

## **Nastawienie rynkowe jako skutek pozabezpiecznego przywiązania. Eksploracja relacji i jej psychologicznych mechanizmów.**

### **Streszczenie popularnonaukowe**

Ludzie są istotami społecznymi i angażują się w różne relacje. Niektóre z nich, jak te pomiędzy przyjaciółmi czy rodzicami i dziećmi, są bliskie, intymne i oparte na wzajemnej trosce. Inne, jak te pomiędzy kontrahentami, ograniczają się do konkretnych transakcji i skoncentrowane są na kalkulacji zysków i strat. Psychologowie nazywają te pierwsze relacjami „wspólnotowymi”, a drugie relacjami „rynkowymi”. Zwykle natura konkretnej znajomości jest dla nas dość oczywista, jednak niektóre relacje są bardziej skomplikowane, ponieważ zawierają zarówno elementy wspólnotowe, jak i rynkowe. W takiej sytuacji zwykle szukamy wskazówek pozwalających nam stwierdzić, czy dana znajomość ma charakter wspólnotowy, czy rynkowy, tak, byśmy mogli zastosować odpowiednie zasady i normy postępowania. Niestety, we współczesnym świecie wartości rynkowe odgrywają tak ogromną rolę, że ludziom może być łatwiej interpretować rzeczywistość w kategoriach rynkowych, a tym samym, automatycznie zakładać, że mają do czynienia z relacją rynkową, i tym samym stosować zasady zachowania specyficzne dla systemu rynkowego. Co ważne, jak sugeruje Sandel (2012), współcześni ludzie mają tendencję do stosowania norm rynkowych nie tylko w sytuacjach niejednoznacznych, ale także w interakcjach, które początkowo były czysto wspólnotowe. Na przykład mogą traktować małżeństwo - jeden z prototypowych przykładów związku wspólnotowego - jak interakcję biznesową, w której obie strony ściśle obliczają koszty i korzyści związane z gospodarstwem domowym (Clark i in., 2010; Halawa i Olcoń-Kubiśka, 2018). W tym projekcie badawczym skupiamy się na poszukiwaniu wyjaśnień, dlaczego takie właśnie korzystanie z norm rynkowych może być tak atrakcyjne dla (przynajmniej niektórych) ludzi. Zakładamy, że ludzie akceptują stosowanie i celowo stosują reguły rynkowe zarówno do niejednoznacznych, jak i wyjściowo wspólnotowych relacji, ponieważ takie sposób interpretacji rzeczywistości społecznej wiąże się z konkretnymi korzyściami psychologicznymi – daje poczucie bezpieczeństwa, którego nie można uzyskać z innych źródeł, takich jak osoby znaczące.

Teoria przywiązania (Ainsworth, 2014; Mikulincer i Shaver, 2007) zakłada, że bliskie relacje, naturalnie przepełnione współczuciem, empatią i hojnością, zapewniają ludziom poczucie bezpieczeństwa. Kiedy dzieci doświadczają dostępności i wsparcia ze strony opiekuna (najczęściej rodzica) rozwijają umysłową reprezentację bezpiecznego przywiązania, i zachowują się podobnie w intymnych związkach dorosłych. Niestety, nie każdy z nas ma szansę na stworzenie takiego bezpiecznego stylu przywiązania. Gdy dziecko nie otrzymuje od opiekuna odpowiednio dużo uwagi i wsparcia, i gdy nie ma ono pewności co do jego uczuć, może się u niego wytworzyć tzw. poza-bezpieczny styl przywiązania, to jest styl lękowy (zwany także ambiwalentnym) lub styl unikający (Ainsworth, 2014; Fraley i in., 2000). Osoby o stylu lękowym mają intensywną potrzebę bliskości emocjonalnej, ale jednocześnie zbytnio martwią się o związek. Osoby unikające z kolei zaprzeczają potrzeby intymności, ale podkreślają samodzielność, poczucie własnej skuteczności i siłę osobistą. W tym projekcie zakładam, że nastawienie rynkowe może pełnić różne funkcje i charakteryzować się różną dynamiką, w zależności od specyficznego poza-bezpiecznego stylu przywiązania. Spodziewam się, że osoby o lękowym stylu przywiązania wybierają relacje kierowane przez normy rynkowe by kompensować brak satysfakcjonujących relacji intymnych. Dlatego prawdopodobnie przyjmują reguły wymiany rynkowej ze względu na porządek, przewidywalność i symboliczne bezpieczeństwo, jakie mogą one zapewniać, a jako strategię kompensacyjną wykorzystują zaangażowanie w relacje rynkowe – podobnie jak stosują przywiązanie do posiadania (Kogut i Kogut, 2011; Norris et al. in., 2012; Sun i in., 2020). Osoby o stylu unikającym z kolei mogą angażować się w relacje rynkowe, ponieważ chcą uniknąć zależności od innych – gdyby było to możliwe, chętnie unikaliby nawet nawiązywania relacji rynkowych. W związku z tym oczekuję, przyjęcie zasad wymiany rynkowej pozwala im zaspokajać swoje potrzeby bez polegania na bliskich, co zapewnia im jeszcze większe poczucie samodzielności, sprawczości i kontroli.

Niniejszy projekt będzie składał się z badania korelacyjnego przekrojowego i podłużnego, oraz badań eksperymentalnych wykorzystujących różne metody manipulowania i mierzenia poczucia bezpieczeństwa w relacjach międzyludzkich oraz nastawienia rynkowego. W ten sposób, niedostatki jednych metod badawczych będziemy w stanie skompensować za pomocą innej metodologii. W zadaniu 1 zbadamy związek między niepewnością przywiązania a nastawieniem rynkowym za pomocą badań korelacyjnych na próbie reprezentatywnej, podczas gdy w zadaniu 2 wykorzystamy w tym celu badanie podłużne z czterema pomiarami co pół roku. Zadanie 3 ma na celu przetestowanie związku przyczynowego między niepewnością przywiązania a nastawieniem rynkowym przy użyciu podejścia eksperymentalnego. Wreszcie Zadanie 4 ma na celu zbadanie mechanizmów tego efektu i warunków brzegowych, ponownie stosując podejście eksperymentalne.

Spodziewamy się, że wyniki naszego projektu będą miały wpływ na rozwój takich dyscyplin jak psychologia społeczna i ekonomiczna oraz psychologia bliskich relacji. Proponowane przez nas badania stworzą podstawę zarówno do lepszego zrozumienia warunków, w jakich ludzie są skłonni przyjmować nastawienie rynkowe, ale także do stworzenia społecznie korzystnych rozwiązań, które łagodzą negatywne konsekwencje poza-bezpiecznego przywiązania.