

Co wpływa na relacje?

Eksperymenty Harlowa, Waala, Niiya i Deaux

Wydaje się, że zapewnienie przeżycia jest wartością najwyższą. Okazuje się, że w naturze są wartości wyższe od zapewnienia bytu.

Eksperyment "dwie matki"

Harry Harlow¹, profesor psychologii *University of Wisconsin-Madison*, przeprowadził w latach pięćdziesiątych XX w. badania z udziałem rezusów², w trakcie których analizował ich społeczne mechanizmy zachowań. Jego eksperymenty wykazały, że potrzeba *bliskiej relacji* jest u naczelnych ważniejsza, niż nawet potrzeba zaspokojenia głodu. Przed badaniami prof. Harlow zakładał, że jest odwrotnie, że zapewnienie pożywienia i zaspokojenie głodu jest potrzebą ważniejszą, niż czułość, bliskość i poczucie bezpieczeństwa. Eksperymenty jednak temu zaprzeczyły.

W eksperymencie "dwie matki" Harry Harlow oddzielił małe rebusy od swoich matek i zapewnił im dwie sztuczne matki: jedną wykonaną z drutu, u której rebus mógł zaspokoić głód (napić się mleka) oraz drugą, wykonaną z miękiego materiału (foto obok). Obie były podgrzewane, by sy-



mulowały ciepło ciała prawdziwej matki. Eksperyment trwał 5 miesięcy. Młode rebusy spędzały średnio 17 godzin dziennie przytulone do materiałowej matki nie dającej pożywienia i mniej niż 1 godzinę dziennie u boku drucianej matki dającej pożywienie. Małpy praktycznie cały czas swojej obecności w boksie spędzały przytulone do matki materiałowej, a drucianą odwiedzały tylko po to, by się pożywić³.

Rangę bliskiej relacji wykazał również *test otwartego pola*⁴. Resusy wpuszczano do nowego pomieszczenia, z kilkoma nieznanymi im przedmiotami (pudełko, chusteczka, miska, puszka, itp.) i obserwowano ich zachowanie. Gdy wewnątrz nie było żadnej "matki", rebusy były wyraźnie wystraszone. Ich lęku nie zmniejszyła obecność drucianej matki zapewniającej im pożywienie. Zmiana nastąpiła dopiero w obecności matki materiałowej, do której małpki mogły się przytulić. Co więcej, po krótkim przytuleniu odzyskiwały spokój oraz aktywność. Małpki ruszały po pokoju i poznawały, dotykały, wąchały wszystkie nowe przedmioty.

Aktywność będąca wynikiem poczucia bliskiej relacji zauważono również w sytuacji nagłego wystraszenia małego rezusa. Gdy małpka była zaskoczona nagłym pojawieniem się "straszego" urządzenia (scena w filmie 1m:06s), uciekła do matki materiałowej, przytuliła się, a po chwili zaczęła już odstraszać "straszego" gościa, czyli interweniować wobec zagrożenia.

¹ **Harry Frederick Harlow** (1905-1981) - profesor psychologii *University of Wisconsin-Madison*. Jego badania ukazały znaczenie bliskości i towarzysztwa w rozwoju społecznym. *American Psychological Association* umieściło profesora Harlowa w 2002 roku na 26 miejscu wśród najczęściej cytowanych psychologów XX wieku.

² Makak królewski - gatunek ssaka z rodziny koczokodanowatych. Żyje od Afganistanu po Indie i Chiny. Nie jest gatunkiem zagrożonym

³ Oryginalne nagranie z eksperymentu prof. Harlowa znajduje się pod adresem: <https://nowestandardy.pl/nauka/video/harlow.php>

⁴ Test otwartego pola opracował prof. Calvin Springer Hall (1909-1985) - profesor psychologii *Western Reserve University, Syracuse University, University of Miami*. Test polega na eksperymentalnym badaniu u zwierząt poziomu aktywności, niepokoju i chęci poznawania nowych terenów, gdy znajdują się w nowym miejscu.

Inne badania

Najdłuższe badanie, trwające 75 lat, ukazujące rangę relacji z innymi ludźmi, został przeprowadzony przez badaczy *Harvard University*. Badanie rozpoczęto w 1938 roku. Uczestniczyło w nim 724 mężczyzn, z których jedna część była ówczesnymi studentami tej uczelni, druga była młodzieńcami z przedmieść Bostonu, pochodzącymi z tzw. trudnych rodzin. Następnie, gdy badanie przedłużano o kolejne okresy, naukowcy rozszerzyli próbę badawczą o ich potomstwo, rozszerzając liczbę uczestników do ponad 1300 osób. Przez całe ich życie zbierano informacje o różnych aspektach życia: karierze, życiu osobistym, zdrowiu fizycznym i psychicznym. Raz na dwa lata wysyłano im kwestionariusz do wypełnienia oraz przeprowadzano wywiady. Najważniejszy wniosek z badań dotyczył właśnie relacyjności. Naukowcy z obszaru psychologii, różnych dziedzin medycyny oraz biznesu jednogłośnie stwierdzili, że za sukces w ich - tak bardzo różnych - dziedzinach w największym stopniu odpowiadały dobre, przyjazne relacje z ludźmi. Analiza wyników pozwoliła ustalić, iż sukces finansowy, zdrowie, kondycja psychiczna oraz fizyczna nie zależą od inteligencji, wiedzy, czy ćwiczeń fizycznych, a od dobrych, serdecznych relacji z innymi ludźmi.

Robert Waldinger⁵, dyrektor badania powiedział, że dobre relacje chronią nasze umysły oraz mózgi, jako narządy. W swoim wystąpieniu na konferencji TED⁶ stwierdził, że *"dobre relacje nie muszą być gładkie, można się kłócić, jednak kluczem jest poczucie, że możemy na siebie liczyć, gdy sytuacja staje się trudna"*.

Ciekawą obserwację dotyczącą postawy, zachowania i reagowania naczelnych, mających wpływ na relacyjność, poczynił **prof. Frans de Waal**⁷. Umieścił dwie makaki w osobnych klatkach, każdej podawał kulkę i oczekiwał jej oddania, a kiedy to czyniły otrzymywały w nagrodę owoc. Jednak kiedy jedna z nich, otrzymująca w nagrodę kawałek smacznego ogórka zauważyła, że makaka z klatki obok otrzymała inny owoc (winogrono), wykazała zdenerwowanie. Kiedy po ponownym oddaniu kulki otrzymała ogórka zbuntowała się, odmówiła współpracy i w sposób widoczny okazała swoje niezadowolenie⁸. W ten sposób makaka ukazała, że zazdrość oraz swoiste poczucie sprawiedliwości jest typowe dla człekokształtnych.



Emocje te warunkowały postawę, czyli mają istotny wpływ na powodzenie w budowaniu relacji.

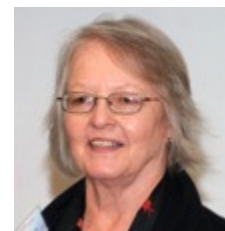
W biznesie znany jest tzw. *efekt Benjaminą Franklina*, który opowiada o zjednywaniu sobie przychylności innej osoby. **Benjamin Franklin**⁹ miał potrzebę zjednania sobie jednego ze swoich kontrkandydatów w wyborach, lecz obaj przez wiele lat byli zaciekłymi rywalami. By go sobie zjednać... poprosił go o pożyczenie książki. Prośba była dla oponenta dużym zaskoczeniem, lecz w ramach grzeczności wyświadczył taką przysługę i pożyczył książkę. Za tę pomoc Franklin wysłał list z podziękowaniem, w którym dziękował i chwalił gest swojego rywala. Kiedy Franklin pojawił się na następnym zgromadzeniu, dotychczasowy oponent podszedł do niego i wdali się w pogawędkę, która podobno była bardzo przyjacielska. Franklin opisał tę historię w swojej autobiografii konkludując, że ludzie są bardziej skłonni lubić osoby, dla których zrobili coś dobrego.



Mechanizm ten został poddany badaniom naukowym, przez psychołożkę **Yu Niiya**¹⁰. W 2014 roku przeprowadziła eksperyment, w którym badała opinie ludzi o osobach proszących ich o pomoc. Uczestnicy rozwiązywali łamigłówki. Siedzieli w parach, lecz zadania rozwiązywali indywidualnie. Zadaniem było jak najszybsze rozwiązanie 6 zagadek. W parach jednak tylko jedna osoba była poddana eksperymentowi, druga była podstawiona przez badaczy. Pod koniec ustalonego czasu, osoba podstawiona prosiła partnera o pomoc w rozwiązaniu swoich łamigłówek. Uczestnicy, którzy udzielili pomocy byli poddani analizie. Jeszcze przed rozpoczęciem rozwiązywania zadań wszyscy byli proszeni o zapisanie swojego wrażenia na temat partnera, a po zakończeniu rozwiązywania łamigłówek byli proszeni o wypełnienie ankiety, w której m.in. ponownie opisywali swój stosunek do towarzyszącej im osoby. Wyniki ukazały, że stanowcza większość osób, które udzieliły pomocy (92%) wyraźnie lepiej oceniły towarzysza, któremu pomogli. Ocenili ją m.in. jako sympatyczniejszą, bardziej towarzyską i miłą. Badanie to potwierdziło, że metoda opisana przez Benjaminą Franklina sprzyja budowaniu z ludźmi pozytywnych relacji.



W 1971 roku **Kay Deaux**¹¹, wraz z innymi naukowcami (Tim Emswiler i Jerry E. Willits) przeprowadziła badanie, w którym sprawdziła wpływ podobieństwa między ludźmi na skłonność do udzielania pomocy sobie nawzajem. Na terenie uczelni 2 studentów i 2 studentki prosili przypad-



⁵ **Robert J. Waldinger** (ur. 1951) - amerykański psychiatra i profesor *Harvard Medical School*, dyrektor *Center for Psychodynamic Therapy and Research* w *Massachusetts General Hospital*.

⁶ TED (*Technology, Entertainment and Design*) - marka konferencji naukowych organizowanych corocznie przez amerykańską fundację non-profit *Sapling Foundation*.

⁷ **Frans de Waal** (ur. 1948) - holendersko-amerykański prymatolog i etolog, profesor psychobiologii w *Yerkes National Primate Research Center*. Autor wielu doskonałych książek (polecam *"Bystre zwierzę"* wyd. Copernicus Center Press).

⁸ Oryginalne nagranie z eksperymentu prof. Harlowa znajduje się pod adresem: https://nowestandardy.pl/nauka/video/frans_de_waal.php

⁹ **Benjamin Franklin** (1706-1790) - amerykański polityk, jeden z ojców założycieli Stanów Zjednoczonych

¹⁰ **Yu Niiya** - profesor *Hosei University* w Japonii oraz *University of Michigan* w Stanach Zjednoczonych.

¹¹ **Kay Deaux** (ur. 1941) - amerykańska psycholog społeczna, profesor na Wydziale Psychologii w *Graduate Center na City University of New York*.

kowych innych studentów o pożyczanie "paru centów" na rozmowę telefoniczną (w sumie poproszono 384 osób: 192 mężczyzn i 192 kobiety). Z 4 osób proszących dwie ubrane były "zwyczajnie", bez wyraźnego stylu, a kolejne dwie ubrane były w stylu hipisowskim. Podchodzili do osób również klasyfikowanych na podstawie ubioru jako "zwyczajni" lub w stylu hipisowskim (szczegółowo opisano jakie elementy stroju charakteryzują styl hipisowski oraz ubiór bez wyraźnego stylu i podchodzono wyłącznie do osób spełniających określone parametry). Wyniki wyraźnie ukazały, że człowiek odczuwa większą sympatię i chętniej pomaga osobie podobnej do siebie, niż osobie różniącej się. Średnio ponad 70% osób udzieliło pomocy osobie podobnej do siebie i tylko ok. 30% udzielało pomocy osobie ubranej w odmiennym stylu. Badanie ukazało jeszcze dwie prawidłowości.

- Po pierwsze, osoby o wyrazistym stylu (czyli stylu hipisowskim w odróżnieniu od ubioru "zwyczajnego") chętniej pomagały osobie w podobnym, wyrazistym stylu (70-79%) i mniej chętnie osobie "bez stylu" (29-33%). Czyli wyobrażenie o sobie (*ego*), poczucie "przewagi", bycia "lepszemu", ma znaczący wpływ na stosunek do innych ludzi.
- Po drugie, kobiety chętniej pomagały mężczyznom, nawet o odmiennym stylu, niż kobietom. W relacjach między kobietami "podobieństwo" w mniejszym stopniu budzi sympatię, niż w relacjach między mężczyznami. Studentce ubranej podobnie pomogło tylko 54% kobiet. Mężczyźni w podobnym odsetku udzielali pomocy zarówno mężczyznom, jak i kobietom w tym samym stylu ubioru.

Podsumowanie

1. Badanie **prof. Harriego Harlowa** ukazało - również ku jego zaskoczeniu - że poczucie *bezpieczeństwa* oraz poczucie *ciepła relacji* jest potrzebą ważniejszą, nawet od potrzeby zapewnienia pożywienia. Niezaspokojenie potrzeby bezpieczeństwa i ciepłej relacji wywołuje wycofanie i apatię. Zaspokojenie potrzeby bezpieczeństwa uruchamia odwagę i aktywność.

2. 75-letnie badanie *Harvard University* ujawniło, że bliskie związki z ludźmi sprawiają odczuwanie szczęścia i chęci działania bardziej niż pieniądze, sukcesy zawodowe, czy sława. **Robert Waldinger**, dyrektor badania, powiedział, że sukces finansowy, zdrowie, kondycja psychiczna oraz fizyczna nie zależą od inteligencji, wiedzy, czy ćwiczeń fizycznych, a od dobrych, serdecznych relacji z innymi ludźmi.

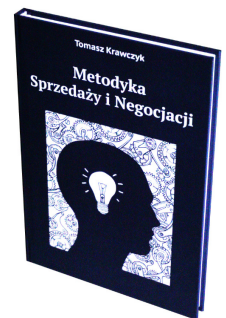
3. Badanie **prof. Fransa de Waala** ukazało, że swoiste poczucie *sprawiedliwości* warunkuje powstawanie negatywnych emocji. By móc zbudować z kimś dobrą relację należy zadbać, by do ich powstania nie dochodziło. Wywołanie choćby lekkiej zazdrości, nawet z irracjonalnego powodu, może utrudnić lub wręcz uniemożliwić zbudowanie z kimś dobrej relacji.

4. Efekt **Benamina Franklina**, potwierdzony naukowo przez **Yu Niiya** ukazuje, że prośba jako docenienie/zaangażowanie budzi sympatię. Co więcej, umożliwia drugiej osobie wykazanie się dobrym uczynkiem, co powoduje wzmacnianie jej dobrego wyobrażenia o samym sobie (*ego*), przez co również budzi sympatię do osoby proszącej, pozytywny do niej stosunek i pozytywną relację.

5. Badanie prowadzone przez **Kay Deaux** ukazało wpływ podobieństwa między ludźmi na ich stosunek do siebie nawzajem. Podobieństwo powoduje automatyczne, podświadome przypisanie osoby do grupy, z którą człowiek się identyfikuje. To z kolei budzi sympatię i przychylność, czyli pomaga w budowaniu pozytywnych relacji.

Opracował **Tomasz Krawczyk**

Dyrektor Programowy Stainer Consulting. Absolwent Studium Doktoranckiego Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Metodk komunikacji interpersonalnej. Menedżer sprzedaży, handlowiec, negocjator z praktyką od roku 1994. Jako niezależny handlowiec wprowadzał firmy na nowe rynki, opracowując strategię i prowadząc fizyczne działania handlowe. Dzięki swoim umiejętnościom, już od roku 2002, wynajmowany do przygotowywania firm do negocjacji. Jako negocjator i mediator zaangażowany do rozwiązywania sporów między podmiotami gospodarczymi lub reprezentowania w tym procesie jednej ze stron. Jego standardy wdrażane są w przedsiębiorstwach polskich i zagranicznych. Audytor Wiodący Systemów Zarządzania Jakością, zarejestrowany w jednostce TÜV Saarland.



Tomasz Krawczyk

"Metodyka Sprzedaży i Negocjacji"

Wydawnictwo Ridero
luty 2020

www.NoweStandardy.pl/ksiazka/

Na podstawie:

- H. F. Harlow, "The nature of love", American Psychologist, 1958, 13(12), 673-685
T. Emswiller, K. Deaux, J. E. Willits "Similarity, Sex, and Requests for Small Favors", Journal of Applied Social Psychology, 1971, 1 (3), 284-291
The Harvard Gazette "Good genes are nice, but joy is better", 11.04.2017
R. Singh "Attraction as a Function of Similarity in Attitudes and Personality Characteristics" The Journal of Social Psychology, 1973, 91, 87-95
C. Golightly, D.M.Huffman, D.Byrne "Liking and loaning", Journal of Applied Psychology, Vol 56(6), Dec 1972, 521-523
R. L.Leonard Jr "Cognitive complexity and the similarity-attraction paradigm", Journal of Research in Personality 10, (1), marzec 1976, str. 83-88
J. Jecker, D. Landy "Liking a Person as a Function of Doing Him a Favour", 01.08.1969
Effectiviology "The Benjamin Franklin Effect: How to Build Rapport by Asking for Favors"
B. Davret "To Become Super-Likable, Practice 'The Ben Franklin Effect'", 24.12.2019
Yu Niiya "Does a Favor Request Increase Liking Toward the Requester?", 21.08.2015
Yu Niiya "Adult's amae as a tool for adjustment to a new environment", Wiley Online Library, 17.09.2017
M. Popova "The Benjamin Franklin Effect: The Surprising Psychology of How to Handle Haters", Brain Pickings