

Sich synchron bewegen, zum Erfolg streben: Folgen von Synchronizität und Erfolg auf interpersonelle Wahrnehmungen und Verhalten

**Maryna Dolyńska, Pauline Hirche, Ludmilla Huwa, Christina Leuschner, Julie
Toussaint**

Leitung: Daniel Seewald

1. Einleitung

Singen, Tanzen, Marschieren – synchrone Handlungen sind Teil unseres Alltags. Sie erhöhen unsere Bereitschaft zur Zusammenarbeit, steigern Gefühle der Vertrautheit und der Verbundenheit (Wiltermuth & Heath, 2009). Selbst antiphasisch synchrone Bewegungen erscheinen uns als Zeichen der Verbundenheit (Miles, Nind & Macrae, 2009). Synchron ausgeführtes Verhalten (z.B. Singen) ist häufig funktional und demnach mit Erfolg gekoppelt.

Einige Studien suggerieren, dass auch die Erfolgsempfindungen die interpersonellen Gefühle beeinflussen – und dass synchrone Bewegungen auf diese Empfindungen einwirken (Launay, Dean & Bailes, 2013; Isen, 1970).

Allerdings kann auch asynchrones Verhalten funktional sein (z.B. Arbeitsteilung). Wenn dieses Verhalten zum Erfolg führt, erwarten wir, dass es mit ähnlich positiven Effekten wie eingangs beschrieben einhergeht. Darüber hinaus ergibt sich die Frage, ob die Effekte von Synchronizität auch bei Misserfolg auftreten können.

2. Methode

Design. In einem 2 (synchron / asynchron) x 2 (Erfolg / Misserfolg) between-subject-design wurden 136 Probanden ($M_{\text{Alter}} = 22.91$ Jahre, $SD = 6.072$) als Dyaden randomisiert den Versuchsbedingungen zugeteilt.

Prozedur. Probanden bauten gemeinsam innerhalb einer Zeitbegrenzung einen Turm.

Probanden der synchronen Bedingung erhielten die Anweisung, die Holzklötze zeitgleich zu setzen. Probanden der asynchronen Bedingung bauten abwechselnd mit unterschiedlichen Bewegungen.

Der Erfolg wurde durch das Auslösen des Alarms nach (Erfolg) bzw. vor (Misserfolg) Turmvervollständigung manipuliert.

Im nachfolgenden Fragebogen wurde u.a. die *perceived interpersonal closeness scale* (PICS; Popovic, Milne & Barrett, 2003) genutzt. Hohe Werte kodieren ein starkes Nähegefühl. Die Entitativität wurde über 4 Items mit einer Likert-9-Punkt-Skala gemessen ($r = .881$). Ebenfalls mittels einer 9er -Skala erhoben wurden: Ähnlichkeit, Sympathie, Zufriedenheit mit gemeinsamer Leistung, Flüssigkeit und Schwierigkeit der Bewegung (hohe Werte kodieren geringe Schwierigkeit). Als Kovariate wurde Kenntnisgrad erhoben.

Dann spielten die Probanden eine Variante des sozialen Dilemmas (vgl. Yamagishi, Jin & Kiyonari, 1999), in der Lose verteilt wurden. Viele abgegebene Lose signalisieren starke Kooperation.

Es folgte die Erhebung einiger demographischer Daten und die Aufklärung.

3. Ergebnisse

Die über die Dyaden aggregierten Daten wurde mittels einer 2 (synchron / asynchron) x 2 (Erfolg / Misserfolg) - ANOVA ausgewertet. Kovariate war bei allen Berechnungen die Variable Kenntnisgrad. Die Effektstärke wird als Cohens d angegeben.

Es gab einen signifikanten Haupteffekt für synchron / asynchron bezüglich Sympathie, $F(1,63) = 4.284$, $p = .043$, $d = .53$. Es gab zwei marginal signifikante Haupteffekte bezüglich Ähnlichkeit

($F(1,63) = 2.974, p = .090, d = .53$) und PICS ($F(1,63) = 3.092, p = .084, d = .43$). Es zeigten sich jeweils höhere Werte in der synchronen Bedingung.

Es gab signifikante Haupteffekte für Erfolg / Misserfolg bezüglich der Zufriedenheit mit der Leistung ($F(1,63) = 31.912, p = .000, d = 1.3$), Flüssigkeit ($F(1,63) = 7.437, p = .000, d = .56$) und Schwierigkeit der Bewegung ($F(1,63) = 6.727, p = .012, d = .68$). Ein marginal signifikanter Haupteffekt für Erfolg / Misserfolg zeigte sich bezüglich Entitativität, $F(1,63) = 1.279, p = .084, d = .31$. Für alle Variablen waren die Werte in der Erfolgsbedingung höher als in der Misserfolgsbedingung.

Zudem zeigte sich ein marginal signifikanter Interaktionseffekt bezogen auf die Anzahl der abgegebenen Lose ($F(1,63) = 3.905, p = .053$). Dessen weitere Analyse zeigte, dass in der Misserfolgsbedingung die synchron handelnden Probanden marginal signifikant mehr Lose abgaben als die asynchron handelnden Probanden ($p = .076$).

4. Diskussion

Grundsätzlich bestätigen die Daten, dass sowohl Synchronizität als auch Erfolg auf interpersonelle Variablen wirken. Beachtenswert ist hier die geringe Überschneidung der Beiden.

Probanden, die den Turm synchron bauten, fühlten sich einander näher, ähnlicher und waren einander sympathischer. Dies steht im Einklang mit den Studien von Wiltermuth und Heath (2009) und Miles, Nind und Macrae (2009). Es zeigt sich zudem, dass die Effekte erfolgsunabhängig sind, da sie nicht durch Interaktion qualifiziert werden.

Auch bezüglich Erfolg gab es Effekte unabhängig von Synchronizität. Probanden in der Erfolgsbedingung fühlten sich im stärkeren Maße als Einheit, empfanden den Turmbau als flüssiger und leichter und waren zufriedener mit ihrer gemeinsamen Leistung.

Die Ursache dieser unterschiedlichen Auswirkungen bedarf weiterer Untersuchungen. Eine mögliche Erklärung wäre, dass Synchronizität eher auf Zuneigungsmaße und Erfolg eher auf handlungsbezogene Maße wirkt.

Ein Interaktionseffekt trat bezüglich der abgegebenen Lose auf: In der Misserfolgsbedingung gaben synchron handelnde Probanden mehr Lose ab als asynchron handelnde. Synchron Handelnde könnten durch das größere Verbundenheitsgefühl auf Misserfolg mit mehr abgegebenen Losen im Sinne einer aufmunternden Geste reagieren. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, dass der bekannte Effekt der Hilfsbereitschaft im Falle von Synchronizität (vgl. Wiltermuth & Heath, 2009) in der Erfolgsbedingung vom Effekt der Großzügigkeit im Erfolgsfall (vgl. Isen, 1970) überdeckt wird und somit nur in der Misserfolgsbedingung signifikante Auswirkungen hat.

Trotz der unbewussten Manipulation, vor allem bezüglich der Synchronizität, zeigt die Studie deutliche Effekte. Insgesamt sind die Ergebnisse zufriedenstellend und weisen deutlich darauf hin, dass die Wirkung von Erfolg in Studien zu Synchronizität nicht zu unterschätzen ist und damit in Zukunft stärker beachtet werden sollte.

5. Literatur

- Isen, A. M. (1970), Success, failure, attention, and reaction to others: The warm glow of success. *Journal of Personality and Social Psychology, 15*(4), 249-301. doi: 10.1037/h0029610
- Launay, J., Dean, R. T. & Bailes, F. (2013). Synchronization Can Influence Trust Following Virtual Interaction. *Experimental Psychology, 60*(1), 55-63. doi:10.1027/1618-3169/a000173
- Miles, L. K., Nind, L. K. & Macrae, C. N. (2009). The rhythm of rapport: Interpersonal synchrony and social perception. *Journal of Experimental Social Psychology, 45*(3), 585-589. doi: 10.1016/j.jesp.2009.02.002
- Popovic, M., Milne, D. & Barrett, P. (2003). The scale of perceived interpersonal closeness (PICS). *Clinical Psychology & Psychotherapy, 10*(5), 286-301. doi: 10.1002/cpp.375
- Wiltermuth, S. S. & Heath, C. (2009). Synchrony and cooperation. *Psychological Science, 20*, 1-5.
- Yamagishi, T., Jin, N. & Kiyonari, T. (1999). Bounded generalized reciprocity – Ingroup boasting and ingroup favoritism. *Advances in Group Processes, 16*, 161-197.