

O transferze emocji i nastrojów między ludźmi – mechanizm i psychologiczne wyznaczniki zarażenia afektywnego

Monika Wróbel

Instytut Psychologii, Uniwersytet Łódzki

Zarażenie afektywne jest procesem transferu emocji bądź nastroju pomiędzy osobami. Jak dotąd na łamach polskiej literatury naukowej nie stało się ono przedmiotem odrębnej refleksji, mimo iż badania prowadzone w innych krajach (głównie w Stanach Zjednoczonych) pokazują jego ogromną wagę dla zrozumienia zmian samopoczucia, pojawiających się w obecności innych ludzi. Celem artykułu jest zatem charakterystyka zarażenia afektywnego. Szczególny nacisk położony został na rozróżnienie dwóch rodzajów tego procesu – zarażenia emocjonalnego i zarażenia nastrojem – oraz leżących u ich podstaw mechanizmów. Omówione też zostały przejawy i konsekwencje rozprzestrzeniania stanów afektywnych drogą zarażenia, a także psychologiczne wyznaczniki podatności na transfer emocji i nastrojów.

Słowa kluczowe: zarażenie afektywne, nastrój, emocja

W 1935 roku podczas jednego ze swoich wykładów Jung (1935/1968; za: Hatfield, Cacioppo i Rapson, 1994) stwierdził, że emocje są zaraźliwe, a jedyne, co możemy w związku z tym zrobić, to uświadomić sobie, że często znajdujemy się pod wpływem stanów przejmowanych od innych. Na ludzką skłonność do tego, by zarażać się uczuciami otaczających nas osób, zwracał też uwagę Darwin (1872/1904). Przekonanie, iż stany afektywne mogą się przenosić pomiędzy ludźmi, jest też mocno zakorzenione w wiedzy potocznej. Do takiego wniosku prowadzi na przykład przeszukanie zasobów internetu, gdzie o zjawisku tym najczęściej wspomina się w kontekście tzw. zaraźliwego śmiechu, zaraźliwego uśmiechu czy zaraźliwej radości¹. W literaturze psychologicznej proces przenoszenia się stanów afektywnych pomiędzy ludźmi jest określane mianem zarażenia emocjonalnego bądź też zarażenia nastrojem i uznawany jest za jeden z rodzajów zarażenia społecznego. Pojęcie to – odróżniane od zarażenia o charakterze biologicznym – stało się popularne w XIX wieku we Francji jako narzędzie wyjaśniania takich zjawisk, jak zbiorowe psychozy czy histerie (Marsden, 1998).

Zarażenie społeczne obejmuje transfer trzech rodzajów procesów: behawioralnych, poznawczych i afektywnych (Barsade, 2002; Marsden, 1998).

Celem artykułu jest omówienie ostatniego z wymienionych rodzajów zarażenia, czyli zarażenia afektywnego, a także leżących u jego podstaw mechanizmów oraz jego psychologicznych wyznaczników. Przegląd polskiej literatury psychologicznej wskazuje na to, że jest to zjawisko, któremu jak dotąd nie poświęcono na jej łamach zbyt wiele miejsca. Chociaż wielu badaczy zajmujących się tematyką procesów emocjonalnych koncentruje uwagę na problemie wpływu zjawisk afektywnych na funkcjonowanie (por. Fajkowska, Marszał-Wiśniewska i Sędek, 2006; Ohme, 2007), samo zjawisko zarażenia afektywnego jak dotąd nie było w rodzimym piśmiennictwie przedmiotem odrębnych rozważań – tak teoretycznych, jak empirycznych. Niniejszy artykuł stanowi zatem próbę wypełnienia tej luki. Jest to tym bardziej istotne, że w ciągu ostatnich lat nastąpiło wyraźne przesunięcie uwagi w badaniach nad zjawiskami afektywnymi: podczas gdy początkowo koncentrowano się na intrapersonalnym znaczeniu emocji i nastrojów, obecnie coraz większy nacisk kładziony jest na ich aspekt interpersonalny (Keltner i Haidt, 1999). Jednym zaś z najważniejszych przejawów interpersonalnych funkcji emocji i nastrojów jest właśnie – jak zauwa-

Monika Wróbel, Instytut Psychologii, Uniwersytet Łódzki,
ul. Smugowa 10/12, 91-433 Łódź,
e-mail: mwrobel@uni.lodz.pl

zają Keltner i Haidt (1999) – zdolność dzielenia ich przez różnych ludzi.

Jeden czy dwa rodzaje zarażenia afektywnego?

Pojęciem, które najczęściej jest używane w odniesieniu do zjawiska przenoszenia się stanów afektywnych pomiędzy osobami jest „zarażenie emocjonalne” (*emotional contagion*). Innym, również pojawiającym się w tym kontekście terminem jest „zarażenie nastrojem” (*mood contagion*). Współistnienie obu tych pojęć sugeruje, że mamy do czynienia z dwoma różnymi zjawiskami: jedno z nich odnosi się do transferu emocji, drugie – nastrojów. Jednakże w literaturze oba te określenia często są używane w sposób bardzo niekonsekwentny, a czasami wręcz zamienny (np. Barsade, 2002). Co więcej, zdarza się, że badacze na podstawie wyników skal do badania nastroju wnoszą o wystąpieniu zarażenia emocjonalnego (Doherty, 1997; Hsee, Hatfield, Carlson i Chemtob, 1990, 1991; Hsee, Hatfield i Chemtob, 1992). Dość powszechnie uznawane rozróżnienie między emocją a nastrojem (Larsen, 2000; Watson, 2000) pokazuje jednak, jak daleko nieuzasadnione jest zbyt swobodne operowanie tymi terminami. Zgodnie z tym rozróżnieniem, nastrój to zjawisko rozciągnięte w czasie, o niewielkim natężeniu, które powstaje stopniowo (dlatego trudno wskazać jego początek, zakończenie i moment szczytowy), nie ma wyraźnej zewnętrznej (uświadamianej sobie przez jednostkę) przyczyny oraz rzadko jest skierowane na jasno określony obiekt. Tak rozumiany nastrój odróżniany jest od emocji, czyli stanów krótkotrwałych i intensywnych, o wyraźnej dynamice i zewnętrznej przyczynie. W tym kontekście pojawia się więc dylemat, czy zarażenie emocjonalne i zarażenie nastrojem to dwa jakościowo odmienne procesy, czy też mamy do czynienia ze współistnieniem dwóch odrębnych terminów opisujących w istocie jedno i to samo zjawisko?

Przegląd obecnych w literaturze stanowisk i definicji pokazuje, że – odpowiadając na to pytanie – badacze opowiadają się za czterema możliwościami: (1) adekwatnym pojęciem odnoszącym się do transferu zjawisk afektywnych pomiędzy ludźmi jest „zarażenie emocjonalne” (Doherty, 1997; Hatfield i in., 1994); (2) należy zrezygnować z pojęcia „zarażenie emocjonalne” i zastąpić je pojęciem „zarażenie nastrojem” (Neumann i Strack, 2000); (3) pojęcia „zarażenie emocjonalne” i „zarażenie nastrojem” można traktować zamiennie (Barsade, 2002); (4) zarażenie emocjonalne i zarażenie nastrojem powinny być traktowane jako dwa powiązane ze sobą, ale odrębne procesy (Sy, Côté i Saavedra, 2005).

Za ujęciem pierwszym opowiada się zespół badaczy skupiony wokół Hatfield (Doherty, Orimoto, Singelis,

Hebb i Hatfield, 1995; Hatfield i in., 1994; Uchino, Hatfield, Hsee, Carlson i Chemtob, 1990). Zarażenie emocjonalne definiują oni jako tendencję do automatycznego naśladowania mimicznej, pantomimicznej i wokalnej ekspresji innych osób, co w konsekwencji prowadzi do przejmowania ich emocji (Hatfield i in., 1994, s. 47). Istnienie tak rozumianego zarażenia wykazano w serii eksperymentów (Doherty, 1998; Doherty i in., 1995; Hsee, Hatfield, Carlson i Chemtob, 1990; Hsee i in., 1991; Hsee i in., 1992; Uchino i in., 1990). W jednym z badań (Doherty i in., 1995) uczestnicy oglądali film, w którym prezentowano cztery osoby: dwie z nich relacjonowały wesołe wydarzenie ze swojego życia, natomiast dwie pozostałe – wydarzenie smutne, przejawiając przy tym adekwatną do treści opowiadanej historii ekspresję emocjonalną. Aby zamaskować faktyczny cel eksperymentu, badanym udzielono informacji, że ich zadaniem jest wybranie spośród oglądanych osób tej, z którą najbardziej chcieliby współpracować. W rzeczywistości badaczy interesowało to, czy uczestnicy „zarażą się” emocjami oglądanych osób. W tym celu w trakcie eksperymentu filmowano badanych ukrytą kamerą, a następnie trzech (nieświadomych celu eksperymentu) sędziów kompetentnych oceniało ich emocjonalną ekspresję podczas oglądania poszczególnych bohaterów filmu. Po obejrzeniu każdej historii również sami uczestnicy opisywali (na skali) własny stan emocjonalny. Uzyskane wyniki (zarówno oceny sędziów, jak i samoopis dokonany przez uczestników) pozwoliły stwierdzić, że badani reagowali bardziej pozytywnymi emocjami podczas oglądania osób wyrażających radość niż osób wyrażających smutek, co – zdaniem autorów – pozwala wnioskować o wystąpieniu zarażenia emocjonalnego. Do analogicznych konkluzji doszli, uzyskując podobne wyniki, Hsee i współpracownicy (1990, 1991, 1992). Można się jednak zastanawiać, czy reakcje badanych pojawiały się rzeczywiście w odpowiedzi na ekspresję emocjonalną ocenianych osób (jak zakłada definicja zarażenia emocjonalnego cytowana wyżej), czy też uczestnicy reagowali na treść opowiadanej w filmie historii. Wówczas uzyskane wyniki należałoby raczej wiązać ze zjawiskiem empatii, a nie zarażenia emocjonalnego². Badani – słysząc wesołą bądź smutną opowieść biograficzną – mogli bowiem przyjmować perspektywę oglądanej osoby, a nie zarażać się jej stanem afektywnym (Davis, 1999; Doherty, 1998).

Aby rozwiązać te wątpliwości, Doherty (1998) zmodyfikował procedurę zastosowaną w opisanym powyżej eksperymencie. On również prosił badanych o obejrzenie filmu, który przedstawiał osobę w pozytywnym bądź negatywnym stanie emocjonalnym. Stan ten wywołano u niej za pomocą sugestii hipnotycznej (a oceny sędziów

kompetentnych wykazały, że miał on odzwierciedlenie w jej mimicznej, pantomimicznej i wokalnej ekspresji). Tym razem jednak werbalny komunikat przekazywany w filmie miał neutralny charakter: sfilmowana osoba odczytywała fikcyjną instrukcję dotyczącą dalszej części eksperymentu. Jak wykazały wyniki, mimo że komunikat werbalny nie był zabarwiony afektywnie, uczestnicy eksperymentu reagowali na niewerbalny przekaz nagranej osoby: ci, którzy oglądali film z osobą wyrażającą pozytywny stan emocjonalny, opisywali swoje samopoczucie jako bardziej pozytywne niż ci, którym prezentowano film z osobą przejawiającą stan negatywny. Zdaniem Doherty'ego (1998) oznacza to, że osoby badane zarażały się radością bądź smutkiem bohatera filmu. Co więcej, wzbudzony tą drogą stan wpływał na wydawane przez nich oceny: osoby zarażone radością oceniały zabarwione emocjonalnie zdjęcia bardziej pozytywnie niż osoby zarażone smutkiem. Można się jednak zastanawiać, czy fakt, iż po obejrzeniu filmu badani oceniali swój stan jako „radosny” lub „smutny” rzeczywiście wskazywał na to, iż dochodziło do transferu emocji. Przecież porównywano reakcje na dwa stany afektywne różniące się nie tylko jakością, lecz również znakiem. Być może więc – jak sugerują Neumann i Strack (2000) – badanym po prostu udzielał się pozytywny bądź negatywny nastrój oglądanych osób.

Wyniki badań dostarczają argumentów na poparcie zarówno jednej, jak i drugiej możliwości. Na przykład Duclos, Laird, Scheider, Sexter, Stern i Van Lighten (1989) wykazali, że wpływ ekspresji na odczuwany stan afektywny może być specyficzny. W swoim eksperymencie prosili badanych o przyjęcie określonego wyrazu twarzy, podając im szczegółową instrukcję (np. unieś brwi, otwórz szeroko oczy itp.), a jednocześnie nie wymieniali nazwy emocji, której ta mimika odpowiadała. Badani utrzymywali dany wyraz twarzy (strach, smutek, złość bądź wstręt) przez sześć sekund, a następnie oceniali na skali intensywność odczuwania dziewięciu emocji. Okazało się, że – bez względu na rodzaj emocji – doświadczany aktualnie stan wyraźnie korespondował z przybraną wcześniej ekspresją (np. przy smutnym wyrazie twarzy najsilniej odczuwaną emocją – spośród dziewięciu ocenianych – był smutek, podobnie w przypadku strachu, złości i wstrętu). Jednocześnie badani nie widzieli związku między manipulacją a odczuwaną emocją. Podobne wyniki – przy wykorzystaniu analogicznej procedury – uzyskano w przypadku ekspresji pantomimicznej: badani przybierali pozę właściwą określonej emocji (strach, smutek lub złość), w wyniku czego odczuwali ją silniej niż pozostałe (Duclos i in., 1989). To zaś, zdaniem Hatfield i współpracowników (1994), potwierdza, że za-

rażenie – które powstaje dzięki automatycznemu odczytywaniu własnej ekspresji emocjonalnej – także pociąga za sobą efekty specyficzne.

Jednakże nie wszystkie badania jednoznacznie wskazują, że efektem zarażenia są odrębne jakościowo emocje. Hess i Blairy (2000) zaobserwowały na przykład występowanie zarażenia w przypadku tylko dwóch z czterech emocji. W swoich badaniach użyły nagrań wideo przedstawiających dynamiczne, 15-sekundowe mimiczne wyrazy radości, złości, smutku i wstrętu. Zadaniem badanych było dekodowanie tych niewerbalnych ekspresji. Jednocześnie za pomocą EMG dokonywano pomiaru aktywności ich mięśni mimicznych. Pomiar ten wykazał, że badani automatycznie naśladowali ekspresję oglądanych osób. Co więcej, miało to wpływ na ich własny stan afektywny (oceniany metodami samoopisowymi), jednak tylko w przypadku dwóch z czterech użytych podczas manipulacji ekspresji, mianowicie radości i smutku. To zaś Hess i Blairy (2000) interpretują jako dowód na niespecyficzność zarażenia. Ich zdaniem, badani podlegali po prostu transferowi pozytywnego i negatywnego nastroju, a nie radości i smutku, o czym dodatkowo może świadczyć fakt, iż stan afektywny, jaki powstaje w drodze zarażenia, nie jest zbyt intensywny.

Taki punkt widzenia zgodny jest z propozycją Neumanna i Stracka (2000), aby zamiast o zarażeniu emocjonalnym mówić o zarażeniu nastrojem. W serii eksperymentów badacze ci wykorzystali nagranie fragmentu eseju filozoficznego w trzech wersjach różniących się sposobem recytacji (wersja radosna, smutna i neutralna). Uczestnicy eksperymentu nie widzieli twarzy osoby będącej nadawcą komunikatu, a jedynie słyszeli jej głos. Po manipulacji badani wypełniali dwie skale. Podczas gdy pierwsza mierzyła intensywność i znak aktualnie doświadczanego nastroju (bardzo dobry – bardzo zły), druga służyła ocenie pięciu specyficznych emocji (pogodny, radosny, zaniepokojony, smutny, znudzony³). Okazało się, że sam sposób recytacji wyraźnie wpływał na nastrój osób słuchających nagrania – ci badani, którzy słuchali radosnej wersji, oceniali swój nastrój jako bardziej pozytywny niż ci, którzy słuchali wersji smutnej. Natomiast w przypadku emocji nie odnotowano różnic między grupami – mimo iż osoby z każdej z trzech grup słuchały innej wersji nagrania, nie różniły się pod względem doświadczanych emocji (mierzonych po wysłuchaniu nagrania). Co ważne, badani nie widzieli związku między własnym stanem a usłyszanym nagraniem (prawdopodobnie dlatego, iż – na skutek zastosowanej instrukcji – ich uwaga zaangażowana była w zrozumienie eseju). Nie byli więc świadomi przyczyny własnego nastroju, co wyraźnie koresponduje z przytaczanym wcześniej rozróżnieniem między nim a emocją.

Czy zatem oznacza to, że w drodze zarażenia nie powstają konkretne emocje, lecz nastrój? I czy – w związku z tym – psychologowie powinni swoje zainteresowania ograniczyć jedynie do transferu „globalnego, rozlanego” nastroju? W świetle opisanych wyżej wyników badań wydaje się to nieuzasadnione. Prawdopodobnie więc rację mają Sy i współpracownicy (2005), według których zarażenie emocjonalne i zarażenie nastrojem to dwa powiązane ze sobą, jednakże odrębne procesy. Przyjęcie takiego założenia oznacza, że w wyniku zarażenia może dochodzić do wytworzenia zarówno rozlanego, niezbyt intensywnego nastroju, jak i specyficznych emocji. Prawdopodobnie tym, co decyduje o końcowym rezultacie zarażenia, są leżące u jego podstaw mechanizmy: inny więc będzie mechanizm zarażenia emocjonalnego, inny – zarażenia nastrojem. Należy jednak podkreślić, że tak jak trudno wykreślić ostrą granicę między emocją i nastrojem⁴, tak samo trudno wyraźnie oddzielić od siebie oba rodzaje zarażenia. Można przypuszczać, że zarażenie emocjonalne i zarażenie nastrojem to dwa przejawy tzw. zarażenia afektywnego, które mogą pojawiać się jednocześnie, a także wzajemnie się wzmacniać (podobnie jak to się dzieje w przypadku samych emocji i nastrojów: pozytywny lub negatywny nastrój stanowi tło dla odpowiednio pozytywnych bądź negatywnych emocji, natomiast określone emocje mogą skutkować wzbudzeniem pozytywnego bądź negatywnego nastroju; Davidson, 1998).

W niniejszym artykule przyjmuję takie właśnie rozumienie powyższych terminów. W związku z tym wszędzie tam, gdzie będę odnosić się do zarażenia emocjonalnego lub zarażenia nastrojem w sensie ogólnym, będę posługiwać się terminem „zarażenie afektywne”, mimo iż termin ten w literaturze nie cieszył się jak dotąd zbyt dużą popularnością⁵. Niemniej jednak obecna niekonsekwencja w posługiwaniu się tymi pojęciami, a także proponowane tutaj ujęcie uzasadniają konieczność operowania terminem nadrzędnym jako pojęciem porządkującym.

Zarażenie afektywne

– proces automatyczny czy kontrolowany?

Mówiąc o zarażeniu, psychologowie zazwyczaj ograniczają się do procesu transferu zjawisk afektywnych, który zachodzi automatycznie. Potwierdzać to ma błyskawiczny przebieg tego procesu (zbyt krótki, by zaangażować procesy kontrolowane; por. Hatfield i in., 1994; Hess i Blairy, 2000) oraz brak uświadamiania sobie przez podmiot jego przebiegu (Doherty, 1997, 1998; Neumann i Strack, 2000). Zdaniem badaczy dzieje się tak dlatego, że u podstaw omawianego zjawiska leżą automatyczne mechanizmy: naśladowanie motoryczne i sprzężenie zwrotne (Hatfield i in., 1994; Neumann i Strack, 2000;

Pugh, 2001). Z drugiej strony jednak, niektórzy (Barsade, 2002; Gump i Kulik, 1997) dopuszczają dodatkową możliwość, twierdząc że transfer stanów afektywnych drogą zarażenia może zachodzić również przy większym zaangażowaniu świadomej kontroli, czyli w oparciu o mechanizm społecznych porównań.

Zgodnie z ujęciem proponowanym przez Bargha (1994), za procesy automatyczne uznaje te, których przebiegu i następstw jednostka sobie nie uświadamia⁶, które nie mają charakteru intencjonalnego, nie poddają się kontroli (czyli jednostka nie może z własnej woli rozpocząć, zakończyć ani też zmienić ich przebiegu) oraz przebiegają przy minimalnym zaangażowaniu zasobów poznawczych. Dzięki temu mogą zachodzić bardzo szybko i bez wysiłku. W odróżnieniu od nich procesy kontrolowane są uświadamiane, skierowane na określony cel i pochłaniają zasoby poznawcze. W rezultacie wymagają wysiłku, a ich przebieg jest wolniejszy (Bargh, 1994; De Houwer i Moors, 2007). Tradycyjnie procesy automatyczne i kontrolowane traktowano jako dwie odrębne kategorie (Shiffrin i Schneider, 1977, 1984). Obecnie badacze podkreślają stopniowość tego, co kontrolowane i automatyczne, oraz zwracają uwagę na fakt, iż większość zjawisk psychicznych angażuje procesy tak automatyczne, jak kontrolowane (w mniejszym bądź większym stopniu; Moors i De Houwer, 2006; De Houwer i Moors, 2007). Może to oznaczać, że dane zjawisko będzie spełniało tylko niektóre z kryteriów automatyczności (np. jednostka intencjonalnie zainicjuje dany proces, ale będzie on przebiegał przy minimalnym zaangażowaniu zasobów poznawczych; Bargh, 1994).

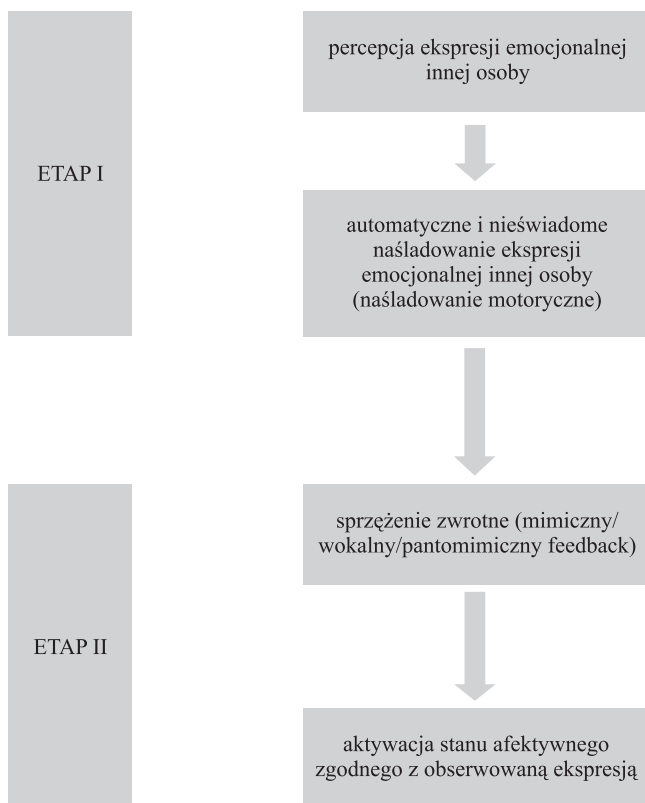
Poniżej postaram się wykazać, że zarażenie afektywne, jakie zachodzi w oparciu o mechanizm naśladowania motorycznego i – aktywizowanego przez nie – sprzężenia zwrotnego, spełnia większość kryteriów przypisywanych procesom automatycznym. Wyzwalający je bodziec (osoba w określonym stanie afektywnym, zdjęcie ekspresji mimicznej itp.) może, ale nie musi być uświadamiany (Dimberg, Thunberg i Elmehed, 2000). Jeśli zaś chodzi o przebieg tego procesu oraz jego następstwa (np. wpływ przejętego od kogoś stanu na wydawane sądy), jednostka ich sobie zwykle ani nie uświadamia, ani też nie jest w stanie ich kontrolować (Neumann i Strack, 2000). Proces ten również nie obciąża zasobów poznawczych osoby „zarażającej się” (np. jej uwaga może być w tym czasie zaangażowana w coś innego, np. zadanie o charakterze poznawczym; Neuman i Strack, 2000).

Zarażenie afektywne, które przebiega w oparciu o mechanizm społecznych porównań, jest natomiast bardziej kontrolowane. Jednostka zwykle w większym stopniu uświadamia sobie bowiem przebieg tego zjawiska, anga-

zując w nie zasoby poznawcze (np. dokonując porównań między własnym stanem a stanem przeżywanym przez otaczające ją osoby). Proces ten ma również charakter intencjonalny – aktywizacji mechanizmu społecznych porównań przyświeca cel, jakim jest wygenerowanie takiego stanu, który korespondowałby ze stanem innych osób (Barsade, 2000; Gump i Kulik, 1997). Można jednak podejrzewać, że także ten mechanizm – jak wiele innych procesów, które powtarzane są z dużą częstotliwością – zawiera wiele operacji automatycznych (Müssweiler, 2007).

Naśladowanie motoryczne i sprzężenie zwrotne

Ponad sto lat temu Lipps (1907, za: Hess, Philippot i Blairy, 1998) zwrócił uwagę na dwuetapowy przebieg procesu transferu stanów afektywnych. W myśl zaproponowanej przez niego koncepcji, etap pierwszy polega na obserwowaniu i nieświadomym naśladowaniu cudzej ekspresji emocjonalnej (tzw. naśladowanie motoryczne), natomiast etap drugi – na aktywacji spójnego z nią stanu w oparciu o tzw. sprzężenie zwrotne (Rysunek 1). Na taki dwuetapowy przebieg zarażenia wskazują wyniki badań (np. Hess i in., 1998; Hsee i in., 1992; Neuman i Strack, 2000; Wild, Erb i Bartels, 2001).



Rysunek 1.
Przebieg zarażenia nastrojem

Naśladowanie motoryczne

Ludzie mają wrodzoną umiejętność komunikowania doświadczanych stanów afektywnych i rozpoznawania ich u innych. W przypadku ekspresji mimicznych dzieje się to może nawet wówczas, gdy emitowane sygnały niewerbalne są niewidoczne dla oka (Ohme, 2003). Dlatego też w trakcie społecznych interakcji człowiek automatycznie „skanuje” ekspresję swoich rozmówców, odbierając setki niewerbalnych informacji (Hatfield i in., 1994). Warto zaznaczyć, że emocje – w porównaniu z nastrojem – są zdecydowanie łatwiejsze do komunikowania i odczytywania, ponieważ przypisany jest im wzorzec specyficznej ekspresji mimicznej (Ekman, 2003), wokalne (Kappas, Hess i Scherer, 1991) i pantomimicznej (Duclos i in., 1989). Niemniej jednak również nastrojom towarzyszy określony przekaz niewerbalny. Choć nie ma on, tak jak w przypadku emocji charakteru wyraźnej ekspresji, to zdaniem Larsena (2000), człowiek, obserwując nawet mało widoczne zmiany w postawie, tonie głosu czy tempie mówienia innej osoby, potrafi rozpoznać jej nastrój.

Człowiek nie tylko odczytuje ekspresję innych ludzi, ale także nieświadomie i automatycznie ją naśladuje (Hatfield i in., 1994; Chartrand i Bargh, 1999; Niedenthal, Barsalou, Ric i Krauth-Gruber, 2005). Występowanie tego zjawiska można zaobserwować na co dzień, uważnie przyglądając się zachowaniom ludzi w różnych sytuacjach społecznych. Na przykład – jak zauważył Kendon (1970), filmując klientów pubu ukrytą kamerą – osoby siedzące przy jednym stole często przyjmują podobną postawę ciała, podobnie gestykują, bezwiednie powielając zachowania partnerów interakcji.

Zjawisko imitowania ekspresji i zachowań innych ludzi określane jest mianem naśladowania motorycznego bądź behawioralnego (*motor/behavioral mimicry*; Barsade, 2002; Gump i Kulik, 1997; Hatfield i in., 1994)⁷. Jego istnienie potwierdzają wyniki licznych badań. W jednym z eksperymentów (Barsade, 2002), badani współpracowali w kilkuosobowych grupach nad wykonaniem zadania. W każdej grupie oprócz badanych znajdował się pomocnik eksperymentatora, który – demonstrując wcześniej wyćwiczoną pozytywną bądź negatywną ekspresję emocjonalną – zawsze zabierał głos jako pierwszy. Okazało się, że uczestnicy naśladowali jego ekspresję, na co wskazywały oceny sędziów kompetentnych (wcześniej specjalnie przygotowanych do dekodowania ekspresji emocjonalnych). Analogiczne wyniki uzyskali Gump i Kulik (1997) oraz Chartrand i Bargh (1999), gdy poprosili swoich badanych o współpracę z rzekomo innym uczestnikiem eksperymentu (w rzeczywistości pomocnikiem eksperymentatora). Oceny niezależnych obserwatorów wykazały, że badani przybierali wyraz twarzy podobny

ny do mimicznej ekspresji pomocnika (czyli odpowiednio uśmiechali się lub marszczyli brwi).

Podobne wnioski płyną z badań z zastosowaniem filmów wideo: oceny sędziów kompetentnych wskazują, że uczestnicy eksperymentów często naśladują ekspresję bohaterów oglądanych filmów (np. przybierają wyraz twarzy wskazujący odpowiednio na doświadczanie negatywnych bądź pozytywnych stanów emocjonalnych; Doherty i in., 1995; Hsee i in., 1990). Często jednak zmiany w ekspresji, do jakich prowadzi naśladowanie motoryczne, są niezauważalne gołym okiem i ujawniają się jedynie w pomiarach elektromiograficznych (Dimberg, 1982; Surraka i Hietanen, 1998). Na przykład w badaniach prowadzonych przez zespół Dimberga (Dimberg, 1982; Lundqvist i Dimberg, 1995) wykazano, że oglądanie zdjęć uśmiechniętych i gniewnych twarzy pociąga za sobą odmienne wzorce reakcji mięśni mimicznych: pierwsze skutkują wzrostem aktywności mięśni *zygomaticus major*, natomiast drugie – *corrugator supercilii*. Co ważne, proces ten zachodzi niezwykle szybko, nawet 400 milisekund po ekspozycji bodźca (Dimberg i Thunberg, 1998), także wtedy, gdy zdjęcia twarzy prezentowane są podprogowo (Dimberg, Thunberg i Elmeled, 2000).

Wykazano również empirycznie, że spontaniczne naśladowanie może dotyczyć nie tylko ekspresji mimicznej, ale też pantomimicznej (Chartrand i Bargh, 1999; LaFrance i Broadbent, 1976) oraz wokalne (Hietanen, Surakka i Linnankoski, 1998; Neuman i Strack, 2000). Chartrand i Bargh (1999) na przykład, posługując się ocenami sędziów, udowodnili, że badani wykonywali gesty – takie jak pocieranie nosa czy potrząsanie stopą – częściej wtedy, gdy obserwowali identyczne zachowanie u osoby, z którą wykonywali zadanie (w ogóle nie zdając sobie z tego sprawy). Podobnie ludzie napinają mięśnie, widząc osoby siłujące się na rękę (Berger i Hadley, 1975; za: Hess i in., 1998). O analogicznym efekcie można mówić w przypadku ekspresji wokalnych. W eksperymentach Neumanna i Stracka (2000) badani, którzy słyszeli nagranie filozoficznego tekstu odczytywanego z ekspresją smutną lub wesołą, następnie sami – zdaniem sędziów – powtarzali tekst w podobny sposób. Co więcej, okazuje się, że efekty te mogą się wzajemnie „przeplatać” – na przykład percepcja cudzej ekspresji wokalne może wpływać na mimikę obserwatora. Taki efekt zaobserwowano w badaniach Hietanen i współpracowników (1998), w których za pomocą EMG rejestrowano aktywność mięśni mimicznych osób badanych, przysłuchujących się słowom wypowiedzianym radosnym lub zagniewanym tonem. Kiedy badani słyszeli słowa wypowiedziane ze złością, reagowali skurczem korugatorów, natomiast słysząc

słowa wypowiedziane z zadowoleniem – skurczem mięśni okrężnych oka.

Skłonność do naśladowania innych osób stanowi wrodzoną cechę ludzkiego funkcjonowania (Chartrand i Bargh, 1999; Hess, Blairy i Philippot, 1999; Levenson, 1996; Wild i in., 2001). Nawet kilkudniowe niemowlęta skłonne są do imitowania ekspresji innych osób, na przykład wysuwania języka czy zwijania go w „dzióbek”, gdy widzą osobę to robiącą (Meltzoff i Moore, 1983). Obecność tego mechanizmu zaobserwowano również u zwierząt (Hatfield i in., 1994; Parr i Hopkins, 2000). W jednym z badań wykazano na przykład, że szympansy – oglądając film przedstawiający inne szympansy wyrażające pozytywne lub negatywne stany afektywne – same również reagowały adekwatnymi zmianami ekspresji (Parr i Hopkins, 2000). Podobnie u ptaków, będących w sytuacji zagrożenia, można obserwować przenoszenie się strachu z jednego osobnika na drugiego poprzez gwałtowne zmiany ruchów (Tinbergen, 1963, za: de Gelder, Snyder, Greve, Gerard i Hadjikhani, 2004). Dzieje się to w sposób błyskawiczny (Dimberg i Thunberg, 1998; Hatfield i in., 1994), a naśladowane komunikaty niewerbalne mogą działać podprogowo (Dimberg i in., 2000). Psychologowie są więc zgodni, że omawiany proces zachodzi w sposób automatyczny (Chartrand i Bargh, 1999; Hatfield i in., 1994)⁸.

Zdaniem Bargha i współpracowników (Chartrand i Bargh, 1999; Dijksterhuis i Bargh, 2001) naśladowanie motoryczne jest przejawem automatycznej tendencji, polegającej na tym, że obserwacja jakiegoś zachowania, a nawet sama myśl o nim, może zwiększać prawdopodobieństwo jego wystąpienia. Wyjaśnieniem tego procesu jest istnienie bezpośredniego związku między zachowaniem a percepcją (*perception-behavior link*), dzięki któremu poznawcze i behawioralne reprezentacje umysłowe danego zachowania aktywizowane są niemal jednocześnie, to znaczy uruchomienie jednej natychmiast pociąga za sobą automatyczną aktywizację drugiej (Dijksterhuis i Bargh, 2001). Na przykład kiedy w celu aktywizacji stereotypu osoby starej prezentowano badanym listę słów kojarzonych ze starością, bezwiednie reagowali oni spowolnieniem ruchów (Bargh, Chen i Burrows, 1996).

Neurofizjologicznym podłożem tego zjawiska jest system tzw. neuronów lustrzanych (*mirror neurons*), czyli komórek nerwowych, które pobudzają się zarówno w trakcie samodzielnego wykonywania danej czynności, jak i podczas obserwowania tej czynności w wykonaniu innej osoby (Rizzolatti, Fogassi i Gallese, 2001; Warren, Sauter, Eiser, Wiland, Dresner, Wise, Rosen i Scott, 2006). U małp na przykład zaobserwowano, że ten sam obszar kory pobudzany jest zarówno w trakcie samodzielnego

chwytania bądź manipulowania jakimś obiektem, jak i w trakcie obserwacji wykonującego takie czynności eksperymentatora (Rizzolatti i Arbib, 1998). Ten sam automatyczny mechanizm uruchamiany jest także wówczas, gdy percepcja cudzej ekspresji emocjonalnej skutkuje analogiczną ekspresją u obserwatora (Dijksterhuis i Bargh, 2001).

Sprzężenie zwrotne

Samo automatyczne naśladowanie czyjejś ekspresji to jednak dopiero początek zarażenia afektywnego. Naśladowanie motoryczne uruchamia mechanizm sprzężenia zwrotnego (*afferent feedback*) i to on prowadzi do aktywacji określonych stanów afektywnych (Hatfield i in., 1994). Jego działanie wyjaśnia hipoteza mimicznego sprzężenia zwrotnego (*facial feedback hypothesis*), zgodnie z którą własny wyraz mimiczny może wpływać na aktualnie doświadczane stany. Na taką możliwość zwrócił uwagę już Darwin (1872/1904), twierdząc, że emocja, która może być wyrażana bez zahamowań, ulega zintensyfikowaniu, zaś emocja, której ekspresja jest hamowana – osłabieniu. Tym samym Darwin zasugerował istnienie związku przyczynowo-skutkowego między ekspresją a emocją. Podobnie James (1890, za: Soussignan, 2002) zauważył, że subiektywne odczucie emocji może być wynikiem aktywności mięśni mimicznych.

Hipotezę mimicznego sprzężenia zwrotnego zweryfikowano w wielu badaniach eksperymentalnych, udowadniając, że zmiana aktywności mięśni twarzy może prowadzić do zmiany stanu emocjonalnego (por. przegląd w: Adelman i Zajonc, 1989; Zajonc, Adelman, Murphy i Niedenthal, 1987). Kiedy na przykład Strack, Martin i Stepper (1988) prosili swoich badanych o trzymanie ołówka raz w zębach (dzięki czemu przybierali uśmiechnięty wyraz twarzy), raz w ustach (smutny wyraz twarzy), okazało się, że wraz z ekspresją pojawiała się zmiana w subiektywnym doświadczeniu emocjonalnym, aktywności AUN oraz ocenie oglądanych kreskówek: „uśmiechnięci” badani oceniali je jako bardziej, a „zasmuceni” jako mniej zabawne niż uczestnicy z grupy kontrolnej. Podobne wnioski płyną z badań Lairda (1974), w których badani przybierali określony wyraz twarzy (zgodnie ze szczegółową instrukcją opisującą układ mięśni mimicznych), a następnie oceniali zabarwione emocjonalnie zdjęcia i kreskówki. Okazało się, że marszcząc brwi, badani oceniali zdjęcia i kreskówki jako bardziej agresywne, a uśmiechając się – jako bardziej radosne. Należy podkreślić, że zarówno w badaniach Stracka i współpracowników (1988), jak i w badaniach Lairda (1974), badani nie byli świadomi znaczenia przybranej ekspresji emocjonalnej. Co więcej, istnieją dowody, że aktywność mięśni mimicznych może

być sprzężona z odczuwanym stanem, nawet wtedy gdy ekspresja ta jest niewidoczna dla oka. W eksperymencie zespołu Cacioppo (Cacioppo, Petty, Losch i Sook Kim, 1986), badani reagowali skurczem korugatorów na zdjęcia zabarwione negatywnie, a mięśni jarzmowych i mięśni okrężnych oka na zdjęcia zabarwione pozytywnie. Chociaż na taki efekt wskazał pomiar EMG, sędziowie kompetentni (oglądający nagrania wideo z przebiegu eksperymentu) nie byli w stanie poprawnie dekodować ekspresji badanych osób.

Istnieją także dowody na to, że przeżywane stany afektywne mogą zależeć od tonu głosu czy przyjętej postawy. W eksperymencie Hatfield, Hsee, Costello i Weismana (1995) uczestnicy przysłuchiwali się komunikatom wypowiedzianym z ekspresją typową dla różnych emocji (radość, miłość, strach, smutek, złość), a następnie powtarzali je przez telefon. Samoopis nastroju, jakiego badani dokonywali po wykonaniu tego zadania, wyraźnie korespondował z niewerbalną charakterystyką powtarzanych przez nich komunikatów. Stepper i Strack (1993) natomiast sadzali swoich badanych przy wysokim bądź niskim stole, dzięki czemu przybierali oni wyprostowaną bądź pochyloną postawę, a następnie prosili ich o wykonanie zadania. Okazało się, że kiedy badani otrzymywali pozytywną informację zwrotną na temat wyniku w owym zadaniu, sam sposób siedzenia wpływał na subiektywnie odczuwaną z tego powodu dumę: wyprostowani badani czuli się bardziej dumni niż badani zgarbieni. Podobne wyniki – dla strachu, smutku, złości i wstrętu – uzyskali Duclos i współpracownicy (1989) w opisywanym wcześniej eksperymencie.

Co ważne, sprzężenia z mięśni mimicznych i pantomimicznych mogą się wzajemnie wzmacniać. Flack, Laird i Cavallaro (1999) poddali analizie dwie sytuacje: w jednej interesowały ich izolowane wpływy ekspresji mimicznej i pantomimicznej na subiektywne odczucie afektywne, w drugiej – symultaniczny wpływ obu rodzajów ekspresji. Okazało się, że w przypadku gdy uruchamiane było sprzężenie dwutorowe, stany afektywne były odczuwane jako bardziej intensywne niż wtedy, gdy działał jeden z torów (tylko mimiczny bądź tylko pantomimiczny).

Jak widać, sprzężenie zwrotne z ekspresji emocjonalnej może być skutecznym i szybkim mechanizmem wpływającym na subiektywne odczucia afektywne nawet wtedy, gdy zmiany w mimice, pantomimice czy tonie głosu są niezauważalne gołym okiem. Podobne wnioski płyną z badań nad tzw. wcieleniem (*embodiment*), które również wykazały, że wskazówki płynące z ciała stanowią ważny element doświadczenia afektywnego (Niedenthal i in., 2005; Prinz, 2005). Kwestią nierozwiązaną jest jednak to, na ile specyficzne są efekty omawianego sprzę-

zenia (Adelman i Zajonc, 1989; Winton, 1986). Winton (1986) wyróżnia dwa modele mimicznego sprzężenia zwrotnego. Pierwszy z nich – zwany kategorialnym (*categorical*) – zakłada, że wzorzec reakcji emocjonalnej jest mniej lub bardziej specyficzny dla obserwowanych ekspresji emocjonalnych. Drugi natomiast – określany jako wymiarowy (*dimensional*) – przyjmuje, że obserwowanie czyjejs ekspresji emocjonalnej może wpływać na pojedynczy wymiar doświadczenia afektywnego, mianowicie wymiar przyjemności–nieprzyjemności. Zgodnie zatem z założeniami modelu pierwszego efektem sprzężenia zwrotnego jest emocja, zaś modelu drugiego – nastrój. Mimo iż wielu badaczy uważa, że działanie tego mechanizmu jest specyficzne (Flack i in., 1999; Hatfield i in., 1994; Laird, 1984), Winton (1986) poddaje założenia modelu kategorialnego ostrej krytyce. Jego zdaniem przeprowadzone dotychczas eksperymenty nie stanowią wystarczającego dowodu na poparcie tego modelu. Zwykle bowiem porównuje się w nich ekspresje właściwe stanom afektywnym o przeciwnej walencji (np. radości i złości), a więc w istocie stanom różniącym się tym, że jeden z nich jest przyjemny, a drugi nie. Wyniki takich badań wspierają więc jedynie model wymiarowy. Weryfikacja modelu kategorialnego, według Wintona, wymagałaby porównywania co najmniej dwóch ekspresji emocji o tej samej walencji.

Taki przebieg miał eksperyment, który przeprowadzili Tourangeau i Ellsworth (1979, za: Winton, 1986). Wykorzystano w nim film wzbudzający strach bądź smutek, a badani, oglądając go, mieli za zadanie utrzymywać wyraz twarzy odpowiadający jednej z tych emocji (zgodnie lub niezgodnie z emocjonalnym przekazem zawartym w filmie). Analizy wykazały, że podczas gdy film znacząco wpływał na subiektywne odczucia afektywne (tzn. w zależności od jego emocjonalnego zabarwienia badani deklarowali odczuwanie strachu lub smutku), to w przypadku przybranych przez badanych grymasów twarzy nie było różnic w odczuwanych emocjach (czyli odczucia w przypadku ekspresji strachu i ekspresji smutku były porównywalne). Zdaniem Wintona (1986), wyniki tego eksperymentu podważają założenia modelu kategorialnego i wskazują na przewagę modelu wymiarowego. Rodzi się jednak wątpliwość, czy sytuacja, w której jednocześnie działały i sprzężenie z mięśni mimicznych, i film o zabarwieniu afektywnym sprzecznym z ekspresją mimiczną, nie prowadziła po prostu do zniesienia efektów tego pierwszego.

Próba rozwiania tych wątpliwości, a przy tym argumentem na rzecz modelu wymiarowego, mogą być wyniki przywołanego wcześniej eksperymentu Hess i Blairy (2000). Jak wspomniano, badaczki wykorzystywały

nagrania wideo ekspresji czterech różnych emocji (złości, smutku, wstrętu i radości), ale wystąpienie zarażenia zaobserwowały tylko w przypadku radości i smutku (czyli stanu przyjemnego i nieprzyjemnego). Co ciekawe jednak, pomiar aktywności mięśni mimicznych osób badanych za pomocą EMG wykazał, że w przypadku trzech emocji (złości, smutku i radości) doszło do naśladowania motorycznego o specyficznym charakterze. Kiedy jednak zanalizowano wpływ sprzężenia z tego naśladowania na subiektywnie odczuwany stan afektywny (samoopis), okazał się on skuteczny jedynie w przypadku emocji odpowiadających – zdaniem Hess i Blairy (2000) – po prostu pozytywnemu i negatywnemu nastrójowi.

Czy zatem w wyniku łącznego działania omówionych mechanizmów – naśladowania motorycznego i, uruchamianego przez nie, sprzężenia zwrotnego – może dojść właśnie do zarażenia nastrójem, a nie zarażenia emocjonalnego? Wydaje się, że w świetle przytoczonych wyżej wyników badań można postawić taką hipotezę. Ich analiza wskazuje bowiem, że stan, który powstaje poprzez zarażenie, charakteryzuje się kilkoma właściwościami. Po pierwsze, jednostka najczęściej nie zdaje sobie sprawy ze związku między tym stanem a wywołującym go bodźcem (Laird, 1974; Neuman i Strack, 2000; Strack i in., 1988). Co więcej, bodziec ten może w ogóle nie być uświadamiany, czyli działać podprogowo (Dimberg i in., 2000). Po drugie, towarzyszy mu trudno zauważalna ekspresja mimiczna – czasami ujawniająca się jedynie w pomiarach EMG (Cacioppo i in., 1986; Dimberg, 1982; Hatfield i in., 1994; Surraka i Hietanen, 1998). Zgodnie zaś z koncepcją wcielenia, w ujęciu zaproponowanym przez Prinza (2005), aby zmiany płynące z ciała (a więc też zmiany w aktywności mięśni odpowiedzialnych za ekspresję) mogły zostać odebrane i odczytane jako subiektywne odczucie konkretnej emocji, musi zostać na nie skierowana uwaga. To natomiast utrudnione jest wtedy, gdy zmiany te są z trudem zauważalne. Po trzecie, stan, który powstaje w wyniku działania omówionych mechanizmów, nie jest skierowany na konkretny obiekt, ma dyfuzyjny charakter, a więc „rozlewa się” i – dzięki temu – wpływa na oceny zabarwionych emocjonalnie zdjęć czy kreskówek (Doherty, 1998; Laird, 1974).

Wyraźnie koresponduje to z wnioskami z badań prowadzonych w paradygmacie afektywnego poprzedzania, w których – w efekcie podprogowej prezentacji afektorodnych bodźców (np. twarzy wyrażających emocje) – również wielokrotnie zaobserwowano efekty asymilacyjne (tzn. oceny bodźców docelowych były zgodne ze znakiem poprzedzania). Asymilacja do afektu, co ważne, pojawiała się wtedy, gdy podmiot nie miał możliwości „zakotwiczenia uwagi” na bodźcu poprzedzającym i – w związku

z tym – możliwości poznawczego, głębokiego opracowania tego bodźca (Kolańczyk, 2007; Pleszczyńska, 2007). Z taką sytuacją zaś mamy do czynienia także wtedy, gdy jednostka automatycznie zaraża się stanem afektywnym od innych (Neumann i Strack, 2000). Po czwarte, stan ten można zwykle scharakteryzować w wymiarze „pozytywny–negatywny” czy „przyjemny–nieprzyjemny” (Doherty i in., 1995; Doherty, 1998; Neumann i Strack, 2000), natomiast wciąż brak rozstrzygających dowodów na jego specyficzność (Winton, 1986). Co więcej, nawet gdy uzyskiwano efekty specyficzne dla poszczególnych ekspresji emocjonalnych, to najczęściej w przypadku albo naśladowania (Hess i Blairy, 2000), albo sprzężenia zwrotnego (Duclos i in., 1989; Flack i in., 1999), nie zaś w przypadku łącznego działania obu mechanizmów (Hess i Blairy, 2000). Ponadto specyficzne efekty sprzężenia zwrotnego zaobserwowano dotychczas jedynie w przypadku ekspresji narzuconych przez eksperymentatora (np. za pomocą szczegółowej instrukcji opisującej wyraz twarzy, jaki ma przyjąć badany), a nie ekspresji spontanicznej (Duclos i in., 1989; Flack i in., 1999). Po piąte wreszcie, stan ten cechuje niewielka intensywność (Hess i Blairy, 2000). Taki stan afektywny – zgodnie z przytoczonym wcześniej rozróżnieniem – przyjęto zaś traktować jako nastrój, nie emocję.

Co jednak dzieje się, gdy podmiot zaczyna zdawać sobie sprawę z przyczyn i przebiegu zarażenia czy też w sytuacji, gdy doznania cielesne stają się introspekcyjnie dostępne? Zgodnie z hipotezą sformułowaną przez Schachtera (1959, za: Gump i Kulik, 1997), taki stan wzbudza niepewność i skłania do porównań z innymi.

Mechanizm społecznych porównań

Jedną z ludzkich potrzeb jest poczucie pewności, że wydawane sądy są słuszne. W rzeczywistości jednak każda ocena jest względna, ponieważ zakłada porównywanie ocenianego obiektu z odpowiednim standardem (Müssweiler, 2007). Kiedy jednak obiektywnego standardu brakuje, ludzie porównują własne sądy z ocenami innych ludzi. Człowiek działa więc zgodnie z zasadą społecznego dowodu słuszności, czyli – nie będąc pewnym, jaka decyzja czy opinia jest słuszna – podejmuje taką samą, jak większość grupy (Cialdini, 1996).

Zgodnie z ujęciem Festingera (1954), podmiot dokonuje społecznych porównań szczególnie z tymi osobami, które wydają mu się do niego podobne. Analogiczny mechanizm może działać także w przypadku oceny odczuwanych stanów afektywnych. Jest to zgodne z hipotezą emocjonalnego podobieństwa sformułowaną przez Schachtera (1959, za: Gump i Kulik, 1997), według której jednostce znajdującej się w niejednoznacznej emo-

togennej sytuacji (np. sytuacji zagrożenia) towarzyszy niepewność powodowana odczuwanymi doznaniem cielesnymi. Niepewność ta skłania ją do obserwowania reakcji osób znajdujących się w podobnej sytuacji, ponieważ ich ekspresja emocjonalna stanowi dla niej najlepszy wskaźnik pomagający w interpretacji własnego pobudzenia. Wykazano na przykład, że strach może zwiększać potrzebę afiliacji. Kiedy u badanych wzbudzono obawę zapowiedzią szoku elektrycznego, wówczas zamiast w samotności, woleli oni czekać w towarzystwie innych, również spodziewających się szoku osób (Schachter, 1959, za: Gump i Kulik, 1997). Podobnie pacjenci oczekujący na operację, wolą przebywać w towarzystwie innych czekających na zabieg pacjentów (i to szczególnie tych, którzy cierpią na podobne dolegliwości; Moore, Kulik i Mahler, 1998). Zdaniem Gumpa i Kulika (1997), taka tendencja może prowadzić do „zarażania się” stanem afektywnym otaczających osób. Również Müssweiler (2007) uważa, że testowanie podobieństw między ocenianym obiektem (a więc w przypadku zarażenia własnymi doznaniem) a standardem (ekspresją innych ludzi) jest podstawowym warunkiem wystąpienia efektu asymilacji. Co ważne, poszukiwanie podobieństw jest bardziej prawdopodobne, gdy obiekt i standard należą do tej samej kategorii (Müssweiler, 2007), a więc na przykład są w podobnej sytuacji. Oczywiście należy zaznaczyć, że dokonując społecznych porównań, podmiot może także poszukiwać różnic (np. w nieakceptowanym przez niego kontekście sytuacyjnym). Wówczas jednak – jak zauważa Müssweiler (2007) – można byłoby oczekiwać efektu kontrastu. Hipotetycznym przykładem może być sytuacja pogrzebu, w której trudno o zarażenie pozytywnym stanem afektywnym, czy wesołego spotkania towarzyskiego, gdy spada prawdopodobieństwo transferu stanów negatywnych, nawet jeśli otaczające podmiot osoby go wyrażają.

W opinii większości badaczy mechanizm społecznych porównań wymaga od jednostki zaangażowania procesów refleksyjnych, np. autopercepcji, analizowania i wyobrażania sobie stanów afektywnych przeżywanych przez inną osobę (por. Barsade, 2002; Bartel i Saavedra, 2000; Gump i Kulik, 1997; Sullins, 1991). Tym samym jego przebieg jest w większym stopniu kontrolowany przez jednostkę niż w przypadku dwóch wcześniej opisanych mechanizmów (por. Barsade, 2002; Bartel i Saavedra, 2000; Gump i Kulik, 1997). Z drugiej strony jednak, za Müssweilerem (2007) można przywołać argumenty świadczące o tym, że testowanie podobieństw może grać rolę zarówno w świadomych, jak i nieświadomych porównaniach (a więc nawet gdy standard dostępny jest jedynie podprogowo). Jego zdaniem, poszukiwanie po-

Tabela 1.
Porównanie dwóch rodzajów zarażenia afektywnego

zarażenie emocjonalne (<i>emotional contagion</i>)	zarażenie nastrojem (<i>mood contagion</i>)
proces angażujący mechanizm społecznych porównań	proces angażujący mechanizm naśladowania motorycznego i sprzężenia zwrotnego
w przebiegu dominują procesy kontrolowane	w przebiegu dominują procesy automatyczne
skutkuje specyficznymi emocjami	skutkuje „globalnym” nastrojem
podmiot wie, skąd pochodzą jego emocje	podmiot nie zna pochodzenia swojego nastroju

dobieństw – jak każdy inny proces powtarzany z dużą częstotliwością – ulega automatyzacji i może przebiegać, angażując niewiele zasobów poznawczych.

Aby to jednak było możliwe, podmiot musi zdawać sobie sprawę z odczuwanych zmian cielesnych, będąc jednocześnie obiektem podlegającym ocenie (Niedenthal i in., 2005; Prinz, 2005). To zaś możliwe jest wówczas, gdy zmiany te są wystarczająco intensywne, by angażować uwagę. Można więc przypuszczać, że zarażenie w wyniku społecznych porównań będzie bardziej sprzyjało transferowi emocji niż nastroju, ponieważ to im towarzyszą silniejsze doznania (por. Tabela 1; Watson, 2000). Hipoteza ta jednak dotychczas nie została poddana empirycznej weryfikacji. Przyczyna leży prawdopodobnie w fakcie, że jak dotąd w nurcie badań nad zarażeniem afektywnym większy nacisk kładziony jest na procesy bardziej automatyczne (takie jak naśladowanie motoryczne i sprzężenie zwrotne) niż kontrolowane (Barsade, 2002). Tym bardziej jest więc prawdopodobne, że w praktyce wszystkie trzy mechanizmy mogą ze sobą współdziałać. Tak działa się na przykład w eksperymencie Gump i Kulika (1997), w którym współpracujący ze sobą uczestnicy zarażali się wzajemnie lękiem wzbudzonym w sytuacji zagrożenia (spodziewali się ucisku ramienia, który miał powodować niedokrwienie i silny ból). Oceny sędziów wykazały, że badani przejawiali zarówno zachowania afiliacyjne typowe dla mechanizmu społecznych porównań (mierzone czasem, jaki badani przeznaczali na wzajemne spoglądanie na siebie), jak i naśladowanie motoryczne (mierzone czasem, jaki badani przeznaczali na uśmiechanie się i marszczenie brwi, gdy ich partner robił to samo).

Funkcjonalne znaczenie zarażenia afektywnego

Zarażenie afektywne jest zjawiskiem, którego doświadczamy na co dzień (Hatfield i in., 1994). Nasze stany afektywne pozostają pod wpływem różnych osób, z którymi wchodzimy w interakcje: bliskich (Anderson, Keltner

i John, 2003), przełożonych (Sy i in., 2005), ale też osób, z którymi stykamy się po raz pierwszy (Hsee i in., 1990, 1991, 1992; Neumann i Strack, 2000). Co więcej, proces ten może występować zarówno w diadach (Anderson i in., 2003; Gump i Kulik, 1997), jak i obejmować całe grupy (Totterdell, Kellet, Teuchmann i Briner, 1998; George, 1990). Analiza opisanych wcześniej badań pokazuje, że zjawisko to może zachodzić nie tylko poprzez bezpośrednie kontakty (Barsade, 2002; Howard i Gengler, 2001; Sy i in., 2005), ale też filmy wideo (Doherty, 1998; Uchino i in., 1990; Pettit, Paukert i Joiner, 2005), zdjęcia (Lang, Greenwald, Bradley i Hamm, 1993; Surakka i Hietanen, 1998) oraz nagrania audio (Hietanen i in., 1998; Neumann i Strack, 2000). Wszystko to sugeruje, że proces zarażania afektywnego odgrywa prawdopodobnie ważną rolę w funkcjonowaniu człowieka.

Na taką możliwość zwróciły uwagę Spoor i Kelly (2004), według których rozprzestrzenianie się stanów afektywnych drogą zarażenia ma swoje uzasadnienie w ewolucji człowieka. Ich zdaniem zarażenie afektywne pełni ważne funkcje przystosowawcze. Po pierwsze, służy komunikacji pomiędzy członkami grupy. Stany afektywne bowiem – pojawiając się bardzo szybko i bez udziału woli – dostarczają jednostce informacji na temat środowiska (np. uczucia negatywne sygnalizują pojawienie się problemu; Frijda, 1998). Dlatego też kiedy stany te rozprzestrzeniają się w grupie, wraz z nimi błyskawicznie przekazywana jest towarzysząca im informacja (Spoor i Kelly, 2004).

Druga funkcja zarażenia afektywnego to budowanie i wzmacnianie więzi pomiędzy ludźmi. Z przystosowawczego punktu widzenia, działanie w grupie jest bowiem często bardziej efektywne niż wysiłki indywidualne, ponieważ grupy – w porównaniu z jednostkami – zdecydowanie skuteczniej potrafią zdobywać pożywienie, bronić się przed obcymi oraz dbać o zachowanie ciągłości gatunku (Caporael, 1997; Spoor i Kelly, 2004). Jednym zaś z podstawowych mechanizmów, dzięki którym grupa zyskuje charakter względnie trwały i homogeniczny, jest zarażenie afektywne. Wspólne doświadczanie emocji i nastrojów wzmacnia bowiem poczucie przynależności do grupy oraz eliminuje ryzyko wykluczenia (Chartand i Bargh, 1999; Kelly i Barsade, 2001).

Zdaniem Spoor i Kelly (2004), funkcji komunikacyjnej służy przede wszystkim rozprzestrzenianie się negatywnych stanów afektywnych, ponieważ to one niosą ze sobą informacje kluczowe dla przeżycia. Funkcji tworzenia więzi natomiast sprzyja głównie rozprzestrzenianie się stanów pozytywnych, gdyż to one odpowiadają za dobre relacje pomiędzy ludźmi. Takie ujęcie, moim zdaniem, nie wyklucza jednak innych możliwości (a jedynie wskazuje,

kiedy transfer stanów pozytywnych lub negatywnych jest bardziej prawdopodobny). Przecież również pozytywne emocje i nastroje mogą nieść ze sobą ważny przekaz (np. informować, że otoczenie sprzyja realizowanym celom (Frijda, 1998), dzięki czemu ich transfer także odgrywa istotną rolę w komunikacji interpersonalnej. Analogicznie, negatywne stany mogą odgrywać rolę w tworzeniu więzi. Przykładem mogą być prymitywna reakcja cyrkularna (polegająca na tym, że już dwu-czterodniowe noworodki płaczą, słysząc płacz innego dziecka; Simner, 1971, za: Hatfield i in., 1994) czy sytuacja, w której rodzic smuci się, widząc smutek na twarzy swojego dziecka.

Zarażenie afektywne a komunikacja interpersonalna

Stany afektywne, jakie powstają w drodze zarażenia, mogą służyć komunikacji między ludźmi. Proces ten można obserwować na przykład wśród osób współpracujących ze sobą. Wspólna realizacja celów wymaga od członków grupy koordynacji działań, a więc dzielenia się swoimi obawami w przypadku zauważonych trudności, a także radością, gdy cel jest coraz bliżej. Chociaż tego rodzaju informacje mogą być oczywiście przekazywane w sposób werbalny, owo porozumienie można również osiągnąć bez słów – przez transfer odczuwanych emocji i nastrojów (Bartel i Saavedra, 2000; Spoor i Kelly, 2004).

Prawidłowość tę można zaobserwować, przyglądając się roli lidera w grupie. Jak dowodzą badania, stany afektywne przywódcy mogą przenosić się na pozostałych członków grupy. Zdaniem Hatfield i współpracowników (1994) może to wynikać z faktu, że przeżywane przez lidera emocje i nastroje stanowią dla grupy ważną informację, pomagającą w ocenie adekwatności własnych działań (według zasady: „jeżeli szef jest zadowolony/niezadowolony, to znaczy, że robię coś dobrze/źle”). Z tego względu można podejrzewać, że podwładni będą zwracać uwagę na ekspresję emocjonalną swojego przełożonego, co może w efekcie prowadzić do zarażania się jego stanami afektywnymi. Weryfikacji tego przypuszczenia podjęli się Sy i współpracownicy (2005). W swoim eksperymencie sprawdzali, czy lider może zarazić pozostałe osoby w grupie swoim nastrojem oraz czy i jak ten transfer będzie wpływał na procesy grupowe. Badacze spodziewali się, zgodnie z rozumowaniem Spoor i Kelly (2004), że pozytywny nastrój lidera będzie stanowił informację, iż grupa zbliża się do celu, zaś nastrój negatywny – że się od niego oddala. Dlatego też podzielili badanych na trzy- czteroosobowe zespoły i każdy z nich zaangażowali w wykonanie zadania polegającego na rozkładaniu namiotu. W każdej grupie znajdował się lider (wcześniej wprowadzony w pozytywny/negatywny nastrój za pomo-

cą zabawnego/przygnębiającego filmu), który otrzymywał instrukcję przedstawiającą sposób wykonania zadania, ale bez szczegółowej procedury (w rzeczywistości cel można było zrealizować na kilka sposobów). Pomiar dokonany po wykonaniu zadania wskazał, że badani deklarowali nastrój korespondujący z nastrojem lidera. Co więcej, według ocen obserwatorów, „zaraźliwy lider” wpływał na wielkość wysiłku wkładanego przez zespół w realizację zadania, wybór strategii rozwiązania problemu oraz koordynację grupowych działań. Podczas gdy uczestnicy współpracujący z „negatywnym” liderem wkładali więcej pracy w osiągnięcie celu i wybierali bardziej efektywne strategie (co mogło odzwierciedlać ich obawy, że oddalają się od celu), grupy z liderem „pozytywnym” wykazywały lepszą koordynację (co mogło – zdaniem autorów – wynikać z tego, że wspólnie ocenili obrany sposób działania jako skuteczny i konsekwentnie go realizowali).

Hipotezę stwierdzającą, że ludzie współpracujący ze sobą podziałają swoje emocje i nastroje zweryfikowano także w badaniach prowadzonych w warunkach naturalnych (Totterdell i in., 1998; Totterdell, 2000; George, 1990). Bartel i Saavedra (2000) na przykład objęli swoimi badaniami ponad siedemdziesiąt grup zawodowych. Nastrój badanych oceniany był dwoma metodami: przez specjalnie przygotowanych w tym celu obserwatorów oraz przez samych badanych na skali przymiotnikowej. Jak wykazały wyniki, wśród pracujących ze sobą osób doszło do wytworzenia nastroju podzielanego przez członków grupy. Co więcej, analiza korelacyjna pozwoliła ustalić, że dotyczy to zwłaszcza takich zespołów, które współpracują ze sobą często i których członkowie deklaruja, że są od siebie wzajemnie zależni (Bartel i Saavedra, 2000). Należy jednak dodać, że chociaż – jak wskazują badania – zarażenie jest jednym z mechanizmów zbieżności afektywnej między członkami grupy, u jej podłoża mogą leżeć przynajmniej dwa inne procesy. Po pierwsze, środowisko pracy często tworzą ludzie o podobnych osobowościach (na co może na przykład wpływać sposób rekrutacji pracowników), a cechy osobowości – takie jak negatywna/pozytywna afektywność – mogą kształtować afektywny ton grupy (George, 1990). Po drugie, podzielany przez członków grupy afekt może być wynikiem podobnych doświadczeń ludzi przebywających w tym samym miejscu pracy (Sy i in., 2005).

Potwierdzeniem istnienia wspólnie doświadczanych stanów afektywnych są także wyniki badań nad transferem wypalenia zawodowego. Bakker i współpracownicy (Bakker, Schaufeli, Sixima i Bosveld, 2001; Bakker, Le Blanc i Schaufeli, 2005; Bakker i Schaufeli, 2000) swoimi badaniami objęli kilka grup zawodowych narażonych

na wypalenie (lekarzy, pielęgniarki, nauczycieli i dyrektorów szkół oraz pracowników banków i firm ubezpieczeniowych). Analiza zebranych za pomocą kwestionariuszy danych wykazała, że wypalenie może być zaraźliwe: współpracujący ze sobą badani doświadczali objawów wypalenia (takich jak wysoki poziom emocjonalnego wyczerpania i depersonalizacji pacjentów/uczniów/klientów oraz niski poziom poczucia spełnienia) w podobnym stopniu. Podobne wnioski płyną z innych, również kwestionariuszowych badań prowadzonych w zespole Westmana (2001; Westman i Etzion, 1999; Westman, Etzion i Danon, 2001).

W literaturze można też spotkać się z opisem tzw. zaraźliwej depresji (*contagious depression*), czyli zjawiska przenoszenia się symptomów depresji z jednej osoby na drugą (Howes, Hokanson i Loewenstein, 1985; Joiner, 1994; Pettit i in., 2005; Sacco i Dunn, 1990). Wyniki badań podłużnych wskazują, że u osób pozostających w stałym kontakcie z pacjentami depresyjnymi wzrasta ryzyko depresji, co zaobserwowano wśród współmałżonków (Benazon i Coyne, 2000), współlokatorów (Joiner, 1994), a także szkolnych kolegów (Howes i in., 1985). Udowodniono eksperymentalnie, że wystarczy nawet krótki kontakt telefoniczny z osobą depresyjną, by udzielił się przeżywany przez nią negatywny nastrój (Coyne, 1976).

Przykłady takie jak transfer depresji czy wypalenia zawodowego stanowią dobrą ilustrację komunikacyjnej funkcji zarażenia afektywnego. Wydaje się, że doświadczenie „na własnej skórze” tego samego, co odczuwa nadawca, stanowi dla odbiorcy bardzo czytelny komunikat na temat stanu nadawcy. Zwracają na to uwagę Niedenthal i współpracownicy (2005), twierdząc, że imitowanie cudzej ekspresji ułatwia jej odczytanie. Ich zdaniem potwierdzają to wyniki badań Wallbotta (1991), który prosił badanych o rozpoznawanie wyrazów mimicznych utrwalonych na fotografiach. Podczas wykonywania tego zadania, twarze badanych były filmowane ukrytą kamerą w taki sposób, by nie było widać, jakie zdjęcie analizują w danym momencie. Dwa tygodnie później badani proszeni byli o obejrzenie tak powstałych nagrań wideo i odgadnięcie, jakie ekspresje emocjonalne wówczas rozpoznawali. Okazało się, że film z ich własną mimiką wystarczył, by poradziła sobie z tym zadaniem. To zaś sugeruje, że podczas dekodowania ekspresji utrwalonych na zdjęciach sami je imitowali, co mogło pomagać w ich rozpoznawaniu. Co więcej, jak twierdzą Bavelas, Black, Lemery i Mullet (1986), taki przekaz może być również ważnym komunikatem dla osoby, której ekspresja jest właśnie naśladowana. Naśladowanie motoryczne zawiera bowiem w sobie niewerbalny komunikat o treści: „Czuję

się tak, jak ty”, który natychmiast sygnalizuje „osobie zarażającej”, iż nie jest sama, bo ktoś rozumie jej położenie. Dzięki temu zarażenie afektywne może pomagać w budowaniu i podtrzymywaniu więzi interpersonalnych.

Zarażenie afektywne a tworzenie i wzmacnianie więzi

Wrodzony charakter zarażenia afektywnego sprawia, że już od pierwszych dni życia można obserwować tworzenie się więzi między matką a dzieckiem poprzez ten proces (Bernieri, Reznick i Rosenthal, 1988; Preston i de Waal, 2002). Zaobserwowano na przykład, że nawet 10-tygodniowe noworodki są skłonne do naśladowania mimicznej ekspresji radości i złości swoich matek, a matki – swoich dzieci (Haviland i Lelwica, 1987). Zarażenie afektywne może też odgrywać istotną rolę w budowaniu więzi przez osoby dorosłe. Do takich wniosków prowadzi na przykład wyniki badań podłużnych Andersona i współpracowników (2003), prowadzonych w związkach romantycznych. W badaniach tych dwukrotnie (w odstępie sześciu miesięcy) dokonywano pomiaru doświadczania trzech pozytywnych i siedmiu negatywnych emocji, a także cech osobowości i satysfakcji z relacji. Okazało się, że wraz z upływem czasu, bez względu na osobowościowe podobieństwo partnerów, ich doświadczenia emocjonalne stawały się coraz bardziej zbieżne. Oprócz tego pary deklarujące większe zadowolenie ze związku wykazywały większą zbieżność emocjonalną niż pary zadowolone mniej. Analogiczne efekty uzyskano wśród współlokatorów tej samej płci, dokonując pomiaru w odstępie dziewięciu miesięcy. Zdaniem badaczy (Anderson i in., 2003) może to świadczyć o tym, że przeżywanie podobnych emocji może sprzyjać wzmacnianiu więzi pomiędzy ludźmi.

Wielu autorów wskazuje na szczególne znaczenie naśladowania motorycznego dla budowania i podtrzymywania bliskości interpersonalnej. Na przykład Chartrand i Bargh (1999) uważają, że automatyczne imitowanie cudzej ekspresji pomaga jednostce dostosowywać się do społecznego otoczenia i dzięki temu odpowiada za „gładki”, harmonijny przebieg interakcji. Poza tym ludzie, którzy wzajemnie naśladowują swoją ekspresję, bardziej się lubią i wydają się sobie atrakcyjniejsi (Chartrand i Bargh, 1999; Kelly i Barsade, 2001). Dobrą ilustracją tej prawidłowości są wyniki eksperymentu Chartranda i Bargha (1999). Udowodniono w nim, że kiedy pomocnik eksperymentatora imitował ekspresję badanych, deklarowana przez nich sympatia do niego była większa niż osób z grupy kontrolnej (które również współpracowały z pomocnikiem, ale ich ekspresja nie była przez niego naśladowana).

Opisany mechanizm może mieć także znaczenie w relacjach mniej osobistych. Pokazano na przykład, że emo-

cje i nastroje, jakie powstają w drodze zarażenia, mogą wpływać na stosunek konsumenta do określonego produktu czy usługi oraz obsługującej go osoby (Howard i Gengler, 2001; Pugh, 2001; Tsai i Huang, 2002). Na przykład uśmiech sprzedawcy i towarzyszący mu stan – przejmowane przez klienta – wpływają korzystnie na przebieg i wyniki interakcji. Do takich wniosków prowadzi między innymi wyniki eksperymentu przeprowadzonego przez zespół: Hennig-Thurau, Groth, Paul i Gremler (2006). Otóż okazało się, że interakcja z uśmiechniętym ekspedientem wypożyczalni (w którego rolę wcielił się aktor) wpływała na deklarowany przez badanych nastrój (po interakcji bardziej pozytywny niż przed nią), ocenę satysfakcji z usługi, a przez to – lojalność klienta wobec firmy. Podobnie Howard i Gengler (2001) wykazali eksperymentalnie, że badani (przekonani, iż biorą udział w badaniach marketingowych), którzy wchodzili w interakcję z ekspedientami będącymi w pozytywnym nastroju, sami deklarowali odczuwanie bardziej pozytywnego stanu, a także oceniali handlowców oraz sprzedawane przez nich produkty wyżej niż badani, którzy mieli kontakt z ekspedientami w nastroju neutralnym. Ponadto „radośni” sprzedawcy byli bardziej lubiani niż sprzedawcy „neutralni”.

Wyznaczniki podatności na zarażenie afektywne

Mimo powszechności występowania zjawiska zarażenia afektywnego, różni ludzie wykazują inną tendencję do jego przejawiania. Podatność na zarażenie afektywne jest więc cechą indywidualną (Dimberg i Lundqvist, 1990; Doherty i in., 1995; Doherty, 1997). Oprócz zmiennych podmiotowych, skłonność do przejmowania stanów afektywnych innych ludzi mogą modyfikować również czynniki sytuacyjne, między innymi właściwości przejmowanego stanu afektywnego, wyjściowy stan osoby „zarażającej się” oraz relacja między nią a „nadawcą” stanu afektywnego.

Sytuacyjne wyznaczniki podatności na zarażenie afektywne

W literaturze toczy się dyskusja, jakie stany afektywne – pozytywne czy negatywne – rozprzestrzeniają się z większym prawdopodobieństwem (Hatfield i in., 1994). Na przewagę negatywnych emocji i nastrojów w tym względzie wskazują wyniki badań nad uwagą, zgodnie z którymi bodźce o negatywnym zabarwieniu afektywnym podmiot wykrywa szybciej i dłużej koncentruje na nich uwagę niż na bodźcach zabarwionych pozytywnie (Hansen i Hansen, 1988). Zjawisko to – zwane orientacją na wykrywanie negatywności – znajduje uzasadnienie w ewolucji człowieka: służy błyskawicznemu wychwyty-

waniu z otoczenia tego, co może zagrażać bezpieczeństwu (Pawłowska-Fusiara, 2006; Spoor i Kelly, 2004). To zaś sugeruje, że szczególnie predysponowane do zarażania innymi swoimi nastrojami i emocjami powinny być osoby depresyjne (Joiner, 1994). Jednakże jak dotąd hipoteza dotycząca przewagi transferu stanów negatywnych nad pozytywnymi nie była poddawana empirycznej weryfikacji. Na jej zasadność pośrednio mogą wskazywać wyniki badań, w których wykazano, że osoby o wysokiej negatywnej afektywności i wysokiej ekspresyjności zarażają innych negatywnym afektem łatwiej niż osoby o wysokiej ekspresyjności, ale o niskiej negatywnej afektywności (Tickle-Degnan i Puccinelli, 1999).

Nie tylko znak przechwytywanego stanu ma znaczenie dla prawdopodobieństwa wystąpienia zarażenia afektywnego. Ważna jest również jego intensywność, ponieważ stany afektywne, którym towarzyszy wysoki stopień pobudzenia, zazwyczaj łączą się z wyraźną ekspresją emocjonalną (Bartel i Saavedra, 2000). To zaś powinno sprzyjać zarówno uruchomieniu mechanizmu naśladowania motorycznego, jak i mechanizmu społecznych porównań. Przypuszczenie to znalazło potwierdzenie w badaniach Bartel i Saavedry (2000). Badaczy interesowało zjawisko transferu nastroju wśród współpracowników. Okazało się, że im doświadczany przez nich nastrój był bardziej intensywny (o czym wnioskowano na podstawie ocen niezależnych obserwatorów oceniających ekspresję osób badanych), tym częściej współpracujący go podzielił (czego dowodził samoopis nastroju).

Badania wskazują również, że prawdopodobieństwo wystąpienia zarażenia wzrasta, gdy ekspresja emocjonalna towarzysząca rozprzestrzeniającemu się stanowi afektywnemu jest autentyczna. Do takich wniosków doszli Hennig-Thurau i współpracownicy (2004) w przywoływanym wcześniej eksperymencie. Jego uczestnicy wchodzili w kontakt z rzekomym pracownikiem wypożyczalni. Część z nich spotykała się z uśmiechniętym aktorem, którego wcześniej wprowadzono w pozytywny nastrój, natomiast część z aktorem, który tylko udawał, że się uśmiecha. Podczas gdy spontaniczna ekspresja skutkowała transferem pozytywnych stanów afektywnych (tzn. deklaracje badanych wskazywały na przeżywanie bardziej pozytywnego nastroju niż przed manipulacją), takiego efektu nie zaobserwowano w przypadku ekspresji pozowanej.

Hatfield i współpracownicy (1994) wysunęli hipotezę, że prawdopodobieństwo wystąpienia transferu emocji i nastroju zależeć będzie także od wyjściowego stanu osoby „zarażającej się”. Badacze przypuszczali, że doświadczenie stanów o pozytywnym znaku podwyższa podatność na zarażenie, zaś stanów o znaku negatywnym

– obniża. Związane jest to z rozróżnieniem uwagi na uwagę skoncentrowaną na sobie oraz uwagę skoncentrowaną na czynnikach zewnętrznych. Wykazano, że pierwsza z nich, sprzyjając autorefleksji, towarzyszy doświadczaniu nastroju negatywnego, natomiast druga pojawia się po wzbudzeniu nastroju pozytywnego (Sedikides, 1992). Stąd też – zdaniem Hatfield (Hatfield i in. 1994) – nastrój pozytywny powinien zwiększać, natomiast nastrój negatywny zmniejszać skłonność do zarażania się stanami afektywnymi innych ludzi. Weryfikacja tego przypuszczenia jednak nie powiodła się. Hsee i współpracownicy (1991) wprowadzali badanych w negatywny bądź pozytywny nastrój za pomocą wspomnień autobiograficznych, a następnie wyświetlali im film przedstawiający osobę opisującą smutne bądź radosne wydarzenie z jej życia. Chociaż badani w nastroju pozytywnym wykazywali nieznacznie większą skłonność do przejmowania stanu bohatera filmu niż badani w nastroju negatywnym, różnice te nie były istotne statystycznie.

Kolejnym czynnikiem sytuacyjnym mogącym mieć związek z podatnością na zarażenie afektywne jest relacja, w jakiej pozostają osoby, między którymi dochodzi do transferu stanów afektywnych (Dijksterhuis i Bargh, 2001). Zgodnie z wynikami badań, zarażenie jest tym bardziej prawdopodobne, im bardziej partnerzy interakcji się lubią. Na przykład w badaniach Howarda i Genglera (2001) badani byli skłonni zarażać się stanami tych osób, które – jak deklarowali – wydawały się im bardziej sympatyczne. Prawdopodobnie ma to związek z mechanizmem naśladowania motorycznego, który aktywizuje się głównie w bliskich relacjach. Takie wnioski płyną z eksperymentu Andersona i współpracowników (2003), w którym badani oglądali film raz w towarzystwie swojego współlokatora, raz osoby, której wcześniej nie znali. Następnie ich mimika (utrwalona na wideo) była oceniana przez niezależnego sędziego. Okazało się, że podczas gdy w przypadku współlokatorów wystąpiła zbieżność w zakresie częstości wyrażania pozytywnych i negatywnych emocji, w przypadku osób, które spotkały się po raz pierwszy, nie zanotowano analogicznej zbieżności (Anderson i in., 2003). Korespondują z tym wyniki badań, w których zaobserwowano, że stany afektywne matek są bardziej zsynchronizowane ze stanami własnych dzieci niż dzieci, z którymi nie są spokrewnione (Bernieri i in., 1988).

Podmiotowe wyznaczniki podatności na zarażenie afektywne

Zdaniem Hatfield i współpracowników (1994), występowaniu podatności na zarażenie afektywne powinny sprzyjać takie cechy podmiotu, jak tendencja do koncen-

trowania uwagi na innych, przewaga ja współzależnego (w rozumieniu Markus i Kitayamy, 1991), umiejętność trafnego odczytywania emocjonalnej ekspresji innych osób, tendencja do naśladowania tej ekspresji, świadomość własnych reakcji emocjonalnych oraz wysoka reaktywność emocjonalna.

Analiza powyższych właściwości pokazuje, że większość z nich jest kojarzona z kobiecą rolą płciową i związana z powszechnym przekonaniem o większej emocjonalności kobiet. Zgodnie z wynikami wielu badań, kobiety znacznie przewyższają mężczyzn pod względem takich cech, jak zdolność odczytywania ekspresji emocjonalnej, wrażliwość na innych czy świadomość własnych emocji (Hall, 1984; Gross i Levenson, 1993; Kring i Gordon, 1998). To zaś może sugerować, że powinny być one również bardziej skłonne do emocjonalnego reagowania na doświadczenia innych ludzi niż przedstawiciele płci męskiej. Powyższe przypuszczenie zostało potwierdzone w badaniach, głównie o charakterze kwestionariuszowym. Na przykład, używając narzędzia do pomiaru podatności na zarażenie emocjonalne (*The Emotional Contagion Scale*, ECS), wykazano, że kobiety – w porównaniu z mężczyznami – uzyskują wyższe wyniki zarówno w przypadku emocji pozytywnych, jak i negatywnych. Przewyższają też mężczyzn pod względem ogólnej tendencji do przejmowania cudzych emocji (Doherty i in., 1995; Doherty, 1997). Podobne wyniki uzyskano w badaniach z wykorzystaniem szwedzkiej (Lundqvist, 2006), greckiej (Lundqvist i Kevrekidis, 2008) i polskiej (Wróbel, 2007b) adaptacji tej skali.

Z drugiej strony w badaniach eksperymentalnych nad zarażeniem afektywnym (Doherty, 1998; Hsee i in., 1990) nie udało się odnaleźć różnic między płciami w zakresie tej cechy, co może skłaniać do postawienia pytania o podłoże tych rozbieżności: czy kobiety rzeczywiście są bardziej podatne na zarażenie afektywne, czy też takie się postrzegają (a to znajduje odbicie w wynikach retrospektywnych metod samoopisowych)? Otwarte przyznanie się do bycia osobą skłoną do afektywnego reagowania na doświadczenia emocjonalne innych ludzi jest bowiem dobrze widziane w przypadku kobiet (bo koresponduje ze schematem kobiecości), natomiast w przypadku mężczyzn może być postrzegane jako niewłaściwe. To zaś – zdaniem Davisa – sugeruje, że „pewna nieokreślona część różnic pomiędzy kobietami a mężczyznami nie jest spowodowana istnieniem jakichś prawdziwych różnic, tylko troską badanego o odpowiednie zaprezentowanie własnej osoby” (Davis, 1999, s. 76).

Potwierdzeniem tego poglądu są wyniki badań, w których wykazano, że chociaż reakcje kobiet i mężczyzn na bodźce emocjogenne różnią się, często różnice te doty-

czą jedynie zewnętrznej ekspresji, natomiast nie obejmują reakcji fizjologicznych (Davis, 1999; Fila-Jankowska i Szczygieł, 2004). Na przykład, kiedy w eksperymencie Fila-Jankowskiej i Szczygieł (2004) prezentowano badanym zdjęcia lub zdania zabarwione emocjonalnie, deklaracje kobiet wskazywały na odczuwanie bardziej intensywnych emocji niż deklaracje mężczyzn. Kiedy jednak monitorowano wskaźniki fizjologiczne (tętno, reakcję skórno-galwaniczną, temperaturę ciała i częstotliwość oddechu), nie stwierdzono różnic między płciami. Podobnie działo się w eksperymentach, w których badani oglądali filmy z bohaterami, którzy – przekazując werbalnie neutralny komunikat (np. rzekomą instrukcję opisującą przebieg eksperymentu) – niewerbalnie wyrażali pozytywne lub negatywne emocje. Zarażenie afektywne obejmowało wówczas w podobnym stopniu kobiety i mężczyzn, na co wskazywał pomiar ich stanu dokonywany nie wprost, polegający na tym, że badani oceniali emocjonalnie zabarwione zdjęcia i na tej podstawie wnioskowano o doświadczanym przez nich nastroju (Doherty, 1998). Taki pomiar – w porównaniu z samoopisem – prawdopodobnie aktywizował schematy płci w znacznie mniejszym stopniu.

Być może zatem o podatności na zarażenie afektywne bardziej niż płeć biologiczna decyduje płeć psychologiczna (czyli spontaniczna gotowość do posługiwania się schematami płci odnośnie do siebie i świata, wyrażona usytuowaniem danej jednostki na wymiarach kobiecości i męskości; Bem, 2000; Kuczyńska, 1992). Na taką możliwość wskazują korelacje ECS z miarami kobiecości i męskości. Kobiecość koreluje pozytywnie zarówno z ogólną podatnością na zarażenie emocjonalne, jak i ze skłonnością do przejmowania tak pozytywnych, jak negatywnych emocji. Męskość zaś koreluje negatywnie z ogólną podatnością na zarażenie emocjonalne i podatnością na zarażenie negatywnymi emocjami (w myśl zasad takich jak „Chłopaki nie płaczą” czy „Nie bądź babą”, czyli między innymi nie bądź zbyt emocjonalny). Nie ma natomiast związku między męskością a podatnością na zarażenie pozytywnymi emocjami, co prawdopodobnie związane jest z tym, że w schemat męskości nie jest wpisany ani zakaz doświadczania pozytywnych emocji, ani też nacisk na ich przeżywanie (Wróbel, 2007b).

Zmiennymi związanymi z tendencją do przejmowania cudzych stanów afektywnych są także cechy osobowości. Wyniki badań korelacyjnych wskazują tu przede wszystkim na znaczenie ekstrawersji i neurotyczności. Przykładowo w badaniach Doherty'ego (1997), gdzie do pomiaru cech osobowościowych wykorzystano EPQ-R Eysencka, ustalono, że introwertycy są bardziej podatni na zarażenie pozytywnymi stanami afektywnymi, a eks-

trawertycy – negatywnymi. Neurotyzm zaś korelował dodatnio z ogólną podatnością na przejmowanie stanów innych ludzi (Doherty, 1997). Wyniki polskich badań (Wróbel, 2007b), w których cechy osobowości mierzono NEO-FFI Costy i McCrae (w adaptacji Zawadzkiego i in., 1998), również wskazują na związek tych dwóch zmiennych z podatnością na transfer stanów afektywnych, przy czym obraz wyników odbiega nieco od uzyskanego przez Doherty'ego (1997). Można jednak zastanawiać się, czy zaobserwowane rozbieżności w wynikach polskich i amerykańskich badań nie wynikają z zastosowania innych narzędzi do pomiaru cech osobowościowych (EPQ-R vs. NEO-FFI).

Analiza korelacji wykazała bowiem, że ogólnej podatności na zarażenie sprzyja nie tylko neurotyczność, ale też ekstrawersja. Ponadto, ekstrawersja korelowała dodatnio z tendencją do przejmowania emocji pozytywnych, a neurotyczność – emocji negatywnych. Ten ostatni wynik wydaje się korespondować z charakterystyką wymiarów Wielkiej Piątki: ekstrawersja sprzyja doświadczaniu pozytywnych stanów afektywnych, zaś neurotyczność – stanów negatywnych (Watson, 2000; Zawadzki i in., 1998). Być może więc cechy te sprzyjają również zarażaniu się takimi stanami od innych. Użycie NEO-FFI pozwoliło dodatkowo zauważyć, że w związku z podatnością na zarażenie emocjonalne pozostają również ugodowość i sumienność. Ugodowość sprzyja przejmowaniu emocji o obu znakach, zaś sumienność – ogólnej podatności na zarażenie i podatności na zarażenie pozytywnymi emocjami. O ile w przypadku ugodowości jej związek z podatnością na transfer emocji drogą zarażenia można wyjaśnić wysoką wrażliwością na innych, o tyle rola sumienności pozostaje niejasna (Wróbel, 2007a).

Podsumowanie

Zjawisko zarażenia afektywnego jest jednym z podstawowych mechanizmów pozwalających zrozumieć podłoże pozornie niewytłumaczalnych zmian samopoczucia, pojawiających się w obecności innych ludzi. Co więcej, świadomość faktu, że nastroje i emocje są zaraźliwe, umożliwia ludziom skuteczne monitorowanie swoich stanów afektywnych i w związku z tym efektywne nimi zarządzanie. Nic więc dziwnego, że wiedza na temat zarażenia afektywnego od dawna jest obecna w potocznych przekonaniach. Mimo iż do tej pory zebrano wiele naukowych dowodów świadczących o istnieniu zjawiska zarażenia afektywnego, a także wskazano mechanizmy za nie odpowiedzialne oraz zidentyfikowano niektóre psychologiczne wyznaczniki podatności na transfer stanów afektywnych, wiele problemów nadal domaga się rozstrzygającej odpowiedzi. Podstawowe kwestie, w któ-

rych rezultaty badań są trudne do interpretacji, to związek podatności na zarażenie afektywne z płcią, osobowością, wyjściowym stanem osoby zarażającej się, a także ze znakiem rozprzestrzeniających się stanów afektywnych. Empirycznej weryfikacji domaga się również proponowany tu podział zarażenia afektywnego na zarażenie emocjami i zarażenie nastrojem.

Analiza dotychczasowych badań pozwala również na sformułowanie kilku uwag dotyczących ich przebiegu. Po pierwsze, dość powszechne wykorzystywanie jako źródła zarażenia opowieści biograficznych (np. Doherty i in., 1995; Hsee i in., 1990, 1991; Uchino i in., 1990) sprawia, że trudno oddzielić zarażenie emocjonalne od empatii (nie wiadomo, czy uczucia osób badanych są powodowane przez poznawczą ocenę sytuacji obserwowanej osoby, czy przez jej emocjonalną ekspresję). Po drugie, posługiwanie się „udawaną” ekspresją emocjonalną (np. Barsade, 2002; Gump i Kulik, 1997) powoduje, że badane są reakcje na „odgrywane” stany afektywne, a nie podatność na zarażenie afektywne (por. pozowane vs. spontaniczne wyrazy twarzy; Ekman, 2003). Jest to tym bardziej istotne, że ekspresja pozowana może w ogóle nie prowadzić do transferu emocji i nastrojów (Hennig-Thurau i in., 2004). Po trzecie, w wielu badaniach wystąpiły problemy z oceną skuteczności manipulacji. Na przykład o zaistnieniu zarażenia wnioskowano na podstawie ekspresji mimicznej osób badanych (np. ocenianej przez sędziów kompetentnych; Barsade, 2002; Howard i Gengler, 2001). Jednakże zmiany wyrazu twarzy osoby podlegającej transferowi stanów afektywnych często są niezauważalne gołym okiem (Dimberg, 1982), co stawia pod znakiem zapytania ten sposób wnioskowania. Również pomiar samopoczucia osób badanych dokonywany przy użyciu prostych skal (np. szacowanie nastroju na skali 10-punktowej) lub pytanie badanych wprost o doświadczany nastrój lub emocje nie są idealnymi wskaźnikami wystąpienia zarażenia afektywnego. Pomiarowi bowiem podlega wówczas nie sam nastrój czy emocja, lecz ich poznawcza – często oparta na schemacie – ocena (badany odpowiada zgodnie z tym, jak wydaje mu się, że powinien się czuć, a nie z tym, jak się faktycznie czuje). Stąd też mogą pojawiać się rozbieżności w wynikach badań nad związkiem płci z zarażeniem afektywnym. Nie wiadomo, czy stwierdzone różnice między płciami w tym względzie wynikają z wpływu schematów płci na wyniki badań, czy z faktycznej odmienności kobiet i mężczyzn (por. Fila-Jankowska i Szczygieł, 2004). Pewnym rozwiązaniem tego problemu byłoby stosowanie bardziej obiektywnych wskaźników (np. monitorowanie parametrów fizjologicznych) lub też metod pomiaru nienawiązujących wprost do oceny samopoczucia (tak jak w badaniach Doherty’ego,

1998). Powyższe uwagi wskazują, iż istnieje potrzeba prowadzenia dalszych badań nad zarażeniem afektywnym, pozwalających ominąć dotychczasowe trudności.

LITERATURA CYTOWANA

- Adelman, P. K., Zajonc, R. (1989). Facial efference and the experience of emotion. *Annual Review of Psychology*, 40, 249–280.
- Anderson, C., Keltner, D., John, O. P. (2003). Emotional convergence between people over time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1054–1068.
- Bakker, A. B., Le Blanc, P. M., Schaufeli, W. B. (2005). Burnout contagion among intensive care nurses. *Journal of Advanced Nursing*, 51, 276–287.
- Bakker, A. B., Schaufeli, W. B. (2000). Burnout contagion among teachers. *Journal of Applied Social Psychology*, 30, 2289–2308.
- Bakker, A. B., Schaufeli, W. B., Sixima, H. J., Bosveld, W. (2001). Burnout contagion among general practitioners. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 20, 82–98.
- Bargh, J. A. (1994). The fur horse men of automaticity: Awareness, intention, efficiency and control in social cognition. W: R. S. Wyer, T. K. Srull (red.), *Handbook of social cognition* (s. 1–40). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Bargh, J. A., Chen, M., Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype priming on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 20–244.
- Barsade, S. G. (2002). The ripple effect: Emotional contagion and its influence on group behavior. *Administrative Science Quarterly*, 47, 644–675.
- Bartel, C. A., Saavedra, R. (2000). The collective construction of work group moods. *Administrative Science Quarterly*, 45, 197–231.
- Bavelas, J. B., Black, A., Lemery, Ch., Mullet, J. (1986). „I show you how you feel”: Motor mimicry as a communicative act. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 322–329.
- Bem, S. L. (2000). *Męskość – Kobiecość. O różnicach wynikających z płci*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Benazon, N. R., Coyne, J. C. (2000). Living with a depressed spouse. *Journal of Family Psychology*, 14, 71–79.
- Bernieri, F. J., Reznick S., Rosenthal, R. (1988). Synchrony, pseudo-synchrony, dissynchrony: Measuring the entertainment process in mother – infant interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 243–253.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Losch, M. E., Sook Kim, H. (1986). Electromyographic activity over facial muscle regions can differentiate valence and intensity of affective reactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 260–268.
- Caporael, L. R. (1997). The evolution of truly social cognition. The core configurations model. *Personality and Social Psychology Review*, 1, 276–298.

- Chartrand, T. L., Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 893–910.
- Cialdini, R. (1996). *Wywieranie wpływu na ludzi*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Coyne, J. C. (1976). Depression and the response from others. *Journal of Abnormal Psychology*, 85, 186–193.
- Darwin, C. (1872/1904). *The expression of emotions in man and animals*. London: Murray.
- Davidson, R. J. (1998). O emocji, nastroju i innych pojęciach afektywnych. W: P. Ekman, R. J. Davidson (red.), *Natura emocji. Podstawowe zagadnienia* (s. 50–54). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Davis, M. H. (1999). *Empatia. O umiejętności współodczuwania*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- de Gelder, B., Snyder, J., Greve, D., Gerard, G., Hadjikhani, N. (2004). Fear fosters fight: A mechanism for fear contagion when perceiving emotion expressed by a whole body. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 101, 16107–16701.
- De Houwer, J., Moors, A. (2007). How to define and examine the implicitness of implicit measures. W: B. Wittenbrink, N. Schwarz (red.), *Implicit measures of attitudes: Procedures and controversies*. New York–London: Guilford Press.
- Dijksterhuis, A., Bargh, J. A. (2001). The perception-behavior expressway: Automatic effects of social perception on social behavior. *Experimental Social Psychology*, 33, 1–40.
- Dimberg, U. (1982). Facial reactions to facial expressions. *Psychophysiology*, 19, 643–647.
- Dimberg, U., Lundqvist, L. (1990). Gender differences in facial reactions to facial expressions. *Biological Psychology*, 30, 151–159.
- Dimberg, U., Thunberg, M. (1998). Rapid facial reactions to different emotionally relevant stimuli. *Scandinavian Journal of Psychology*, 39, 39–45.
- Dimberg, U., Thunberg, M., Elmehed, K. (2000). Unconscious facial reactions to emotional facial expressions. *Psychological Science*, 11, 86–89.
- Doherty, R. W. (1997). The Emotional contagion scale: A measure of individual differences. *Journal of Nonverbal Behavior*, 21, 131–154.
- Doherty, R. W. (1998). Emotional contagion and social judgment. *Motivation and Emotion*, 22, 187–209.
- Doherty, R. W., Orimoto, L., Singelis, T. M., Hebb, J., Hatfield, E. (1995). Emotional contagion: Gender and occupational differences. *Woman's Psychology Quarterly*, 19, 355–371.
- Donner, L., Schonfield, J. (1975). Affect contagion in beginning psychotherapists. *Journal of Clinical Psychology*, 13, 514–518.
- Duclos, S. E., Laird, J. D., Scheider, E., Sexter, M., Stern, L., Van Lighten, O. (1989). Emotion-specific effects of facial expressions and postures on emotional experiences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 100–108.
- Eisenberg, N. (2005). Empatia i współczucie. W: M. Lewis, J. M. Haviland-Jones (red.), *Psychologia emocji* (s. 849–867). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Ekman, P. (2003). *Emotions revealed. Understanding faces and feelings*. London: Weidenfeld & Nicolson.
- Fajkowska, M., Marszał-Wiśniewska, M., Sędek, G. (red.). (2006). *Podpatrywanie myśli i uczuć. Zaburzenia i optymalizacja procesów emocjonalnych i poznawczych*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Festinger, L.A. (1954). Theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117–140.
- Fila-Jankowska, A., Szczygieł, D. (2004). Wpływ pomiaru pobudzenia fizjologicznego na deklarowaną intensywność emocji – różnice między płciami. *Psychologia Jakości Życia*, 3, 165–182.
- Flack, W., Laird, J., Cavallaro, L. (1999). Separate and combined effects of facial expressions and bodily postures on emotional feelings. *European Journal of Social Psychology*, 29, 203–217.
- Frijda, N. H. (1998). Emocje są funkcjonalne – na ogół. W: P. Ekman, R. J. Davidson (red.), *Natura emocji. Podstawowe zagadnienia* (s. 102–112). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- George, J. M. (1990). Personality, affect, and behavior in groups. *Journal of Applied Psychology*, 75, 107–116.
- Gross, J. J., Levenson, R. W. (1993). Emotional suppression: Physiology, self-report, and expressive behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 970–986.
- Gump, B. B., Kulik, J. A. (1997). Stress, affiliation, and emotional contagion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 305–319.
- Hall, J. (1984). *Nonverbal sex differences: Communication accuracy and expressive style*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Hansen, C., Hansen, R. (1988). Finding the face in the crowd: An anger superiority effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 917–924.
- Hatfield, E., Cacioppo, J. T., Rapson, L. R. (1994). *Emotional contagion*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hatfield, E., Hsee, Ch. K., Costello, J., Weisman, M. S. (1995). The impact of vocal feedback on emotional experience and expression. *Journal of Social Behavior and Personality*, 10, 293–312.
- Haviland, J. M., Lelwica, M. (1987). The induced affect response: 10-week-old infants' responses to three emotion expressions. *Developmental Psychology*, 23, 97–104.
- Hennig-Thurau, T., Groth, M., Paul, M., Gremler, D. D. (2006). Are all smiles created equal? How emotional contagion and emotional labor affect service relationships. *Journal of Marketing*, 70, 58–73.
- Hess, U., Philippot, P., Blairy, S. (1998). Facial reactions to emotional facial expressions: Affect or cognition? *Cognition and Emotion*, 12, 509–531.
- Hess, U., Blairy, S., Philippot, P. (1999). Facial mimicry. W: P. Philippot, R. Feldman, E. Coats (red.), *The social context of non-verbal behavior* (s. 213–241). New York: Cambridge University Press.
- Hess, U., Blairy, S. (2000). Facial mimicry and emotional contagion to dynamic emotional facial expressions and their

- influence on decoding accuracy. *International Journal of Psychophysiology*, 40, 129–141.
- Hietanen, J. K., Surakka, V., Linnankoski, I. (1998). Facial electromyographic response to vocal affect expressions. *Psychophysiology*, 35, 530–536.
- Howard, D. J., Gengler, Ch. (2001). Emotional contagion effects on products attitudes. *Journal of Consumer Research*, 28, 189–201.
- Howes, M. J., Hokanson, J. E., Loewenstein, D. A. (1985). Induction of depressive affect after prolonged exposure to a mildly depressed individual. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1110–1113.
- Hsee, Ch. K., Hatfield, E., Carlson, J. G., Chemtob, C. (1990). The effect of power on susceptibility to emotional contagion. *Cognition and Emotion*, 4, 327–340.
- Hsee, Ch. K., Hatfield, E., Carlson, J. G., Chemtob, C. (1991). Emotional contagion and its relationship to mood. Nieopublikowany manuskrypt. Honolulu, HI: University of Hawaii.
- Hsee, Ch. K., Hatfield, E., Chemtob, C. (1992). Assessments of the emotional states of others: Conscious judgments versus emotional contagion. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 11, 119–128.
- Joiner, T. E. (1994). Contagious depression: Existence, specificity to depressed symptoms, and the role of reassurance seeking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 287–296.
- Kappas, A., Hess, U., Scherer, K. R. (1991). Voice and emotion. W: R. S. Feldman, B. Rime (red.), *Fundamentals of nonverbal behavior: Studies in emotion and interaction* (s. 200–238). Cambridge: Cambridge University Press.
- Kelly, J. R., Barsade, S. G. (2001). Mood and emotions in small group teams. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 86, 99–130.
- Keltner, D., Haidt, J. (1999). Social functions of emotions at four level of analysis. *Cognition and Emotion*, 13, 505–521.
- Kendon, A. (1970). Movement coordination in social interaction: Some examples described. *Acta Psychologica*, 32, 1–25.
- Kolańczyk, A. (2007). Asymilacyjne i kontrastowe oceny względem nieuświadomionego afektu – próba interpretacji. W: R. K. Ohme (red.), *Nieuświadomiony afekt* (s. 101–114). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Kring, A. M., Gordon, A. H. (1998). Sex differences in emotion: Expression, experience, and physiology. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 686–703.
- Kuczyńska, A. (1992). *Inwentarz do oceny płci psychologicznej*. Podręcznik. Warszawa: PTP.
- LaFrance, M., Broadbent, M. (1976). Group rapport: Posture sharing as a nonverbal indicator. *Group and Organization Studies*, 1, 328–333.
- Laird, J. D. (1974). Self-attribution of emotion: The effects of expressive behavior on the quality of emotional experience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 475–486.
- Laird, J. D. (1984). The role of facial response in the experience of emotion: A reply to Tourangeau and Ellsworth, and others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 909–917.
- Lang, P. J., Greenwald, M. K., Bradley, M. M., Hamm, A. O. (1993). Looking at pictures: Affective, facial, visceral, and behavioral reactions. *Psychophysiology*, 30, 261–273.
- Larsen, R. J. (2000). Toward a science of mood regulation. *Psychological Inquiry*, 11, 129–141.
- Levenson, R. W. (1996). Biological substrates of empathy and facial modulation of emotion: Two facets of the scientific legacy of John Lanzetta. *Motivation and Emotion*, 20, 185–204.
- Lundqvist, L. O. (2006). A Swedish adaptation of the Emotional Contagion Scale: Factor structure and psychometric properties. *Scandinavian Journal of Psychology*, 47, 263–272.
- Lundqvist, L. O., Dimberg, U. (1995). Facial expressions are contagious. *Journal of Psychophysiology*, 9, 203–211.
- Lundqvist, L. O., Kevrekidis, P. (2008). Factor structure of the Greek version of the Emotional Contagion Scale and its measurement invariance across gender and cultural groups. *Journal of Individual Differences*, 29, 121–129.
- Markus, H. R., Kitayama, S. (1991). Culture and self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224–253.
- Marsden, P. S. (1998). Memetic and social contagion: Two sides of the same coin? *Journal of Memetics – Evolutionary Model of Information Transmission*, 2. Uzyskany 6.06.2007 z: http://cfpm.org/jom-emit/1998/vol2/marsden_p.html
- Meltzoff, A. N., Moore, M. K. (1983). Imitation in newborn infants: Exploring the range of gestures imitated and the underlying mechanisms. *Developmental Psychology*, 25, 954–962.
- Moore, P. J., Kulik, J. A., Mahler, H. I. (1998). Stress and multiple potential affiliates: Does misery choose miserable company? *Journal of Applied Biobehavioral Research*, 3, 81–95.
- Moors, A., De Houwer, J. (2006). Automaticity: A theoretical and conceptual analysis. *Psychological Bulletin*, 132, 297–326.
- Müssweiler, T. (2007). Comparison processes in social judgment. *Psychological Review*, 110, 472–489.
- Neumann, R., Strack, F. (2000). „Mood Contagion”: The Automatic Transfer of Mood Between Persons. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 211–223.
- Niedenthal, P. M., Barsalou, L. W., Ric, F., Krauth-Gruber, S. (2005). Embodiment in the acquisition and use of emotion knowledge. W: L. Feldman Barrett, P. M. Niedenthal, P. Winckelman (red.), *Emotion and consciousness* (s. 21–50). New York-London: Guilford Press.
- Ohme, R. K. (2003). *Podprogowe informacje mimiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Psychologii PAN.
- Ohme, R.K. (red.). (2007). *Nieuświadomiony afekt*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Omdahl, B. L., O'Donnell, C. (1999). Emotional contagion, emphatic concern and communicative responsiveness as variables affecting nurses' stress and occupational commitment. *Journal of Advanced Nursing*, 29 (6), 1351–1359.
- Parr, L. A., Hopkins, W. D. (2000). Brain temperature asymmetries and emotional perception in chimpanzees, pan troglodytes. *Psychology and Behavior*, 71, 363–371.

- Pawłowska-Fusiara, M. (2006). Wpływ emocji na pamięć kobiet i mężczyzn. W: A. Chybicka, M. Kaźmierczak (red.), *Kobieta w kulturze – kultura w kobiecie* (s. 419–437). Kraków: Oficyna Wydawnicza „Impuls”.
- Pettit, J., Paukert, A. L., Joiner, T. (2005). Refining moderators of mood contagion: Men's differential responses to depressed and depressed-anxious presentations. *Behavior Therapy*, 36, 255–263.
- Pleszczyńska, I. (2007). Łączenie nieświadomych afektów – próba interpretacji. W: R. K. Ohme (red.), *Nieświadomy afekt* (s. 63–77). Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Preston, S. D., de Waal, F. B. M. (2002). Empathy: Its ultimate and proximate bases. *Behavioral and Brain Sciences*, 25, 1–72.
- Prinz, J. J. (2005). Emotions, embodiment, and awareness. W: L. Feldman Barrett, P. M. Niedenthal, P. Winkielman (red.), *Emotion and consciousness* (s. 363–383). New York–London: Guilford Press.
- Pugh, S. D. (2001). Service with a smile: Emotional contagion in service encounter. *Academy of Management Journal*, 44, 1018–1027.
- Raghunathan, R., Corfman, K. (2006). Is happiness shared doubled and sadness shared halved? Social influence on enjoyment of hedonic experiences. *Journal of Marketing Research*, 43, 386–394.
- Rizzolatti, G., Arbib, M. A. (1998). Language within our grasp. *Trends in Neuroscience*, 21, 188–194.
- Rizzolatti, G., Fogassi, L., Gallese, V. (2001). Neuropsychological mechanisms underlying the understanding of imitation of action. *Neuroscience*, 2, 661–670.
- Sacco, W. P., Dunn, V. K. (1990). Effects of actor depression on observer attributions: Existence and impact of negative attributions toward the depressed. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 517–524.
- Shiffrin, R. M., Schneider, W. (1977). Controlled and automatic human information processing: II. Perceptual learning, automatic attending, and a general theory. *Psychological Review*, 84, 127–190.
- Shiffrin, R. M., Schneider, W. (1984). Automatic and controlled processes revisited. *Psychological Review*, 91, 269–276.
- Sedikides, C. (1992). Mood as a determinant of attentional focus. *Cognition and Emotion*, 6, 129–148.
- Soussignan, R. (2002). Duchenne smile, emotional experience, and autonomic reactivity: A test of facial feedback hypothesis. *Emotion*, 2, 52–74.
- Spoor, J. R., Kelly, J. R. (2004). The evolutionary significance of affect in groups: Communication and group bonding. *Group Processes and Intergroup Relations*, 7, 398–412.
- Stepper, S., Strack, F. (1993). Proprioceptive determinants of affective and nonaffective feelings. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 339–353.
- Strack, F., Martin, L. L., Stepper, S. (1988). Inhibiting and facilitating conditions of the human smile: A nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 768–777.
- Sullins, E. S. (1991). Emotional contagion revisited: Effects of social comparison and expressive style on mood convergence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 166–174.
- Surakka, V., Hietanen, J. K. (1998). Facial and emotional reactions to Duchenne and non-Duchenne smiles. *International Journal of Psychophysiology*, 29, 23–33.
- Sy, T., Côté, S., Saavedra, R. (2005). The contagious leader: Impact of the leader's mood on the mood of groups members, group affective tone, and group processes. *Journal of Applied Psychology*, 90, 295–305.
- Tickle-DeGnan, L., Puccinelli, N. M. (1999). The nonverbal expression of negative emotions: Peer and supervisors responses to occupational therapy students' emotional attributes. *The Occupational Therapy Journal of Research*, 19, 18–39.
- Totterdell, P. (2000). Catching moods and hitting runs: Mood linkage and subjective performance in professional sport teams. *Journal of Applied Psychology*, 85, 848–859.
- Totterdell, P., Kellet, S., Teuchmann, K., Briner, R. B. (1998). Evidence of mood linkage in work groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1504–1515.
- Tsai, W. Ch., Huang, Y. M. (2002). Mechanisms linking employee affective delivery and customer behavior intentions. *Journal of Applied Psychology*, 87, 1001–1008.
- Uchino, B., Hatfield, E., Hsee, C., Carlson, J. G., Chemtob, C. (1990). The impact of cognitive expectations on emotional contagion. Nieopublikowany manuskrypt. Honolulu, HI: University of Hawaii.
- Wallbot, H. G. (1991). Recognition of emotion from facial expression via imitation? Some indirect evidence for an old theory. *British Journal of Social Psychology*, 30, 207–219.
- Warren, J. E., Sauter, D. A., Eiser, F., Wiland, J., Dresner, M. A., Wise, R. J. S., Rosen, S., Scott, S. K. (2006). Positive emotions preferentially engage an auditory-motor „mirror” system. *The Journal of Neuroscience*, 13, 13067–13075.
- Watson, D. (2000). *Mood and temperament*. New York: Guilford Press.
- Westman, M. (2001). Stress and stress crossover. *Human Relations*, 54, 557–591.
- Westman, M., Etzion, D. (1999). The cross-over of strain from school principals to teachers and vice versa. *Journal of Occupational Health Psychology*, 4, 269–278.
- Westman, M., Etzion, D., Danon, E. (2001). Job insecurity and crossover of burnout in married couples. *Journal of Organizational Behavior*, 22, 467–481.
- Wild, B., Erb, M., Bartels, M. (2001). Are emotions contagious? Evoked emotions while viewing emotionally expressive faces: Quality, quantity, time course and gender differences. *Psychiatry Research*, 102, 109–124.
- Winton, W. M. (1986). The role of facial response in self-reports of emotion: A critique of Laird. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 808–812.
- Wróbel, M. (2007a). *Susceptibility to mood contagion: Gender and personality differences*. Referat zaprezentowany na Pierwszym Europejskim Zjeździe Doktorantów Pedagogiki i Psychologii „Relacje międzyludzkie a wyzwania współczesności”, Wrocław.

- Wróbel, M. (2007b). Pomiar podatności na zarażenie emocjonalne. Wstępna analiza własności psychometrycznych polskiej adaptacji Emotional Contagion Scale. *Nowiny Psychologiczne*, 3, 69–92.
- Zajonc, R. B., Adelman, K. A., Murphy, S. T., Niedenthal, P. M. (1987). Convergence in the physical appearance of spouses. *Motivation and Emotion*, 11, 335–346.
- Zan-Waxler, C., Radke-Yarrow, M. (1990). The origins of empathic concern. *Motivation and Emotion*, 14, 107–130.
- Zawadzki, B., Strelau, J., Szczepaniak, P., Śliwińska, M. (1998). *Inwentarz Osobowości NEO-FFI Costy i McCrae. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych PTP.

PRZYPISY

1. Wpisanie do wyszukiwarki Google frazy *Śmiech jest zaraźliwy* skutkuje wyświetleniem 1300 rekordów, frazy *Uśmiech jest zaraźliwy* – 346 rekordów, zaś *Zaraźliwa radość* – 294 rekordów (wynik z 14.11.2007 r.).
2. Większość z badaczy zgadza się co do tego, że zarażenie afektywne i empatia nie są tożsamymi zjawiskami, jednak różnie ujmują relacje między nimi. Część uważa, że empatia – obejmując procesy tak poznawcze, jak afektywne – jest pojęciem szerszym. Zarażenie traktowane jest wówczas jako jeden z jej komponentów afektywnych (Barsade, 2002; Davis, 1999; Omdahl i O'Donnell, 1999). W innym ujęciu zarażenie afektywne i empatia to dwa zupełnie odrębne zjawiska. Empatia rozumiana jest wtedy jako zdolność rozumienia psychicznych i emocjonalnych stanów innych ludzi będąca skutkiem „wczuwania się” w ich odczucia (Eisenberg, 2005; Hatfield i in., 1994; Neumann i Strack, 2000; Zan-Waxler i Radke-Yarrow, 1990).
3. Oczywiście można zastanawiać się, czy przymiotniki takie jak „znudzony” czy „pogodny” rzeczywiście odnoszą się do

specyficznych emocji, czy raczej mało intensywnych, rozlanych uczuć (Watson, 2000).

4. Zdaniem Watsona (2000), ze względu na właściwości takie jak intensywność, stopień uświadamiania sobie przyczyny czy czas trwania – emocja i nastrój mogą być traktowane jako krańce kontinuum, a nie odrębne zjawiska afektywne.

5. Termin „zarażenie afektywne” (*affect contagion*) pojawia się w literaturze przedmiotu sporadycznie; posługują się nim między innymi Donner i Schonfield (1975), Raghunathan i Corfman (2006).

6. Zdaniem Bargha (1994), stwierdzenie, że jednostka nie uświadamia sobie jakiegoś procesu może odnosić się do trzech różnych aspektów: (1) bodźca, który go wywołuje, (2) przebiegu tego procesu, (3) jego następstw (np. wpływu na inne procesy). Mówiąc o procesach automatycznych, nie jest istotne to, czy jednostka uświadamia sobie poprzedzające je bodźce (zarówno bodziec uświadamiany, jak i nieuświadamiany może wyzwać procesy automatyczne); o wiele ważniejsze jest to, na ile podmiot uświadamia sobie przebieg i potencjalne następstwa tych procesów, ponieważ ma to związek z możliwością ich kontrolowania.

7. Chociaż termin „naśladowanie motoryczne” jest używany zdecydowanie najczęściej odnośnie do imitowania cudzej ekspresji, w literaturze spotkać można także inne nazwy, np. „efekt kameleona” (*chameleon effect*, Chartrand i Bargh, 1999).

8. Potwierdzeniem automatycznego charakteru naśladowania motorycznego są także wnioski z badań neuropsychologicznych z udziałem pacjentów, u których zaburzony jest mechanizm świadomej kontroli zachowania. Często występują u nich reakcje typu „echo”, polegające na automatycznym powtarzaniu zachowań (echopraksja) lub słów (echolalia) innych ludzi (Chartrand i Bargh, 1999).

On the transfer of emotions and moods between people – the mechanism and psychological determinants of affective contagion

Monika Wróbel

Institute of Psychology, University of Łódź

Abstract

Affective contagion is a process of transferring emotions or moods between persons. Although research (especially conducted in the United States) shows that this phenomenon plays a great role in understanding changes of affective states that occur in the presence of other people, it has not yet attracted the attention of Polish psychologists. Thus, the aim of the article was to describe the phenomenon of affective contagion. Particular emphasis was placed on the differentiation between two kinds of processes – emotional and mood contagion – together with their underlying mechanisms. Manifestations and consequences of the spread of affective states through contagion, as well as psychological determinants of susceptibility to the transfer of moods and emotions were also discussed.

Key words: affective contagion, mood, emotion

Złożono: 7.08.2007

Złożono poprawiony tekst: 14.12.2007

Zaakceptowano do druku: 8.03.2008