

# Dlaczego kogoś lubimy - wyznaczniki atrakcyjności interpersonalnej

Co sprawia, że zaczynamy kogoś lubić? Czy chodzi jedynie o zalety i wady drugiej osoby? I tak i nie - istnieje bowiem wiele wyznaczników atrakcyjności interpersonalnej. Dowiedz się, co wpływa na powstawanie sympatii lub niechęci do drugiego człowieka, dlaczego warto uważać z komplementami i przysługami oraz jak sprawić, by ktoś - początkowo obojętny - w końcu nas polubił.

## Co to jest atrakcyjność interpersonalna?

Według Bogdana Wojciszke (2006) **atrakcyjność interpersonalna** to pozytywna postawa w stosunku do innego człowieka, na którą składa się **sympatia** (lubienie i chęć przebywania z daną osobą) oraz **szacunek** (podziw i poszukiwanie opinii tej osoby). W jaki sposób kształtuje się ta postawa, innymi słowy: jak to się dzieje, że zaczynamy kogoś lubić? Sympatia do drugiej osoby nie bierze się znikąd - jest wzbudzana przez różne korzystne własności drugiego człowieka nazywane **wyznacznikami atrakcyjności**.

## Co nas kręci, co nas podnieca, czyli wyznaczniki atrakcyjności interpersonalnej

Najważniejsze wyznaczniki atrakcyjności dotyczą takich obszarów, jak **częstość kontaktów, zalety** danej osoby, jej **atrakcyjność fizyczna, stopień podobieństwa do nas oraz zachowania**, jakie ta osoba na nas kieruje. Sprawa niby prosta, ale jeśli przyjrzeć się każdemu z tych wyznaczników z osobna, okazuje się, że nie tak łatwo jest wzbudzić sympatię drugiego człowieka, a niekiedy można niechcący uzyskać wręcz odwrotny efekt.

## Ekonomia przyjaźni: zalety i wady

Zapewne nikogo nie zaskoczy stwierdzenie, że lubimy takie osoby, które w naszej opinii posiadają wiele zalet. Po prostu: ludzie odznaczający się pozytywnymi cechami, jak życzliwość, inteligencja, wysokie umiejętności społeczne czy wrażliwość na potrzeby innych wzbudzają zaufanie i sympatię. Dlaczego zalety są tak ważne? Okazuje się, że każdy z nas dąży w kontaktach międzyludzkich do maksymalizacji zysków. Nie chodzi tu o zysk materialny, ale raczej o wszystkie pozytywne konsekwencje jakie niesie ze sobą obcowanie z określonym człowiekiem: dobra zabawa, wsparcie, ciekawa rozmowa itp. Dla każdego z nas co innego jest najistotniejszym zyskiem w relacji, stąd też ta sama cecha może być przez jedną osobę odbierana jako zaleta, a przez drugą jako cecha neutralna lub wręcz wada. Wciąż jednak sprawa nie jest taka prosta: lubienie drugiej osoby zależy bowiem nie tylko od jej zalet, ale także wad. Działa tu tzw. **efekt negatywności**, który polega na silniejszym uzależnieniu globalnej oceny jakiegoś człowieka od negatywnej niż pozytywnej informacji na jego temat. Nic w tym dziwnego: jeśli dowiemy się, że nowo poznany Adam jest zaradny, wesoły, punktualny i... nieuczciwy to żadna litania zalet Adama nie zdoła zatrzeć negatywnego wrażenia wywołanego informacją o jego nieuczciwości. Taka wada automatycznie uruchamia w nas „czerwoną lampkę” - Adamowi nie można ufać, stanowi dla nas potencjalne

zagrożenie, gdyż może nas oszukać. Powracając do języka przyjaciół-ekonomistów: chcąc osiągnąć maksymalny zysk w relacji z drugą osobą bierzemy pod uwagę również takie cechy, które doprowadzą do strat lub braku zysku. A że wady ma każdy, straty będą zawsze – to my decydujemy, czy ostateczny bilans pozwala nam dalej lubić określoną osobę czy też niekoniecznie.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że to co uznajemy za zaletę lub wadę zależy także od kontekstu – celu, w jakim budujemy relację z drugim człowiekiem. Spontaniczność i bez troska to cechy, które możemy cenić u przyjaciół, ale już niekoniecznie u współpracownika. Ogólnie w relacjach koleżeńskich ludzie zwracają większą uwagę na informacje o umiejętnościach społecznych i moralnych zaletach partnera niż o zaletach dotyczących jego sprawności (np. inteligencja). Chociaż uczciwość i inteligencja mogą być przez nas oceniane jako jednakowo pozytywne to jednak w kontakcie z realnym człowiekiem ta pierwsza cecha będzie miała dużo większe znaczenie – zwłaszcza jeśli okaże się, że nowo poznana osoba jej nie posiada.

## Dwie połówki jabłka - siła podobieństwa

To, że lubimy ludzi, którzy posiadają zalety jest oczywiste, natomiast mniej oczywisty jest fakt, że **lubimy ludzi...podobnych do nas samych**. A co za tym idzie uznajemy za zalety takie cechy osobowości, które sami posiadamy. Znow wyjaśnieniem tej zagadki jest typowe dla każdego człowieka przywiązanie do własnego „ja” – im bardziej uznajemy, że posiadamy jakieś cechy osobowości, tym silniej uznajemy je za ważne i pozytywne. Ich wykrycie u drugiej osoby automatycznie budzi sympatię – w końcu ma ona tyle istotnych zalet! Zasada podobieństwa odnosi się nie tylko do cech charakteru, ale również nawyków, upodobań czy nawet gestów. Doświadczeni oszuści chcąc wzbudzić naszą sympatię celowo naśladują nasze gesty, pozycję ciała, mimikę. Nawet nieświadomie wychwycone podobieństwo automatycznie sprawia, że bardziej lubimy drugą osobę! Okazuje się jednak, że to co najsilniej wzbudza naszą sympatię to **podobieństwo poglądów, postaw i opinii**. Po pierwsze, tak jak cenimy własne cechy osobowości, tak i osobiste poglądy uznajemy za słuszne i racjonalne, stąd osoba podzielająca nasze opinie automatycznie uzyskuje status inteligentnego i rozsądnego człowieka. Po drugie, jak pisze psycholog Bogdan Wojciszke:

*niewiele jest przyjemności większych od posiadania racji, zatem lubimy podobnych do nas ludzi, którzy nam tej przyjemności dostarczają przez wyznawanie tych samych poglądów.*

Miło jest czasem podyskutować z kimś, kto ma odmienne od nas zdanie, otworzyć umysł na nowe idee, nauczyć się czegoś od drugiej osoby, ale powiedzmy sobie szczerze – i tak wolimy napawać się słusnością naszych poglądów z kimś, kto w pełni tę słusność podziela. Warto także wspomnieć, że wynikające z podobieństwa opinii lubienie jest tym silniejsze, im mniej jesteśmy pewni naszych poglądów, a więc potrzebujemy ich społecznego wsparcia. Ostatnim powodem, dla którego podobieństwo budzi sympatię jest nasze oczekiwanie, że ludzie podobni, których polubiśmy, również nas polubią. I tak zazwyczaj się dzieje bowiem – wedle słów B. Wojciszke –

*ludzkie sympatie i antypatie bardzo silnie rządzą się regułą wzajemności.*

Naturalnie w pierwszych chwilach znajomości jeszcze nie wiemy, czy ktoś nas polubi, ale samo oczekiwanie, że tak będzie nasila naszą sympatię i vice versa. Jednak czar podobieństwa ma swoje granice. Snyder i Fromkin (1980) wykazali, że najbardziej lubimy osoby umiarkowanie do nas podobne, natomiast ludzie skrajnie podobni i

całkiem różni nie budzą naszej sympatii. Zbyt duże podobieństwo zagraża ludzkiej potrzebie zachowania własnej odrębności – ostatecznie lubimy czuć, że jesteśmy wyjątkowi i niepowtarzalni, a taki przyjaciel-bliźniak przeczy temu wyobrażeniu. No i w którymś momencie nadmierna zgodność cech i poglądów prowadzi do nudy. Skoro jednak ogólne podobieństwo zbliża ludzi to co z tezą, że „przeciwieństwa się przyciągają”? Cóż, w tym wypadku działa raczej **zasada komplementarności potrzeb**. Ludzie, którzy dobierają się wedle tej zasady tworzą układ, w którym mają oni potrzeby przeciwne, jednak dopasowane w taki sposób, że realizacja potrzeb jednego z partnerów prowadzi do zaspokojenia potrzeby drugiego partnera. Tak dzieje się na przykład w układach opiekuńczość-bezradność czy dominacja-uległość, w których przeciwne potrzeby idealnie się uzupełniają dając poczucie satysfakcji każdej ze stron.

## „Piękne jest dobre” – atrakcyjność fizyczna

Pomimo, że ocenianie drugiej osoby po jej wyglądzie jest ogólnie potępiane jako płytkie i nieuczciwe to jednak badania nie kłamią – ludzie często ulegają złudzeniu, że „piękne jest dobre”. Działa tu silnie **efekt aureoli** – atrakcyjny wygląd sam w sobie jest czymś przyjemnym, stąd powoduje skłonność do ogólnie korzystnego oceniania miłej dla oka osoby. To pozytywne wrażenie rozciąga się na inne jej cechy powodując ich zawyżoną ocenę. Stąd atrakcyjna kobieta może być spostrzegana jako dużo miłsza, bardziej inteligentna i weselsza niż jej mniej urodziwe koleżanki – nawet, jeśli również posiadają wspomniane zalety. Jednak magia atrakcyjności ma swoje ograniczenia – wpływa ona przede wszystkim na ocenę umiejętności społecznych oraz ocenę ogólną danej osoby, nieco słabiej na ocenę jej przystosowania, asertywności i zdolności intelektualnych oraz prawie wcale na ocenę moralności i troski o innych. Kolejne wytłumaczenie złudzenia „piękne jest dobre” odnosi się także do uruchomienia **„stereotypu osoby atrakcyjnej”**. Zawiera on ogólnie pozytywną reakcję emocjonalną oraz szereg korzystnych cech przypisywanych atrakcyjnym ludziom np. serdeczność, wrażliwość, zrównoważenie, towarzyskość, bycie miłym i interesującym. W kontakcie z pociągającą fizycznie osobą automatycznie przenosimy na nią zarówno pozytywną reakcję emocjonalną, jak i wspomniane cechy. Ma to także swoje ciemne strony, ponieważ osoby atrakcyjne są stereotypowo spostrzegane także jako bardziej próżne, zarozumiałe i niewierne swoim partnerom. Co ciekawe, pozytywny wpływ atrakcyjności na postrzeganie przez innych jest dużo silniejszy niż negatywny wpływ brzydoty. Stereotypy stereotypami, ale czy rzeczywiście atrakcyjne osoby mają więcej zalet niż te, którym natura poskąpiła urody? Według badań jedyna istotna różnica pomiędzy osobami ładnymi i brzydkimi dotyczy umiejętności społecznych: osoby atrakcyjne są śmielsze w kontaktach społecznych (również seksualnych), łatwiej je nawiązują oraz potrafią dbać o ich sprawny przebieg. Działa tu **efekt samospelniającej się przepowiedni**: atrakcyjni ludzie od najmłodszych lat spotykają się z pozytywnymi reakcjami otoczenia, które budują w nich pewność siebie i otwartość w kontaktach społecznych. Po jakimś czasie rzeczywiście stają się tak sprawni na tym polu, jak od początku byli spostrzegani. Jak widać atrakcyjny wygląd pomaga zaskarbić sobie sympatię otoczenia. Warto jednak pamiętać, że w miarę poznawania nowej osoby maleje znaczenie jej stereotypowego spostrzegania, a rośnie realnie obserwowanych cech charakteru. Stąd ładna buzia zapewnia w kontaktach z ludźmi korzystny grunt, ale nie wystarczy, gdy brak jest rzeczywistych zalet.

## Przytul, pogłaszcz i wysłuchaj – zachowania wiążące

Jednym z najsilniejszych wyznaczników atrakcyjności drugiej osoby są ujawniane przez

nią **zachowania wiążące**, czyli takie, których główną lub jedyną funkcją jest budowanie i podtrzymywanie więzi społecznych. Zaliczamy do nich między innymi uśmiechanie się, utrzymywanie kontaktu wzrokowego, obejmowanie, komplementowanie, troszczenie się o potrzeby drugiej osoby, wyznawanie pożądanego, manifestowanie swoich mocnych stron w celu zaimponowania partnerce/owi. Inne zachowania ujawniamy w relacji przyjacielskiej, a inne w miłosnej, jednak w obu przypadkach wpływają one pozytywnie na jakość stałej relacji. Satysfakcja ze związku jest tym większa dla obu płci, im więcej pojawia się w nim zachowań wiążących. Co ciekawe, Alicja Kuczyńska (1998) udowodniła w swych badaniach, że zachowania te budzą sympatię nie tylko u ich adresatów, ale i nadawców. Uczestnicy badania byli kontaktowani z pozorantami, którzy mieli za zadanie ujawniać wobec nich zachowania wiążące (poczęstowanie pączkiem, utrzymywanie kontaktu wzrokowego, troszczenie się o zamknięcie okna) lub nie. Okazało się, że badani bardziej lubili pozorantów ujawniających zachowania wiążące, ale i pozoranci bardziej lubili osoby, na które te zachowania kierowali.

## Skądś się chyba znamy... – częstość kontaktów

Na kształtowanie się wzajemnej sympatii lub niechęci ma także wpływ częstość kontaktów z drugą osobą. Rola tego czynnika polega na nasilaniu dowolnej emocji przeżywanej w stosunku do spotykanego człowieka. Jeśli codziennie widzimy jakąś osobę, która od początku wzbudziła w nas pozytywne emocje, istnieje spora szansa, że nasza sympatia do niej będzie rosła proporcjonalnie do częstotliwości spotkań – nawet jeśli prawie nie zamieniamy z nią słowa. Działa to również w drugą stronę – częste kontakty z kimś, kto nie przypadł nam do gustu najprawdopodobniej jedynie nasilą naszą niechęć. A co, jeśli stale mijamy się z kimś neutralnym – kto nas „ani ziębi, ani grzeje”? O ile taka osoba nie robi czegoś, co przeważy szalę w kierunku „ziębi”, częstość kontaktów sprawi, że zaczniemy odczuwać do niej sympatię. Zachodzi tu **zjawisko samej ekspozycji**, polegające na tym, że im częściej jest nam prezentowany jakiś obiekt, tym bardziej go lubimy. Sympatię wzbudza sam fakt, że go rozpoznajemy! Stąd obcy sprzedawca w kiosku, którego codziennie mijamy w drodze do pracy po jakimś czasie staje się „naszym znanym sprzedawcą.” Ponadto działa tu **mechanizm usuwania niepewności** – obcy ludzie zawsze w jakimś stopniu wzbudzają w nas niepewność, nie wiadomo bowiem czego się po nich spodziewać. Częstość kontaktów stopniowo redukuje to uczucie, co sprzyja powstawaniu sympatii. Na podobnej zasadzie, co częstość kontaktów, działa także bliskość przestrzenna – wolimy, aby osoby, które lubimy przebywały w trakcie kontaktu raczej blisko nas, jednak bliskość kogoś, kto działa nam na nerwy zdecydowanie potęguje negatywne emocje.

## Komplementy - ale tylko szczere!

Zawsze miło jest usłyszeć pod swoim adresem komplement, nic więc w tym dziwnego, że **bardziej lubimy osoby, które nas chwalą** od tych, które są neutralne lub wręcz nas krytykują. Czy w takim razie mężczyzna, chcąc pozyskać względy nowo poznanej kobiety, powinien zasypać ją komplementami? Niekoniecznie – tu trzeba nieco subtelności i finezji. Po pierwsze – **pochwała musi być wiarygodna**. Każde podejrzenie o próbę pochlebstwa w celu uzyskania jakiejś korzyści wzbudza niechęć i przynosi odwrotny efekt. Takie ryzyko jest największe, kiedy osoba komplementująca jest w jakiś sposób zależna od adresata jej pochwał – na przykład w relacji pracownik-szef. Nieufność wzbudza również wychwalanie oczywistych przymiotów adresata oraz nadmierna przesada w tym względzie. Stąd komplement jest najbardziej wiarygodny i skuteczny, gdy jego adresat raczej podsłucha pochlebną opinię na swój temat niż bezpośrednio ją od nas usłyszy. Po drugie – największe wrażenie robią **komplementy**

**dotyczące własności adresata, które chciałby on mieć, ale nie jest pewien czy je ma.** Szkopuł w tym, aby utrafić w taki czuły punkt. Inaczej komplement zamienia się w banał – świadoma swojej atrakcyjności kobieta niekoniecznie zachwyci się pochlebną uwagą o swojej urodzie. Po trzecie – **skuteczność pochwały jest zależna od samooceny adresata** (ogólnej lub w konkretnej dziedzinie). U osób o niskim poczuciu własnej wartości łatwo jest wzbudzić sympatię poprzez komplementy. Z drugiej strony reagują one również silną antypatią w przypadku krytyki i odrzucenia ze strony innych.

## **Dobrymi chęciami piekło wybrukowane - uważaj na niechciane przysługi!**

Naturalnie lubimy ludzi, którzy chętnie nam pomagają. Czy jednak zawsze wyświadczenie przysługi rodzi sympatię? Otóż nie – wszystko zależy od tego, czy sami prosiliśmy o pomoc czy też została nam ona narzucona z zewnątrz. W pierwszym przypadku nie ma wątpliwości – osoba odpowiadająca na naszą prośbę będzie spostrzegana jako życzliwa i sympatyczna. Jednak wyświadczenie komuś przysługi „z zaskoczenia” stanowi dość ryzykowne posunięcie. Po pierwsze, podobnie jak komplementy, czyjeś przysługi mogą być odebrane jako podstępna próba zdobycia naszej sympatii i uzyskania korzyści. Z pewnością nie rodzi to sympatii do osoby, którą zaczynamy spostrzegać jako manipulanta i lizusa. Ponadto, społeczna **reguła wzajemności** wymaga, aby odwzajemnić otrzymaną pomoc. Stąd przysługa może rodzić w jej odbiorcy nieprzyjemną presję – został właśnie zobligowany do pomocy osobie, która narzuciła się swoją dobroczynnością. Od razu zapala się w nas czerwona lampka: „nie wiadomo o co w przyszłości może poprosić nas ten człowiek a nam nie będzie wypadało odmówić”. Często rodzi to opór – nikt nie lubi być przymuszany do czegoś, na co nie ma ochoty – oraz złość i niechęć do osoby, która nieproszona przysługę wyświadczyła. Efekt ten jest znacznie silniejszy, kiedy stajemy się dłużni komuś kogo nie lubimy. Co więcej, reguła wzajemności zobowiązuje nas do wyświadczenia przysługi podobnej wielkości, czy rodzaju, co ta otrzymana. Jeśli współpracownik przyniesie nam rano kawę, nie ma sprawy, odwdzięczymy się tym samym przy najbliższej okazji.

Co jednak, gdy ktoś wyświadczy nam przysługę tak wielką, że nie sposób jej spłacić? W takiej sytuacji reguła wzajemności przestaje obowiązywać, a nas dręczy poczucie „zadłużenia” u drugiej osoby. Jeśli zamożni teściowie postanowią obdarować nas nowym samochodem, mieszkaniem i pomocą w spłacie kredytów może to rodzić mieszane uczucia – z jednej strony bardzo ułatwili nam życie, z drugiej jednak uzyskali nad nami władzę – czy zdołamy im teraz czegokolwiek odmówić? Jak widać wdzięczność potrafi być bardzo skutecznym sposobem kontroli drugiego człowieka. Stąd, jeśli chcesz pozyskać czyjąś sympatię (na przykład atrakcyjnej koleżanki z pracy) nie zawsze warto wyświadczać jej przysługi. Jest na to lepszy sposób – subtelnie skłonić ją do tego, aby to ona Tobie w czymś pomogła. Zgodnie z **teorią dysonansu poznawczego**, Twoja koleżanka nie chciałaby czuć, że wyświadcza przysługę komuś, kogo nie lubi lub jest jej obojętny. To rodzi wewnętrzny „zgrzyt” – „po co to robię, to bez sensu!” Będzie się czuła znacznie bardziej spójna i racjonalna, jeśli pomoże osobie, którą lubi. Skoro już przysługa została wyświadczona, twoja znajoma, chcąc zniwelować „zgrzyt”, prawdopodobnie uzna, że pomogła Ci, bo w zasadzie zawsze Cię uznawała za sympatycznego człowieka.

Okazuje się, że idealny przyjaciel to osoba: atrakcyjna fizycznie, podobna do nas, okazująca wiele zachowań wiążących, posiadająca cenione przez nas zalety, często spotykana, potrafiąca prawić szczere i trafione komplementy oraz pomagać wtedy, gdy

o to poprosimy. Na szczęście większość z nas nie ma aż tak wygórowanych oczekiwań i potrafimy zadowolić się jedynie kilkoma z wymienionych przymiotów. I bardzo dobrze – sympatia, przyjaźń i miłość między ludźmi to najcenniejsze, co w życiu mamy.

Literatura:

Wojciszke Bogdan. *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*. Wyd. 3 (2. dodruk). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, 2006. Atrakcyjność interpersonalna, s. 278-293.

Author: Katarzyna Jaros

Link do artykułu: <http://bonavita.pl/dlaczego-kogos-lubimy-wyznaczniki-atrakcyjnosci-interpersonalnej>

