skale graficzne. Krańce odcinków zostały opisane poprzez kategorie opisowe określające przeciwne wartości lub cechy. Skalę tworzą trzy podskale: *Poczucie Bycia Rozumianym* (obejmującą m.in. takie stwierdzenia jak: czułem się słuchany/niesłuchany, czułem się rozumiany/niezrozumiany, byłem zainteresowany/niezainteresowany rozmową), *Poczucie Swobody* (której odpowiadały takie stwierdzenia jak np. czułem się swobodny/skrępowany, czułem się rozluźniony/zdenerwowany, na moje poczucie komfortu w rozmowie nie miały/miały wpływ warunki zewnętrzne (obecność innych osób, filmowanie) oraz *Poczucie Zadowolenia* (dotyczące m.in.: oceny tematu rozmowy w kategoriach łatwy/ trudny, przyjemny/ nieprzyjemny oraz dobrego/złego samopoczucia podmiotu w roli prowadzącego rozmowę lub w osoby, z którą rozmowa jest przeprowadzana). Maksymalnie można uzyskać 100 punktów w każdym pytaniu, minimalnie 1. Wynik globalny stanowi sumę ocen poszczególnych skal cząstkowych, im wyższy, tym większe natężenie zmiennej; wyniki bliskie 50 oznaczają średnie natężenie cechy. Wskaźniki rzetelności *alfa* Cronbacha dla poszczególnych podskal wyniosły odpowiednio: .89, .90 oraz .80). Podobnie jak *Skala Bliskości (Stosunku do Twojego Rozmówcy)*, wyłoniona w toku analizy czynnikowej struktura *Skali Komfortu* została potwierdzona analizą sieci neuro-rozmytych.

Badania pilotażowe mające na celu wygenerowanie najistotniejszych subiektywnych wskaźników komfortu z odbytej rozmowy wykazały, że zdaniem większości osób badanych o większym poczuciu komfortu świadczyć może dłuższy czas trwania rozmowy. Z tego też powodu postanowiono dodatkowo mierzyć czas trwania rozmowy. Nie był on traktowany jako udokumentowany empirycznie wskaźnik poczucia komfortu, ale jako istotna zmienna, którą ze względu na jej znaczenie dla badanych w pilotażu osób warto było kontrolować.

W badaniu wzięło udział 196 osób w wieku od 19 do 25 lat ($x=23.2$), w tym 100 kobiet i 96 mężczyzn. Grupę badaną powiększono w celu zabezpieczenia się przed wypadnięciem jakiś par z badań, jeśli przyjęte przez nich postawy ciała lub ciche mówienie uniemożliwiłyby analizę ich właściwości komunikacyjnych dokonywaną przez sędziów kompetentnych. Z tych właśnie powodów odrzucono dwie rozmowy damsko-męskie. Ostatecznie analizie statystycznej poddano 192 osoby, w tym 98 kobiet i 94 mężczyzn. W badaniu wzięli udział studenci studiów

Tabela 1

Arkusz obserwacyjny zachowań wiążących przeznaczony dla sędziów kompetentnych

Rodzaj zachowania wiążącego		Kategorie – sposoby zachowań
Zachowania pojednawcze (zjednujące) Pełnią funkcję łagodzenia agresji, likwidowanie poczucia obcości poprzez okazywanie życzliwości, uprzejmości, minimalizowanie różnic i podkreślanie podobieństw.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14	powitanie, pożegnanie podanie swojego imienia podziękowanie, przeproszenie, używanie form grzecznościowych, uprzejmości podkreślanie podobieństw obdarowywanie (przekazanie подарunku) ujawnianie gestów wyrażających uległość potwierdzanie, przytakiwanie rozwiązywanie konfliktów za pomocą kompromisu i uników rezygnacja ze swojego zdania uśmiechanie się do rozmówcy okazywanie zainteresowania rozmówcy słowne zagadnięcie drugiej osoby (prośby, wyrażanie pragnień w formie przypuszczającej, zadawanie pytań) mówienie komplementów żartowanie
Zachowania imponujące Celem tych działań jest zwrócenie uwagi odbiorcy na osobę prezentującą zachowania, która demonstruje swoją „siłę”.	1 2 3 4 5 6	eksponowanie własnego ciała (rozsiadanie się z pewną postawą ciała – zwłaszcza u mężczyzn, preżenie się, zakładanie nogi na nogę u kobiet itp.) okazywanie swojego statusu (manifestowanie swojej pozycji społecznej, statusu finansowego itp.) reklamowanie samego siebie; chwalenie się opowiadanie o swoich zainteresowaniach, osiągnięciach, zdolnościach mówienie pewnym tonem głosu demonstrowanie swojej siły fizycznej
Zachowania na rzecz związku i partnera Obejmują zachowania opiekuńczo-pielęgnacyjne oraz wspólnoty bojowej. Wyrażają się one w trosce o dobre fizyczne i psychiczne samopoczucie drugiej osoby oraz gotowości do udzielenia jej wsparcia w przypadku, gdy ta czuje się zagrożona.	1 2 3 4 5 6 7	wspólne jedzenie; częstowanie dbanie o bezpieczeństwo (np. uważaj na siebie) wyrażanie chęci wspólnej walki z przeciwnościami losu zachowania wspierające (upewnienie, utwierdzenie) w sytuacjach konfliktowych i zagrożeniach wyrażanie troski (np. o zdrowie partnera.) przejawianie zachowań opiekuńczych (np. lepiej żebyś zrobił tak) oferowanie pomocy
Zachowania bliskości fizycznej Ich celem jest bliskość fizyczna, poczucie bezpieczeństwa.	1 2 3 4 5 6 7	mały dystans fizyczny, zmniejszanie dystansu, przybliżanie się podanie ręki poklepywanie przytulanie głaskanie całowanie obejmowanie
Zachowania o charakterze seksualnym Ich celem jest zmierzanie do nawiązania intymnego związku z odbiorcą. Zachowania te polegają na ukazywaniu siebie jako obiektu seksualnego, dostrzeganiu w drugiej osobie obiektu seksualnego oraz sygnalizowaniu swojego zainteresowania drugą osobą jako obiektu seksualnego.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14	zachowania flirtujące – zalotne (częsty kontakt wzrokowy; spuszczenie oczu lub głowy; uśmiech, ponowny kontakt wzrokowy, spojrzenie kokietyjne, spojrzenie w bok, spojrzenie głębokie) wzrokiem po ciele drugiej osoby przytrzymanie dłużej niż zwykle ręki drugiej osoby przy powitaniu lub pożegnaniu wyzwijająca postawa ciała deklarowanie chęci kolejnego spotkania dotykanie drugiej osoby swoim ciałem (np. kolanem, nogą, ramieniem) seksualne kołysanie ciałem zabawy uchem, włosami noszące znamiona seksualnych, ruch głową odrzucający włosy z twarzy i ramion, (np. poprzez powolne, delikatne głaskanie) gładzenie się po ramieniu, bawienie się wargami dotykanie ust ręką, rozchylone lekko usta, wilgotne wargi, inne gesty seksualne komplementy odnośnie atrakcyjności fizycznej osoby seksualny sposób mówienia (np. odpowiedni ton, żartowanie z podtekstem seksualnym) przeciągłe poprawianie ręką włosów;
Zachowania bliskości psychicznej Mają na celu zasygnalizowanie pozytywnego zainteresowania drugą osobą tak by czuła się ona dostrzegana jako osoba, rozumiana, akceptowana i miała poczucie wsparcia w swoich działaniach.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11	podzielanie odczuć rozmówcy okazywanie uczuć i mówienie o nich ważność związana z rozpoznawaniem stanu emocjonalnego rozmówcy okazywanie współczucia aktywne słuchanie (np. okazywanie zainteresowania tym, co osoba mówi, dopytywanie w celu lepszego zrozumienia osoby, utrzymywanie kontaktu wzrokowego, pochylenie ciała w kierunku partnera, bezpośrednie zwrócenie się w jego stronę) zajmowanie przestrzeni komunikacyjnej (dzielenie się informacjami o sobie w większym stopniu niż wymaga tego zadanie) odwzajemnienie się (np. udzielanie podobnej ilości informacji do otrzymywanej) zachęcanie i wspieranie gotowość poświęcenia czasu osobie mimo swoich obowiązków współgranie, czyli odzwierciedlanie tej samej pozycji, tonu głosu itp., co partner miękki, niezbyt głośny sposób mówienia

dziennych z różnych kierunków Uniwersytetu Wrocławskiego, Akademii Rolniczej we Wrocławiu i Politechniki Wrocławskiej. Wybór środowiska studenckiego umożliwił łatwy dostęp do grupy badanej i zapewnił reprezentatywną, jednorodną pod względem wykształcenia i etapu życia grupę osób dorosłych.

Poziom motywacji jest ważnym czynnikiem decydującym o trafności badań zarówno eksperymentalnych jak i korelacyjnych. Dlatego w celu zweryfikowania, czy przebadana grupa studentów tworzy reprezentatywną próbę dokonano pomiaru poziomu motywacji do wzięcia udziału w badaniach za pomocą 10 centymetrowej skali graficznej – zakończonej odpowiednio stwierdzeniami: bardzo chętnie (100 maximum) versus bardzo niechętnie (1 minimum), na której każda badana osoba zakreślała przed rozmową jaki jest jej poziom motywacji. Wysoki wynik powyżej 87 punktów świadczy o ochotniczym zgłoszeniu się do badań, natomiast niski poniżej 48 punktów o przymusowym zgłoszeniu. Zgodnie z założeniami Brzezińskiego i Kowalika (1993), zróżnicowany rozkład tej cechy wśród osób badanych świadczyć będzie o reprezentatywności grupy badawczej, natomiast przewaga osób badanych z wysokim poziomem tej zmiennej będzie powodować przeszacowanie wartości badanej cechy. Analiza wykazała, że 18.2% osób uzyskało niski wynik, 23,9% badanych wysoki, a 55.7% rozmówców osiągnęło wynik średni (między 48 a 87 pkt.), co świadczy o zróżnicowaniu (pod względem poziomu motywacji) osób biorących udział w eksperymencie i tym samym potwierdza reprezentatywność próby.

REZULTATY

Analiza liczby i rodzaju podejmowanych zachowań wiążących wykazała, że w rozmowie kobiet i mężczyzn z nieznaną osobą prezentują oni cztery typy zachowań wiążących: bliskości psychicznej, imponujące, pojednawcze, oraz zachowania o charakterze seksualnym. Tak jak przewidywano nie pojawiły się w tej sytuacji zachowania bliskości fizycznej oraz zachowania na rzecz partnera i związku (Tabela 2).

Kobiety i mężczyźni nie różnili się ogólną liczbą zachowań wiążących ($chi\text{-kwadrat}=40.9$; $p=.785$) oraz liczbą zachowań imponujących ($chi\text{-kwadrat}=47.3$; $p=.543$)

i pojednawczych ($chi\text{-kwadrat}=38.4$; $p=.864$). Kobiety prezentowały jednakowo często zachowania bliskości psychicznej w stosunku do kobiet jak i mężczyzn ($chi\text{-kwadrat}=45.1$; $p=.631$). Natomiast mężczyźni prezentowali równie często takie zachowania wobec kobiet, ale znacznie rzadziej wobec mężczyzn ($chi\text{-kwadrat}=64.1$; $p=.020$). Kobiety najczęściej podejmowały zachowania o charakterze seksualnym wobec mężczyzn i znacznie rzadziej wobec kobiet ($chi\text{-kwadrat}=422.99$; $p=.001$). Mężczyźni podejmowali takie zachowania równie rzadko wobec kobiet jak i mężczyzn. Wszystkie osoby badane niezależnie od płci rozmówcy najczęściej prezentowały zachowania bliskości psychicznej.

Tak jak przewidywano w hipotezie 3a kobiety znacznie wyżej oceniały swoje ogólne poczucie komfortu niż mężczyźni [$F(1,183)=5.168$, $p=.024$] (Tabela 3). Dotyczyło to zarówno poczucia bycia rozumianym [$F(1,183)=6.924$, $p=.009$] jak i poczucia swobody [$F(1,183)=6.89$, $p=.010$]. Zarówno kobiety jak i mężczyźni odczuwali większe poczucie swobody rozmawiając z osobą przeciwnej płci [$F(1,183)=7.311$, $p=.008$], co uwidaczniało się przede wszystkim w sytuacji braku instrukcji [$F(1,183)=7.750$, $p=.006$]. Poczucie zadowolenia nie zależało od płci osoby badanej ani rozmówcy. Jednakże w sytuacji braku instrukcji i rozmowie z kobietą było ono wyższe niż przy rozmowie z mężczyzną, natomiast w sytuacji posiadania instrukcji większe zadowolenie wiązało się z rozmową z mężczyzną niż z kobietą [$F(1,183)=6.40$, $p=.012$].

Płeć rozmówcy okazała się szczególnie istotna dla poczucia bliskości. Rozmowa z kobietą powodowała znacznie wyższe poczucie bliskości niż konwersacja z mężczyzną [$F(1,183)=10.226$, $p=.002$]. Prawidłowość ta okazała się szczególnie istotna w sytuacji posiadania instrukcji [$F(1,183)=5.757$, $p=.017$]. Szczegółowa analiza poczucia bliskości pod kątem płci osób uczestniczących w rozmowie oraz posiadania lub nieposiadania instrukcji/zadania wykazała, że w sytuacji nie posiadania instrukcji, wszystkie osoby badane czują większą bliskość w stosunku do osób tej samej co oni płci. Natomiast w sytuacji posiadania zadania zarówno kobiety jak i mężczyźni odczuwają większe poczucie bliskości z kobietą niż z mężczyzną.

Próby oszacowania znaczenia prezentowanych przez rozmówców zachowań wiążących dla poczucia bliskości i komfortu za pomocą standardowych analiz regresji (dla

Tabela 2

Liczba prezentowanych przez kobiety i mężczyzn zachowań wiążących wobec osoby tej samej i przeciwnej płci (Wartości dziesiętne wynikają z obliczenia średniej oceny liczby zachowań dokonanej przez czterech sędziów kompetentnych)

Rodzaj zachowań wiążących	Liczba zachowań wiążących			
	przez kobiety		przez mężczyzn	
	wobec mężczyzn	wobec kobiet	wobec mężczyzn	wobec kobiet
Bliskości psychicznej	8.2	8.4	5.9	8.4
O charakterze seksualnym	1.1	.3	.3	.5
Imponujące	1.4	1.1	1.4	1.6
Pojednawcze	.7	.6	.4	.6

Tabela 3

Poziom poczucia bliskości i komfortu kobiet i mężczyzn wynikający przeprowadzonej rozmowy z osobą tej samej i przeciwnej płci w zależności od posiadania lub nieposiadania instrukcji

Zmienne zależne	Kobieta				Mężczyzna			
	bez instrukcji		z instrukcją		bez instrukcji		z instrukcją	
	płeć rozmówcy :m	płeć rozmówcy :k	płeć rozmówcy :m	płeć rozmówcy :k	płeć rozmówcy :m	płeć rozmówcy :k	płeć rozmówcy :m	płeć rozmówcy :k
Poczucie bliskości	475,0	568,6	529,7	631,3	574,8	513,2	496,8	618,4
Poczucie komfortu	228,3	214,9	234,9	223,9	129,9	224,7	217,6	200,6
Poczucie bycia rozumianym	76,5	80,0	80,4	85,8	74,8	75,0	74,7	73,8
Poczucie swobody	75,3	58,6	68,7	62,8	44,5	67,3	61,4	55,0
Poczucie zadowolenia	76,5	76,3	85,8	75,3	73,7	82,4	81,5	71,8

$N=192$), wykazały, co prawda, ich ważność, jednakże dość małą w przypadku poczucia bliskości (R -kwadrat=.12, gdzie głównym rodzajem zachowań decydującym o ich znaczeniu okazały się zachowania bliskości psychicznej podmiotu: $\beta=.251$; $p=.022$) i umiarkowaną w odniesieniu do poczucia komfortu (R -kwadrat=.30, gdzie zachowaniami decydującymi o ich znaczeniu okazały się: zachowania imponujące i bliskości psychicznej podmiotu – dla których odpowiednie wskaźniki β wynoszą .242; $p=.001$ i $\beta=.317$; $p=.001$) oraz negatywnie związane z tym poczuciem zachowania pojednawcze zarówno podmiotu: $\beta=-.272$; $p=.001$ jak i rozmówcy: $\beta=-.152$; $p=.044$). Biorąc pod uwagę płeć rozmówców przeprowadzono szczegółowe analizy znaczenia zachowań wiążących dla poczucia bliskości i komfortu, których wyniki zaprezentowano w Tabelach 4 i 5.

Zachowania wiążące wyjaśniają od 21.6% zmienności poczucia bliskości w diadach homogenicznych męskich do 46.8% w diadach, w których kobiety rozmawiają z mężczyznami. Chociaż procent ten wydaje się wysoki, należy pamiętać, iż może on być zawyżony ze względu na minimalne licznosci osób w poszczególnych grupach w stosunku do liczby wprowadzonych do równania zmiennych niezależnych. Nie mniej jednak wyniki przeprowadzonych analiz ukazują istotną rolę zachowań wiążących dla poczucia bliskości podmiotu z rozmówcą oraz odmienne znaczenie poszczególnych rodzajów tych zachowań w różnych diadach określonych płcią uczestniczących w rozmowie osób. Niezależnie kto jest odbiorcą zachowań imponujących, sprzyjają one poczuciu bliskości wtedy, gdy prezentuje je kobieta, a nie sprzyjają wtedy, kiedy prezentuje je mężczyzna, a odbiorcą tych zachowań jest kobieta. Zaskakujący okazał się wynik dotyczący negatywnego związku bliskości z zachowaniami pojednawczymi, które należą do najbardziej typowych zachowań prezentowanych w sytuacji kontaktu z osobą

obcą oraz niemożność wyłonienia żadnej z grup zachowań wiążących jako istotnych dla kształtowania się poczucia bliskości w diadach męsko-męskich. Wyniki te sugerują większe zorientowanie mężczyzn rozmawiających z osobami tej samej płci na zadaniu niż na rozmówcy, co jest zgodne z wcześniejszymi rezultatami badań poświęconych stereotypom płciowym – jednocześnie uszczegóławiając warunki spełnienia tej prawidłowości.

Zachowania wiążące wyjaśniają wyższy procent zmienności poczucia komfortu z rozmowy niż poczucia bliskości. Waha się on 30.7% w sytuacji rozmowy kobiet z mężczyznami do 76.1% w kontaktach mężczyzn z mężczyznami. Prezentowanie przez kobiety i mężczyzn zachowań imponujących w rozmowie z osobą tej samej płci okazało się sprzyjać komfortowi podmiotu z odbytej rozmowy, natomiast ujawnianie przez ich rozmówców zachowań pojednawczych w tych warunkach odnosiło odwrotny skutek. Zaskakującym wynikiem jest nieistotne znaczenie prezentowania zachowań bliskości psychicznej przez rozmówców, co sugeruje autoprezentacyjną motywację osób uczestniczących w badaniach. Zachowania te jednakże mają istotne znaczenie wtedy kiedy prezentowane są przez kobiety wobec mężczyzn i przez mężczyzn wobec osób tej samej płci. Zachowania pojednawcze, niezależnie od tego czy są prezentowane przez podmiot czy rozmówcę, na ogół nie sprzyjały poczuciu komfortu analizowanych osób.

OMÓWIENIE WYNIKÓW

Dotychczasowe badania zachowań wiążących pozwalały przypuszczać, że będą one spełniały swoją funkcję wiążącą również w sytuacji kontaktu z osobą nieznaną. Sądzone, że sprzyjać one będą większemu poczuciu bliskości rozmówców oraz poczuciu komfortu wynikającego z przeprowadzonej konwersacji. Zakładano także, że

Tabela 4
Zachowania wiążące jako predykatory poczucia bliskości podmiotu z rozmówcą w różnych typach diad określonych piąć uczestniczących w rozmowie osób.
Wyniki analiz regresji

Rodzaj zachowań	w diadzie			K-K; N=48; R ² =.401			K-M; N=50; R ² =.468			M-M; N=44; R ² =.216			M-K; N=49; R ² =.412		
	beta	p	beta	beta	p	beta	beta	p	beta	beta	p	beta	beta	p	
Blikości psychicznej P	-.109	.689	.551	.007	.219	.462	.683								
O charakterze seksualnym P	-.243	.098	.030	.826	.272	.112	.117								
Imponujące P	.531	.027	.262	.183	.001	.981	.638								
Pojednawcze P	-.460	.019	.114	.458	-.069	.759	.011								
Blikości psychicznej R	.521	.063	.146	.488	.456	.131	.280								
O charakterze seksualnym R	.002	.992	-.156	.278	.110	.519	.004								
Imponujące R	.757	.002	-.398	.023	-.171	.503	.029								
Pojednawcze R	-.020	.920	-.347	.030	-.238	.252	.529								

Tabela 5
Zachowania wiążące jako predykatory poczucia komfortu podmiotu z odbytej rozmowy, w różnych typach diad określonych piąć uczestniczących w rozmowie osób.
Wyniki analiz regresji

Rodzaj zachowań	w diadzie			K-K; N=48; R ² =.516			K-M; N=50; R ² =.307			M-M; N=44; R ² =.761			M-K; N=49; R ² =.420		
	beta	p	beta	beta	p	beta	beta	p	beta	beta	p	beta	beta	p	
Blikości psychicznej P	.062	.799	.531	.003	.500	.004	.425								
O charakterze seksualnym P	-.221	.096	.083	.592	.105	.264	.001								
Imponujące P	.770	.001	.180	.420	.458	.002	.135								
Pojednawcze P	.023	.892	-.334	.062	-.250	.033	.042								
Blikości psychicznej R	-.129	.601	.190	.429	.002	.990	.609								
O charakterze seksualnym R	.031	.811	-.087	.592	.232	.017	.632								
Imponujące R	.245	.236	.004	.983	.108	.441	.327								
Pojednawcze R	-.535	.003	-.285	.112	-.313	.009	.216								

w relacji z osobą nieznaną podejmowane będą jedynie cztery z sześciu rodzajów zachowań wiążących. Wyniki badań potwierdziły te przypuszczenia. Kobiety i mężczyźni podejmowali wobec swoich rozmówców jedynie zachowania bliskości psychicznej, imponujące, pojednawcze i seksualne (hipoteza 1). Nie zaobserwowano natomiast zachowań typowych dla relacji intymnych do jakich należą zachowania bliskości fizycznej oraz zachowania na rzecz partnera i związku (hipoteza 2a). Wynik ten jest ważny, ponieważ hipotezę tą sformułowano na podstawie rekonstrukcji prototypu – czyli opisu typowych zachowań wiążących w poszczególnych relacjach społecznych (Kuczyńska, 1998) i dotychczas nie zweryfikowano jej w warunkach umożliwiających bezpośredni pomiar poszczególnych rodzajów zachowań. Wyniki badań nie potwierdziły jednakże przewidywań zawartych w hipotezie 2b. Okazało się bowiem, że zachowania seksualne częściej prezentowane były kobiety niż przez mężczyzn. Bardzo możliwe, że wynika to z faktu, iż zachowania te nie są typowymi zachowaniami seksualnymi (takimi jak wyznawanie pożądanego, pieszczoty seksualne czy seksualne stosunki), a jedynie mają taki charakter i wiążą się z próbą zainteresowania rozmówcy sobą jako obiektem seksualnym. Jak wskazują na to liczne badania, zachowania tego rodzaju są w początkowej fazie zawierania znajomości bardziej charakterystyczne dla kobiet (Buss i Schmitt, 1993; Kuczyńska 1998; Campbell, 2004). Nie potwierdziła się także hipoteza 2c sugerująca częstszą prezentację zachowań imponujących przez mężczyzn. Wynik ten można próbować wyjaśnić na kilka sposobów. Po pierwsze możliwe, że krótki czas trwania rozmowy (średnio około 10 minut) nie był wystarczający do zaprezentowania tego typu zachowań. Możliwe jest także, że współcześni studenci i studentki jednakowo często zachowują się w taki sposób, a zrekonstruowany na podstawie opisu prototyp relacji został zniekształcony przez stereotypowe myślenie o mężczyznach jako osobach bardziej pewnych siebie niż kobiety (Kuczyńska, 1992). Hipoteza 2d mówiąca o częstszym podejmowaniu zachowań bliskości psychicznej przez kobiety niż przez mężczyzn potwierdziła się jedynie częściowo. Chociaż ogólnie kobiety prezentują częściej ten typ zachowań niż mężczyźni, to różnica wynika jedynie z faktu rzadszego podejmowania tego typu zachowań przez mężczyzn wobec rówieśników tej samej płci.

Płeć okazała się również istotną zmienną decydującą o doświadczanym poczuciu komfortu. Tak jak zakładano w hipotezie 3a, kobiety mają wyższe poczucie komfortu z rozmowy niż mężczyźni. W odniesieniu do komponentów komfortu jakim jest poczucie bycia zrozumianym i poczucie swobody została również potwierdzona hipoteza 3b, zakładająca wyższe poczucie komfortu w diadach różnopłciowych. Płeć odegrała także ważną rolę w doświadczaniu bliskości. Badani odczuwali znacznie większą bliskość w stosunku do rozmówcy, którym była kobieta niż mężczyzna.

I w końcu analizy regresji zmierzające do określenia znaczenia zachowań wiążących dla poczucia bliskości

podmiotu z rozmówcą i komfortu z odbytej rozmowy wykazały, że w warunkach kontaktu z osobą obcą tej samej lub odmiennej płci, ich udział nie jest duży, ale jest znaczący. Ogólnie zachowania wiążące, w określonej warunkami badania sytuacji, wyjaśniają w większym stopniu poczucie komfortu niż bliskości. Nie ma w tym nic zaskakującego. Zachowania wiążące ewoluowały jako mechanizm adaptacyjny ułatwiający nawiązanie i utrzymanie więzi z drugą osobą, która ma charakter wyjątkowy. Kontaktując się z innymi w codziennych sytuacjach ludzie rzadko myślą o nich jako o sytuacjach umożliwiających im nawiązanie więzi – zwłaszcza takiej, którą można utożsamić z poszukiwaniem partnera życiowego. Jak wskazują na to liczne wyniki badań jej nawiązanie związane jest bardzo dużymi kosztami psychicznymi (np. ryzykiem odrzucenia czy poniesienia nieadekwatnych do podjętych inwestycji kosztów, ryzyko których ludzie podejmują celowo w bardzo szczególnych sytuacjach. Najczęściej są to sytuacje wzbudzonego motywu pozyskania lub utrzymania przy sobie partnera, gdzie o zachowaniach podmiotu decyduje nie tylko atrakcyjność podmiotu i drugiej osoby, ale także wykorzystywanie różnych strategii seksualnych (Buss, 2001) czy stopień ukonstytuowania intymnego związku (Kuczyńska, 1998). Poczucie komfortu natomiast wydaje się być związane przede wszystkim z szeroką oceną własnego samopoczucia i spełnienia w określonej sytuacji, którą w przypadku warunków przeprowadzonych badań trudno uznać za wyjątkowo znaczącą dla osób badanych, a tym bardziej ryzykowną dla takiej oceny. O słuszności takiego myślenia świadczyć może istotne znaczenie jakie dla poczucia komfortu ma prezentowanie zachowań imponujących przez podmiot (w relacji kobiety – kobiety i mężczyźni-mężczyźni) oraz negatywny odbiór zachowań pojednawczych prezentowanych przez rozmówców.

Wyniki przeprowadzonych analiz regresji – zarówno ogólnych jak i szczegółowych dowodzą także sformułowania w sposób nazbyt ogólny hipotezy o pozytywnym wpływie (czy sprzyjającym znaczeniu) zachowań wiążących dla poczucia bliskości i komfortu podmiotu z odbytej rozmowy. Analizy te wyraźnie bowiem wykazały, że istnieją grupy zachowań sprzyjających tym stanom jak i mających zdecydowanie niepożądany skutek. Przykładem tych ostatnich okazały się zachowania pojednawcze. Wynik ten wydawać się może bardzo zaskakujący, ze względu na fakt, iż ta właśnie grupa zachowań należy do najbardziej typowych zachowań podejmowanych w kontaktach z osobami nieznanymi (Eibl-Eibesfeldt, 1987; Kuczyńska, 1998). Jednakże biorąc pod uwagę wyniki badań nad skutecznością zachowań wiążących niezgodnych z konwenansem społecznym, w których analizie poddano nadmiernie bezpośrednie i otwarte zachowania przyjacielskie i seksualne prezentowane wobec osób nieznaną tej samej oraz przeciwnej płci (Kuczyńska, 2011), uzyskane wyniki badań wydają się całkowicie zrozumiałe. W badaniach tych okazało się bowiem, że dla biorących udział w tych badaniach studentów takie nadmiernie przyjacielskie zachowania są zgodne z nor-

mami społecznymi tej grupy i spostrzegane są przez nich jako bardzo pozytywny sygnał stosunku osoby, która je prezentuje wobec osoby, która odbiera takie sygnały. Zachowania pojednawcze są z reguły utożsamiane z powszechnymi normami dobrego wychowania i wzajemnej uprzejmości, które to normy niekoniecznie jak widać obowiązują w stosunkach z rówieśnikami w tej grupie młodych dorosłych osób. Uzyskane wyniki badań sugerują, że zachowania pojednawcze są przez tę grupę spostrzegane jako forma mniejszej otwartości i bezpośredniości, a nawet stwarzania niepotrzebnego czy niepożądanego w tym wypadku dystansu.

W przeprowadzonych analizach nie uzyskano efektów prostych dla zmiennej jaką było posiadanie lub nieposiadanie instrukcji. Zmienna ta okazała się jednak istotna w niektórych interakcjach. Najciekawsza z nich dotyczy bliskości. W sytuacji, kiedy osoby badane nie posiadają instrukcji odczuwają one większą bliskość z osobą tej samej co oni płci. Natomiast w sytuacji posiadania instrukcji i kobiety i mężczyźni odczuwają większą bliskość z kobietą. Może to oznaczać, że w diadach homogenicznych poczucie bliskości jest bardziej związane ze znanością i podobieństwem (McGuire i McGuire, 2005), zwłaszcza wtedy, gdy struktura i w pewnej mierze przebieg sytuacji nie jest zależny od podmiotu (brak instrukcji). Natomiast posiadanie instrukcji prawdopodobnie uruchamia dodatkowe kryterium oceny realizacji zadania np. z punktu widzenia łatwości czy skuteczności, które to kryteria lepiej spełniają kobiety funkcjonujące w roli rozmówcy.

Analizując wyniki przeprowadzonych badań należy również pamiętać o ich ograniczeniach. Chociaż sytuacja rozmowy z nieznanym rówieśnikiem jest typowa dla badanych osób, temat rozmowy dotyczy wszystkich osób i pozwala na różny stopień otwartości, to warunki eksperymentu ze względu na obecność kamer i innych osób, które je obsługiwały nie są do końca trafne ekologicznie. Jakość sprzętu technicznego (kamery video nie były profesjonalne), mogły sprzyjać wystąpieniu pewnych niedokładności związanych z możliwością właściwego dostrzeżenia wszystkich zachowań wiążących badanych osób. Niewielka liczba osób w określonych płcią rozmówców diadach karze również z ostrożnością traktować wyniki szczegółowych analiz regresji.

Pomimo tych słabości przeprowadzone badania dowiodły znaczenia zachowań wiążących dla poczucia komfortu i bliskości w kontaktach z osobą nieznaną. Potwierdziły one tym samym wiążącą funkcję tego typu zachowań oraz ich specyfikę zależną od typu relacji, w ramach której są podejmowane. Bardzo istotną zmienną decydującą o znaczeniu poszczególnych rodzajów zachowań wiążących dla poczucia bliskości i komfortu ma płeć obojga rozmówców oraz znaczenie sygnału jakim są zachowania wiążące rozpatrywane również pod kątem zgodności z uznawanymi przez podmiot normami. Chociaż w relacjach z osobą nieznaną zachowania wiążące podejmowane są nie tylko rzadziej niż w różnych rodzajach bliskich związków, ograniczony jest także ich rodzaj,

to najwyraźniej odgrywają one istotną i zróżnicowaną rolę w kontaktach z drugą osobą, decydując o odczuwanej bliskości i komfortu podmiotu z odbytej rozmowy.

LITERATURA

- Acland, A.F. (2000). *Doskonałe umiejętności interpersonalne*. Poznań: Rebis.
- Adler, R.B., Lawrence, B. R., Russell, F.P.II (2006). *Relacje interpersonalne: procesy porozumiewania się*. Poznań: Rebis.
- Amodeo, J., Wentworth, K. (2000). Odsłaniająca siebie komunikacja: istotny pomost między dwoma światami. W: J. Stewart (red.), *Mosty zamiast murów* (s. 259-267). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Argyle, M. (2004). Przyczyny i korelaty szczęścia. W: J. Czapiński (red.), *Psychologia pozytywna* (s. 165-203). Warszawa: PWN.
- Brzeziński, J., Kowalik, S. (1993). Modelujący wyniki badania psychologicznego (diagnostycznego) wpływ osoby badanej (pacjenta) i badacza (klinikisty). W: H. Sęk (red.), *Spoleczna psychologia kliniczna* (s. 269-288). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Buss, D.M. (1985). Human mate selection. *American Scientists*, 73, 47-51.
- Buss, D.M. (1989). Sex differences in human mate preferences: evolutionary hypotheses testing in 37 cultures. *Behavioral and Brain Science*, 12, 1-49.
- Buss, D.M. (1994). *The evolution of desire. Strategies of human mating*. New York: Basic Books.
- Buss, D.M. (2001). *Psychologia ewolucyjna*. Gdańsk, GWP.
- Buss, D.M., Schmitt, D.P. (1993). Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review*, 100, 204-232.
- Campbell, A. (2004). *Jej niezależny umysł: Psychologia ewolucyjna kobiet*. Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Cantor, N., Mischel, W. (1993). Prototypy w spostrzeganiu osób. W: T. Maruszewski (red.), *Poznanie, afekt, zachowanie*. Warszawa: PWN.
- Corey, G., Schneider-Corey, M. (2000). Bliskie związki i miłość. W: J. Stewart (red.), *Mosty zamiast murów* (s. 411-427). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Cunningham, M.R. (1981). Sociobiology as a supplementary paradigm for social psychological research. W: L. Wheeler (red.), *Review of Personality and Social Psychology*, 2, 69-106.
- Czapiński, J. (2004) Co to jest psychologia pozytywna? W: J. Czapiński (red.), *Psychologia pozytywna* (s. 11-32). Warszawa: PWN.
- DePaulo, B.M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin*, 111, 2, 203-243.
- Dudzik, M. (1994). Eksperymentalne badania nad kształtowaniem kompetencji komunikacyjnej w ramach edukacji polonistycznej. W: S. Gajda, J. Nocoń (red.), *Kształcenie porozumiewania się: Materiały konferencji naukowej* (s. 63-66). Opole: Uniwersytet Opolski.
- Eibl-Eibesfeldt, I. (1987). *Miłość i nienawiść*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Epstein, S., Erskine, N. (1993). The development of reality from an interactional perspective. W: D. Magnusson, V.L. Allen (red.), *Human development. An international perspective*. New York: Academic Press.

- Foss, S.K., Griffin, C.L. (1995). Beyond persuasion: A proposal for an invitational rhetoric. *Communication Monographs*, 62, 2-18.
- Głodowski, W. (2006). *Komunikowanie interpersonalne*. Warszawa: Hansa Communication.
- Głowik, M. (2004). *Komunikacja niewerbalna w kontaktach interpersonalnych*. Warszawa: Promotor.
- Gordon, T. (1999). *Pacjent jako partner*. Warszawa: Instytut Wydawniczy PAX.
- Gray, J. (1998). *Marsjanie i Wenusjanki zawsze razem*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Griffin, E. (2003). *Podstawy komunikacji społecznej*. Gdańsk: GWP.
- Grove, T.G. (2000). Niewerbalne elementy interakcji. W: J. Stewart (red.), *Mosty zamiast murów* (s. 122-134). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Grzesiuk, L. (1994). *Studia nad komunikacją interpersonalną*. Warszawa: Pracownia testów psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
- Grzesiuk, L., Trzebińska, E. (1978). *Jak ludzie porozumiewają się*. Warszawa: Nasza Księgarnia.
- Johnson, D. (1985). *Umiejętności interpersonalne i samorealizacja*. Warszawa: PTP.
- Knapp, M.L., Hall, J.A. (2000). *Komunikacja niewerbalna w interakcjach międzyludzkich*. Wrocław: Astrum.
- Knapp, M. L., Vangelisti, A. (2000). *Interpersonal communication and human relationships* (wyd. 4). Boston: Allyn and Bacon.
- Kuczyńska, A. (1991). *The effects of courting behavior on willingness of people to make an acquaintance*. Referat wygłoszony na konferencji EABT, Oslo.
- Kuczyńska, A. (1992). Płeć psychologiczna. Podstawy teoretyczne, dane empiryczne oraz narzędzie pomiaru. *Przeгляд Psychologiczny*, 35, 2, 237-247.
- Kuczyńska, A. (1993). Wpływ scenariusza zrytualizowanych zachowań wiążących na kształtowanie się więzi między ludźmi. W: A. Oleszkowicz (red.), *Adolescencja. Wybrane aspekty rozwojowe i wychowawcze, ujęcia teoretyczne i empiryczne weryfikacje* (s. 75-86). Prace Psychologiczne XXXV. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Kuczyńska, A. (1998). *Sposób na bliski związek. Zachowania wiążące w procesie kształtowania się i utrzymania bliskich związków*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologicznego PAN.
- Kuczyńska, A. (2011). Bonding behavior and social etiquette: People's reactions too bonding behavior inconsistent with social norms. *Polish Journal of Applied Psychology*, 9, 2, 28-47.
- Kuczyńska, A., Dolińska-Zygmunt, G. (2004). Zadowolenie z kontaktów interpersonalnych oraz kompetencje społeczne a poczucie samotności. *Nauki Humanistyczne*, 9, s. 34. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego.
- Kuczyńska, A., Maško, S., Kuźnierska, A. (2009). Situational and personality consideration in evaluating potential contact situation with a person of same or opposite sex. *Polish Journal of Applied Psychology*, 7, 1, 7-24.
- Kurcz, I. (2005). *Psychologia języka i komunikacji*. Warszawa: „Scholar”.
- Lorenz, K. (1975). *Tak zwane zło*. Warszawa: PIW.
- Mandal, E. (2000). *Podmiotowe i interpersonalne konsekwencje stereotypów związanych z płcią*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Mandal, E. (2004). Pojmowanie płciowości w psychologii. W: A. Kuczyńska, E.K. Dzikowska (red.), *Zrozumieć płć. Studia interdyscyplinarne II* (s. 196-211). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Mandal, E. (2008). *Miłość, władza i manipulacja w bliskich związkach*. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PAN.
- McGuire, W., McGuire, C. (2005). Wymiary umysłu społecznego – wielkość, asymetrie, spójność i różnice międzyplciowe w systemach myślowych ukształtowanych wokół Ja i wokół innych osób. W: J.P. Forgas, K.D. Williams, L. Wheeler (red.), *Umysł społeczny. Poznawcze i motywacyjne aspekty zachowań interpersonalnych* (s. 44-65). Gdańsk: GWP.
- McKay, M., Davis, M., Fanning, P. (2007). *Sztuka skutecznego porozumiewania się*. Gdańsk: Gdańskie Towarzystwo Psychologiczne.
- Nęcki Z. (1990). *Atrakcyjność wzajemna*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Nęcki Z. (2000). *Komunikacja międzyludzka*. Kraków: Antykwa
- Niebrzydowski, L. (1992). *Psychologia przyjaźni i otwartości młodzieży i dorosłych*. Łódź: Uniwersytet Łódzki.
- Niebrzydowski, L., Płaszczynski, E. (1989). *Przyjaźń i otwartość w stosunkach międzyludzkich*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ortenburger, D., Podobiński, S. (1994). Badanie umiejętności komunikowania. W:] S. Gajda, J. Nocoń (red.), *Kształcenie porozumiewania się. Materiały konferencji naukowej* (s. 41-46). Opole: Uniwersytet Opolski.
- Rogers, C. (2002a). *O stawianiu się sobą*. Poznań: Rebis.
- Rogers, C. (2002b). *Sposób bycia*. Poznań: Rebis.
- Rosenhan, D.L., Seligmann, M.E.P. (1994). *Psychopatologia*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Psychologiczne.
- Stewart, J. (2000). Komunikacja interpersonalna: Kontakt między osobami. W: J. Stewart, J. (red.), *Mosty zamiast murów* (s. 36-55). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stewart, J., Logan, C. (2000). Negocjowanie obrazu własnej osoby. W: J. Stewart (red.), *Mosty zamiast murów* (s. 320-331). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Straś-Romanowska, M. (2005). Jakość życia w świetle założeń psychologii zorientowanej na osobę. W: M. Straś-Romanowska, K. Lachowicz-Tabaczek, A. Szmajkę (red.), *Kolokwia Psychologiczne, nr 13 pt. Jakość życia w badaniach empirycznych i refleksji teoretycznej* (s. 261-274). Warszawa: Instytut Psychologii PAN.
- Tannen, D. (1997). *Co to ma znaczyć*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 21, 181-227.
- Warner, T. (1999). *Umiejętności w komunikowaniu*. Wrocław: Astrum.
- Watzlawick, R., Beavin, J., Jackson, D. (1967). *Pragmatics of Human Communication: A study of interactional patterns, pathologies, and paradoxes*. New York: W.W. Norton.
- Wilson, E.O. (1978). *O naturze ludzkiej*. Warszawa: PIW.
- Wittgenstein, L. (1972). *Dociekania filozoficzne*. Warszawa: PWN.
- Wojciszke, B. (1986). *Teoria schematów społecznych*. Warszawa: PWN.
- Wojciszke, B. (1991). *Psychologia oceniania ludzi*. Wrocław: Ossolineum.
- Wojciszke, B. (2002). *Człowiek wśród ludzi*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”.