

Perspektywa atrybucyjna i przecenianie własnego wpływu w procesie trafnego spostrzegania społecznego

Hanna Brycz*

Instytut Psychologii, Uniwersytet Gdański, Gdańsk

ACCURACY OF PERSON PERCEPTION: ATTRIBUTIONAL PERSPECTIVE AND THE ILLUSION OF SOCIAL CONTROL

The fundamental attributional error was investigated in two groups: 1. expecting future interaction subjects and 2. subjects asked for objective, rational judgments. Only the former group made the error, but during the experiment, the fundamental error was suppressed with the illusion of social control. The other group didn't commit any error. Egocentric comparisons and the unrealistic optimism are discussed as possible explanations.

RACJONALNE I IRRACJONALNE SPOSTRZEGANIE SPOŁECZNE

Termin racjonalność wywodzi się od łacińskiego słowa *ratio*, które oznacza raczej rację, obliczenie niż rozum. Tradycja filozoficzna każe uznawać sąd jako racjonalny, gdy jest on uzasadniony, za którym stoi niepodważalna racja; bądź gdy opiera się wszelkiej krytyce, a także wtedy kiedy jest skuteczny i efektywny (przeгляд w: Lewicka, 1993, s.17). Literatura psychologiczna obfituje w raporty badań poświęconych precyzowaniu przesłanek, warunków i wyznaczników dobrych, racjonalnych lub błędnych, nieracjonalnych sądów o świecie społecznym. Podczas, gdy te pierwsze były celem badań z przełomu lat 50 i 60 (Bruner, Shapiro, Tagiuri, 1958; Heider, 1958; Jones, Davis, 1965; Kelley, 1972), to drugie zdominowały literaturę psychologiczną w latach 70 i 80 (Nisbett, Ross, 1980; Fiske, Taylor, 1984; Mądrzycki, 1986; Cialdini, 1994). Ostatnio wymienieni badacze koncentrowali się zarówno na wyszukiwaniu coraz to innych błędów w spostrzeganiu, myśleniu, podejmowaniu decyzji, jak i na poszukiwaniu przyczyn odchylenia od racjonalności.

Na przykład J. Reason (1990) wymienia szereg czynników wpływających na powstanie błędu. Do czynników zewnętrznych zalicza interakcję natury zadania i kontek-

stu, czyli uwarunkowania środowiskowego zadania, do czynników wewnętrznych zaś mechanizmy zawiadujące zachowaniem, jak: procesy uwagi, rodzaj reakcji poznawczych (kontrolowany *versus* automatyczny) oraz zmienne indywidualne.

Z kolei Nisbett i Ross (1980), reprezentanci nurtu poznawczego, upatrują główne źródło błędów w nieodpowiednim zastosowaniu reguły (heurystyki) dla danego problemu. Przykładem może być wadliwe stosowanie heurystyki dostępności w tłumaczeniu przyczyn zdarzeń, których wynik już jest nam znany (*hindsight bias*). Dostępność już znanej przyczyny zjawiska, powoduje, że właśnie ta przyczyna a nie inna staje się nieproporcjonalnie ważna, najsilniej wpływająca na myślenie. Fakt ten w połączeniu z ograniczonością pamięci krótkotrwałej hamuje dostęp innych możliwych przyczyn do pola świadomości człowieka. Przeceniamy więc słuszność naszych wcześniejszych przewidywań (które wcale nie były jednoznaczne) i sądzymy, że trafnie, już wcześniej określiliśmy przyczynę zdarzenia („Z góry wiedziałem/lam że tak będzie”).

Jednostronne poszukiwanie błędów oraz ich przyczyn, choć niezwykle ciekawe, stało w jawnej opozycji do faktu, że jednak ludzie podejmują racjonalne decyzje, trafnie spostrzegają i bywają skuteczni w swoich zachowaniach. Z tego względu, ostatnie lata przyniosły kompromis między tendencją do pokazywania człowieka jako naukowca „z ulicy” (lata pięćdziesiąte i sześćdziesiąte), a skłonnością do odmawiania mu wszelkiej racjonalności (lata siedem-

* Korespondencję na temat artykułu należy kierować pod adresem: Hanna Brycz, Instytut Psychologii, Uniwersytet Gdański, ul. Pomorska 68, 80-343 Gdańsk.

dziesiąte i osiemdziesiąte). Kompromis ten zaowocował powstaniem koncepcji opisujących kiedy i dlaczego człowiek zachowuje się racjonalnie, a kiedy i dlaczego ową racjonalność traci. Innymi słowy badacze skoncentrowali się na wyjaśnianiu psychologicznych mechanizmów zawiadujących racjonalnym lub irracjonalnym procesem wydawania sądów o świecie społecznym (Lewicka, 1993; Funder, 1995; Kenny, 1994; Chen, Shechter, Chaiken, 1996).

Na przykład Realistyczny Model Trafności (Funder, 1995) wyjaśnia w jakich warunkach sądy społeczne mogą okazać się trafne. Model ten definiuje każdy sąd obserwatora o cechach innej osoby jako trafny, gdy ten sąd odpowiada rzeczywistości posiadanej przez spostrzeganą osobę cechom. Pomiar rzeczywistych cech spostrzeganego obserwatora jest bardzo staranny i podporządkowany wielu kryteriom: np. zawiera samooszacowania, diagnozę kliniczną. Obserwator dokonuje trafnych sądów podczas procesu obejmującego cztery etapy: dostosowanie (o jakości procesu decydują: reguły, wiedza, kategorie oceny), dostępność do ocenianego obiektu, detekcja (zależna od widoczności informacji) i utylizacja (o jej przebiegu decyduje ilość i jakość informacji stanowiącej bazę oceny). Model przewiduje, że trafne sądy to takie, które są rezultatem właściwego przebiegu wszystkich czterech etapów. Realistyczny Model Trafności pozwala operacjonalizować trafność jako stopień zgodności (korelacje) między atrybucją cech dokonywaną przez obserwatora, a faktycznie posiadanymi przez obserwowaną osobę cechami.

Ostatnie doniesienia z badań nad trafnością przedstawiają sprzeczne wyniki. Z jednej strony trafność wzajemnych oszacowań poziomu sympatii w diadach (Bernieri i inni, 1996) nie okazała się istotnie wysoka. Bernieri, Gillis, Davis i Grahe (1996) stwierdzają z rezygnacją „typowi sędziowie nie są trafni, a niezmiernie różnorodność obserwowanych zachowań nie determinuje ich sądów” (s. 124). Z drugiej strony inne badania wskazują, że percepcja, nawet oparta na niewielkiej ilości informacji o wskaźnikach behawioralnych, okazuje się znacząco trafna (Ambady, Rosenthal, 1992). Ponadto, zgodnie z założeniami Ważnego Modelu Średnich (Kenny, 1994), choć zgodność między sędziami nie wzrasta wraz z większą znajomością bodźców, to trafność sądów rośnie wraz ze wzrostem znajomości spostrzeganego obserwatora (Blackman, Funder, 1996). Dobrzy znajomi trafnie wzajemnie wnioskuje o swoich cechach osobowości, a także trafnie spostrzegają sądy innych ludzi o nich samych (metatrafność) (Levesque, 1997). Świadczy to o pewnym możliwym do osiągnięcia, poziomie trafności spostrzegania społecznego w prawdziwym życiu.

Optymistyczne badania dowodzące trafności spostrzegania, ale także wzrastająca liczba dowodów eksperymentalnych na brak trafności w ocenach, zrodziły potrzebę zrozumienia roli obydwu tych zjawisk dla funkcjonowania poznawczego człowieka. Pojawiła się wśród badaczy coraz większa świadomość współwystępowania obydwu tendencji w czasie jednego procesu.

Na przykład Chaiken i inni (1989) udowadniają, że racjonalne przetwarzanie systemowe (*systematic processing*), czyli porównawcza analiza ważnych dla sądu informacji może współwystępować z heurystyką, proce-

sem, który charakteryzuje zastosowanie prostych reguł decyzyjnych (np. „powszechne opinie są prawdziwe”). Ewaluatywną konsekwencją zastosowania heurystyki staje się wówczas wypaczenie procesu systemowego przetwarzania np.: nabywca samochodu wadliwie ocenia wieloznaczne informacje o różnych markach samochodów, widząc pozytywniej informacje o tych markach, które są powszechniej wybierane przez innych. (Chaiken, Maheswaran, 1994).

Współwystępowanie trafnych i nietrafnych aspektów procesów poznawczych oraz ich wzajemny wpływ na wynik spostrzeżenia oraz większa znajomość i zrozumienie samego procesu spostrzegania, zmieniły rygorystyczne niegdyś kanony racjonalności (przeгляд poglądów w: Lewicka, 1993). Zacierają się ostre granice między tym co dotychczas uznawano za racjonalne, a co za nieracjonalne w poznawaniu rzeczywistości społecznej. Evans, Over, Manktelow, (1993) proponują dwa równoważne ujęcia racjonalności. W pierwszym znaczeniu racjonalny jest taki proces rozumowania, który w ramach określonego obszaru poznawczego prowadzi do osiągnięcia celu. W drugim – proces rozumowania, który przebiega według reguł logiki. Autorzy podkreślają, że istnieją eksperymentalne dane wskazujące, że racjonalność „logiczna” nie jest dobrą bazą dla racjonalności w pierwszym rozumieniu, czyli dla osiągnięcia celów.

Skierowanie uwagi badaczy na cel podmiotu zmienia więc spojrzenie na racjonalność i trafność sądów społecznych. To czy w procesie wydawania sądu podporządkowanemu celowi podmiotu, pojawiają się niezależnie: heurystyka bądź przetwarzanie systemowe, czy też wystąpią one w koniunkcji, zależy od czynników: sytuacyjnych (np. dostępność heurystycznych informacji); motywacyjnych (np. ważność sądu dla podmiotu); poznawczych (jak zdolności spostrzegającego) (Chaiken, i inni, 1996). Cel spostrzegania zdecydowanie w dużej mierze o trafnym lub nietrafnym sądzie. Udowodnili to Chen, i inni (1996) w pomysłowym eksperymencie. Zmienną zależną była własna postawa badanych wobec kwestii, którą spodziewali się przedyskutować z inną osobą. Jedna grupa miała koncentrować się na przyjemnej z tą osobą interakcji, druga zaś na tym, aby myśleć i zachowywać się obiektywnie. Manipulowano tak sytuacją eksperymentalną, że wszyscy badani mogli zapoznać się z domniemaną postawą przyszłego interlokutora. Informacje o postawie potencjalnego partnera dyskusji wpłynęły na własne postawy badanych tylko wtedy, gdy ich celem była przyjemna interakcja – heurystyczna informacja o postawie partnera wypaczyła przetwarzanie systemowe powodując więcej myśli zgodnych z ową postawą. Badani nastawieni na obiektywizm opinii nie ulegali takiej tendencji. Przetwarzanie systemowe tej grupy badanych nie utendycyjniła informacja o postawie przyszłego partnera interakcji. Analiza regresji pokazała silny związek między postawą przyszłego partnera a wnioskowaniem o konsensusie (wskaźnik heurystyki) oraz indeksem myśli (wskaźnik przetwarzania systemowego) u osób, których celem była przyjemna rozmowa, oraz brak takiego związku u osób, których celem była trafność spostrzegania. Tak więc, działanie heurystyki nie zaburzało przetwarzania systemowego u badanych nastawionych na trafność własnych opinii. Wynik ten silnie wskazuje

na podstawową dla prawidłowego przebiegu procesu przetwarzania informacji społecznych rolę celu spostrzegania. Wskazuje także na relatywność pojęcia racjonalnych sądów i działań, relatywność właśnie do celu czynności. Motywowanych płynnym przebiegiem interakcji badanych charakteryzowało błędne przetwarzanie systemowe, a jednak sprzyjało ono realizacji celu (kryterium racjonalności rozumianej jako skuteczność).

Cel działań człowieka pośrednio wiąże się z innym czynnikiem wpływającym na trafność – nietrafność jego sądów: z perspektywą atrybucyjną aktora i obserwatora. Inne cele stoją przed działającym aktorem, a inne przed obserwującą go osobą. Dotychczasowe badania (Lewicka 1993, Brycz, Gulowska, w druku) wskazują na to, że ta sama osoba spostrzega trafniej lub posługuje się logiką w wnioskowaniu, gdy przyjmuje perspektywę atrybucyjną obserwatora zdarzeń, natomiast przejawia większe odchylenia od racjonalności, gdy przyjmuje perspektywę aktora.

WPLYW PERSPEKTYWY AKTOR – OBSERWATOR NA TRAFNOŚĆ SPOSTRZEŻEŃ

Większa racjonalność obserwatora zdarzeń polega według Lewickiej (1993) na kalkulacji warunków koniecznych zaistnienia zdarzenia, tj. na wnioskowaniu od zaistniałego zbioru zdarzeń pewnego rodzaju do czynników, które owo zdarzenie poprzedzają i mogą stanowić jego przyczyny. Wnioskowanie takie, zwane retrospektywnym (diagnostycznym), opiera się na falsyfikacyjnej strategii sprawdzania hipotez, co znaczy, że w czasie tego procesu człowiek analizuje przypadki zarówno sprzeczne jak i zgodne z własną hipotezą, podejmując tym samym ryzyko poznawcze, ryzyko większej ogólności hipotez (Lewicka, 1993; s. 61). Człowiek – aktor, z kolei, według cytowanej badaczki, poprzestaje na kalkulacji wystarczających warunków zaistnienia zdarzenia tj. na wnioskowaniu od poprzedzającego w czasie hipotetycznego warunku (będącego przyczyną) do następującego po nim zdarzenia. Tego rodzaju wnioskowanie, zwane prospektywnym, oparte jest na strategii konfirmacyjnej. Znaczący to, że przedmiotem zainteresowania człowieka stają się tylko te przypadki, które spełniają zawarty w hipotezie warunek. Równocześnie wnioskowanie takie stanowi przejaw postawy asekuranckiej, (asekuracja polega na tworzeniu konkretnych hipotez, które zapewniają wystąpienie zdarzenia), skłonności do przewidywania zdarzeń, a nie ich wyjaśniania.

Mniejsza racjonalność aktora w powyższym rozumieniu przejawia się w wielu błędach spostrzegania. Na przykład McKenna, Warburton, Winwood (1993) w ciekawym badaniu pokazali, że osoby nałogowo palące papierosy przejawiają nieracjonalny optymizm w odniesieniu do swojego stanu zdrowia – oceniają, że w ich przypadku ryzyko zachorowania na choroby wywołane nałogiem palenia jest mniejsze niż średnie ryzyko zachorowania w tej grupie osób. Hipotezę: ryzyko zachorowania w moim przypadku jest niższe niż przeciętne, badani potwierdzają na podstawie warunków wystarczających np. jestem odporny i zdrowy.

Przyczyn mniejszej racjonalności aktora można poszukiwać właśnie w tendencji do zapewniania pozytywnych zdarzeń. Badacze asymetrii pozytywno-negatywnej podkreślają, że sytuacja straty (negatywna) wiąże się z normatywnie bardziej odpowiednimi strategiami przetwarzania informacji niż sytuacja zysku (pozytywna) (Lewicka, 1989, Czapiński, 1994). Związek irracjonalności z zapewnieniem pozytywności sugeruje także Michel Cabanac (1996). Autor uważa, że podejmowanie decyzji jest zdeterminowane biologicznie i podporządkowane procesom afektywnym. W czasie konfliktu motywacyjnego, tendencja do maksymalizowania przyjemności decyduje o rankingu priorytetów. Decyzja aktora, nielogiczna, niekonsekwentna i nieracjonalna dla zewnętrznego obserwatora, odzwierciedla po prostu hedonizm, a więc inną nie normatywną racjonalność. Podobnie o różnych rodzajach racjonalności mówi Weyer (1993). Autor uważa, że racjonalność aktora i systemu (w badaniach systemem była polityka przestrzenna Niemiec) może być sprzeczna, co powoduje dostrzeganą przez obserwatorów porażkę stosowanych przez aktorów strategii.

Przyjmując kryterium logiki, niezależnie od tego czy wyjaśnienia mniejszej racjonalności aktora mają charakter poznawczy czy emocjonalno-motywacyjny, sam fakt irracjonalności wykonawcy działań, pozostaje niezmienny. A jednak, pojęcie perspektywy atrybucyjnej aktora i obserwatora zawdzięczamy badaczom fundamentalnego błędu atrybucji, zaś błąd ten jest błędem obserwatora, a nie aktora. Podstawowy błąd atrybucji polega bowiem na tym, że obserwator nie docenia wpływu sytuacji na zachowania innych ludzi i myśli, że zachowania innych spowodowane są bardziej cechami osobowości obserwowanych osób, niż wymogami sytuacji (Ross, Greene, House, 1977). Istnienie błędu zostało zarówno potwierdzone przez wielu badaczy (Fein, Hilton, Miller, 1990; Jones, 1979; Reeder, 1982) jak usilnie krytykowane (Funder, 1987; Harvey, Town, Yarkin, 1981). Jedno z ostatnich badań Lewisa (1995) podważa istnienie fundamentalnego błędu atrybucji w codziennym życiu. Autor prosił wybraną próbę badanych, aby w określonym czasie, kilkakrotnie w ciągu dnia zastanowili się nad sytuacją, która aktualnie im się przydarza i wypełniali test dotyczący zależności zachowań od osobowości i sytuacji. Jedna grupa osób oceniała siebie, druga – inną osobę. Okazało się, że niezależnie od grupy, wyjaśnienia sytuacyjne preferowane były najbardziej. Jedyna zanotowana różnica między aktorem i obserwatorem to większa liczba wyjaśnień zachowania spostrzeganej osoby w kategoriach osobowościowych (liczba ta jednak była generalnie mniejsza od wyjaśnień sytuacyjnych) u obserwatorów niż u aktorów. Lewis zauważa, że klasyczny błąd atrybucji pojawia się głównie w laboratorium i szczególnie dotyczy spostrzegania postaw.

Niejednolitość danych eksperymentalnych dotyczących podstawowego błędu atrybucji, badania potwierdzające falsyfikacyjną strategię wnioskowania obserwatorów (Lewicka, 1993) oraz traktowanie racjonalności jako kontroli [Lewicka W: Kofta (Red.), 1993], skłaniają do dokładnego sprecyzowania zależności między kontrolą, a racjonalnością spostrzegania aktorów i obserwatorów.

ZNACZENIE PROCESU KONTROLI DLA ATRYBUCYJNEJ PERSPEKTYWY AKTOR – OBSERWATOR. BŁĄD PRZECENIANIA WPŁYWU WŁASNYCH DZIAŁAŃ

Zgodnie z postulatami Lewickiej (1993) kontrola stanowi warunek racjonalnych zachowań człowieka. Mechanizm kontroli rozumiany jako „zdolność do utrzymywania homeostazy w systemie” (Lewicka 1993, s.23), autorka przeciwstawia zaangażowaniu, czyli bardziej emocjonalnemu i twórczemu poznaniu. Mechanizm zaangażowania definiowany jest jako „... takie czynności, które posiadają swój kierunek, nie posiadają jednak celu...są raczej pretekstem do kontynuowania czynności niż ostatecznym punktem dojścia...” (Lewicka, 1993, s.17). Przy czym funkcją zaangażowania ma być przetwarzanie rzeczywistości i wytwarzanie nowych jej stanów, podczas gdy funkcją kontroli jest utrzymanie istniejącej struktury systemu. Chociaż mechanizm kontroli nie przekłada się bezpośrednio na opisaną wyżej strategię diagnostyczną, właściwą perspektywie obserwatora, jednak uznawany jest jako kolejny atrybut racjonalnych sądów. Właściwa kontrola powinna więc wiązać się ze stosowaniem systemowego przetwarzania, diagnozą rzeczywistości, podczas gdy bardziej afektywne zaangażowanie, oparte na heurystykach, może być przyczyną błędów. Zarówno kontrola jak i zaangażowanie przeplatają się w czasie jednej czynności, choć bywają czynności kierowane jedynie zaangażowaniem lub jedynie kontrolą. Wydaje się, że nie ukierunkowana na cel czynność wyrażająca zaangażowanie (np. bezmyślne rysowanie w czasie słuchania nudnego wykładu) wiąże się z perspektywą aktora, zaś celowa kontrola (np. pilnowanie studentów w czasie egzaminu pisemnego) – z perspektywą obserwatora. A jednak, wiadomo, że pozbawione celu czynności prowadzą do genialnych wynalazków (kąpiel Archimedesusa), a kontrolowana czynność celowa – do fiaska (studenci i tak „ściągają”).

Najczęściej jednak, mechanizm kontroli przejawia się w codziennym życiu, w tym, że ludzie zaczynają kontrolować własne sądy i zachowania, gdy nie przystają one do rzeczywistości. Taka świadoma kontrola przebiegu procesów poznawczych powinna zwiększać racjonalność. Jednakże badania Wegnera (1993, 1994) pokazujące ironiczne efekty kontroli przynoszą nowe spojrzenie na ten proces. Efekty ironiczne powstają jedynie w warunkach przeciążenia pamięci operacyjnej i polegają na paradoksalnie większej dostępności treści sprzecznych z kierunkiem kontroli. Wegner (1994) tłumaczy ich powstawanie w następujący sposób. Proces kontroli każdorazowo przebiega na dwóch płaszczyznach. Jedną jest świadomy, wysiłkowy proces operacyjny, polegający na utrzymaniu kierunku myśli, aktywności poznawczej, czy nastroju (np. chcemy utrzymać miły nastrój, pragniemy zasnąć lub okazać smutek na pogrzebie). Drugą zaś, nieświadomy, bezwysiłkowy proces monitorowania, który polega na wyszukiwaniu treści zagrażających świadomemu procesowi operacyjnemu (np. może dotyczyć frustrujących zdarzeń). Proces operacyjny podlega woli, można go więc uruchomić lub odwołać. Natomiast proces monitorowania powstaje i przebiega automatycznie, zawsze towarzysząc procesowi

wi operacyjnemu i nie możemy go w sposób świadomy „wylączyć”. W normalnych warunkach kontrola działa sprawnie, monitorowanie stanowi jedynie dodatkowe zabezpieczenie i sprawdzenie i nie przenika do świadomości, ani nie zakłóca kierunku aktywności. Gdy jednak zasoby poznawcze są przeciążone, czy to ze względów emocjonalnych czy poznawczych proces monitorowania zaburza działanie kontroli operacyjnej, co powoduje pojawienie się ironicznych efektów, tj. przeciwnych do zamierzonej kontroli (np. obniżenie nastroju, bezsenność, wesołość na pogrzebie). Wegner (1994) wykazał istnienie ironicznych efektów kontroli w wielu dziedzinach: kontroli nastroju, relaksacji, natężenia bólu, siły przekonań, uprzedzeń.

Istnienie ironicznych efektów kontroli jak i fakt, że związek kontroli z jej świadomością nie jest jednoznaczny, prawdopodobnie związek ten jest różny dla różnych typów kontroli (Kolańczyk, 1999), podważają uznawanie mechanizmu kontroli za warunek racjonalności. Ponadto, perspektywa atrybucyjna nie różnicuje zdolności do spostrzegania iluzji kontroli: człowiek nie zdaje sobie sprawy z istnienia tego błędu zarówno w ocenie własnych jak i cudzych zachowań i sądów (Brycz, Gulowska, w druku).

Co więcej, poczucie sprawowania kontroli, często w literaturze określane jako poczucie sprawstwa (Doliński, 1993, Kofta, Sędek, 1993) pojawia się wraz z włączeniem mechanizmu kontroli i wiąże się tak silnie z ego i jego dobrostanem, że pojawienie się takiego poczucia raczej będzie sprzyjało zniekształceniom rzeczywistości aniżeli racjonalności. Poczucie owo zależy oczywiście od przypisywanej odpowiedzialności za czyn („pan sytuacji” i „pionek”), a szereg opracowań wyjaśnia jak tego typu atrybucja wpływa na motywację do unikania lub podejmowania kontroli nad zdarzeniami (Doliński, 1993). Abstrahując od negatywnych konsekwencji poczucia sprawstwa, a raczej braku takiego poczucia (wyuczona bezradność, Seligman, 1975), potoczna obserwacja wskazuje na dość powszechną irracjonalność spostrzegania, w które silnie uwikłane jest poczucie kontroli. Irracjonalność owa może polegać na przecenianiu wpływu własnych zachowań na reakcje innych ludzi. Takie poczucie wpływu pojawia się zarówno wtedy, gdy uzyskanie kontroli nad innymi jest celem samym w sobie (np. stosowanie kar i nagród), jak i wtedy, gdy towarzyszy spontanicznym interakcjom społecznym. Poczucie kontroli i wpływu na bieg zdarzeń zmienia wówczas atrybucję tak, że własne działania człowieka stają się dla niego przyczyną zachowań innych ludzi, z którymi wchodził w interakcję. Tymczasem, wielokierunkowe i nakierowane na różne cele działania, kontekst społeczny, systemy wartości i motywy spotykających się ludzi stanowią taką konstelację uwarunkowań, że trudno z dużą pewnością wnioskować o przewadze wpływu któregoś z czynników na zachowanie uczestników interakcji. Trafność sądów o własnym wpływie można jedynie ustalać na podstawie porównania tych sądów z sądami osoby na którą wpływ został wyarty (*self – other agreement*) (Funder, 1994). W codziennym życiu rzadko jest okazja do takich konfrontacji. Mimo to, można sądzić, że poczucie kontroli wywołuje przecenianie wpływu własnych zachowań na postawy, oceny, emocjonalne reakcje innych ludzi. Na przykład przeceniający swój wpływ człowiek sądzi, że

znajomy tylko zdawkowo się odklonił, bo poczuł się czymś urażony podczas ostatniej, wspólnej rozmowy, tymczasem naprawdę znajomy śpieszył się; bądź też sądzi, że nowy znajomy, urzeczony wspólną rozmową, urządza spotkanie towarzyskie dla niego, tymczasem, znajomy planował przyjęcie od dawna i grzecznościowo zaprosił go także. Poczucie wpływu może więc przejawiać się w nietrafnym spostrzeganiu własnych zachowań jako przyczyny czyjejs antypatii lub sympatii.

W literaturze psychologicznej opisane wyżej poczucie wpływu znajduje odbicie w badaniach nad myśleniem egocentrycznym. Myślenie egocentryczne dotyczy „złudzenia sprawowania kontroli”, tj. złudzenia wpływu na zdarzenia losowe jak gry liczbowe (Langer, 1975), a także przeceniania swego udziału w działaniach zespołowych (Ross M., Sicoly, 1979, cyt. za Wojciszke, niepublikowany maszynopis). Ten ostatni błąd przyjmuje nieraz groteskowe wymiary, kiedy pracujący w zespołach ludzie szacują swój własny wkład pracy w zbiorowe przedsięwzięcie. Często suma przypisanych procentowo udziałów wszystkich uczestników znacznie przekracza 100%. Innym wyrazem przeceniania własnego wpływu jest opisane przez politologa Roberta Jervisa (1967; cyt. za Aronsonem, 1995) zjawisko. Polega ono na tym, że czołowi przywódcy światowi mają nieracjonalną skłonność do sądzenia, że działania podejmowane przez obce państwa są bezpośrednią reakcją na ich wcześniejsze decyzje.

Zjawisko przeceniania własnego wpływu może pojawić się jedynie wówczas, gdy podejmowane są jakiegokolwiek działania, wiąże się więc z atrybucyjną perspektywą aktora. Kontrola własnej czynności będzie tutaj inną kontrolą niż kontrola biernego obserwatora zdarzeń. Kontrola tego ostatniego wiąże się z dystansem i powinna być skuteczna, pierwszego zaś z myśleniem egocentrycznym oraz wizerunkiem „ja”, który jako niezwykle ważny może zakłócać prawidłowy przebieg omawianego procesu. Ironiczne efekty kontroli także dotyczą kontroli własnych zachowań i pojawiają się w warunkach przeciążenia. Przecenianie własnego wpływu powinno dodatkowo nasilać się, gdy człowiek jest przeciążony emocjonalnie lub poznawczo. Takim obciążeniem może być np. sytuacja ekspozycji społecznej. Prawdopodobnie więc przecenianie swojego wpływu przysługuje jedynie perspektywie aktora.

Można przypuszczać, że w procesie spostrzegania aktora przecenianie własnego wpływu na zachowania innych, jako tendencja silniejsza od innych błędów, nie tak związanych z ego, powinna znosić takie błędy jak np. fundamentalny błąd atrybucji. A jednak jak wiadomo, podstawowy błąd atrybucji jest błędem obserwatora. Sprzeczne dane eksperymentalne dotyczące pojawiania się podstawowego błędu atrybucji w codziennym życiu każą zastanowić się nad rolą tego błędu w procesie oceniania (poznawcze wyjaśnienia w: Nisbett i Ross, 1980). Błąd atrybucji służy raczej przyszłemu działaniu, niż rzetelnej ocenie biernego obserwatora. Zależy więc od celu obserwacji i nie powinien pojawiać się, gdy celem spostrzegającej osoby jest logiczny osąd a nie oczekuje ona przyszłej interakcji z partnerem. Natomiast powinien pojawić się, gdy celem obserwatora jest przyszła płynna bądź skuteczna interakcja. Dzieje się tak dlatego, że sam obserwator przypisując obserwowane

zachowania cechom osobowości raczej niż bieżącej sytuacji, zapewnia sobie racjonalną przesłankę skutecznego działania i kontroli – może wówczas dostosować swoje zachowanie do potencjalnych cech partnera i osiągać zamierzone cele. W razie niepowodzenia zaś zapewnia sobie wytłumaczenie ewentualnej porażki – nie można skutecznie kontrolować kogoś o takich cechach osobowości. Realizuje więc ważny cel: zachowanie dobrego mniemania o sobie. Temu samemu celowi, jeszcze silniej, służy przecenianie swojego wpływu na zachowania partnera. Obydwie omawiane tendencje wpływają na spostrzeganie: raz ujawnia się w tym procesie fundamentalny błąd atrybucji i przecenianie udziału osobowości potencjalnego partnera w jego zachowaniu, raz dominuje, czasem wyolbrzymione, przeświadczenie o własnej kontroli i wpływie na innych ludzi. Który błąd przeważy zależy od tego czy dojdzie do interakcji oraz od jej wyniku: gdy kontrola jest skuteczna, lub tylko taką się wydaje, przeważa błąd własnego wpływu, gdy zaś jest nieskuteczna lub dochodzi do ocen przed zaistnieniem interakcji – niedoceniając wpływu sytuacji na zachowania innych ludzi. Gdyby te przewidywania były słuszne, to atrybucyjna perspektywa aktora i obserwatora zyskałaby dodatkowe warunki. Aktorem byłby ten, kto w jakikolwiek sposób angażuje się w interakcję lub spodziewa się takiego zaangażowania; a więc celem jego ocen i wstępnych obserwacji, poprzedzających działanie staje się skuteczność owych działań oraz utrzymanie pozytywnej samooceny. Obserwatorem zaś ta osoba, która spostrzegając otoczenie społeczne i formułując oceny, nie spodziewa się własnego udziału w interakcji, a więc jej cele mają bardziej poznawczy charakter, nie są celami związanymi z obrazem „ja”, czy ze skutecznością własnych działań (podobne idee dookreślenia perspektywy atrybucyjnej – „neutralny obserwator” – można znaleźć u Dolińskiego (1993)). Wówczas fundamentalny błąd atrybucji byłby właściwy jedynie tak rozumianej perspektywie aktora, a nie perspektywie obserwatora.

PROBLEMY I HIPOTEZY BADAWCZE

1. Pierwsza hipoteza dotyczy wpływu perspektywy aktora – obserwatora na popełnianie błędów w spostrzeganiu społecznym. Hipoteza ta przewiduje, że przyjmowanie przez człowieka perspektywy obserwatora (nie zaangażowanego w interakcję społeczną) wiąże się z większą trafnością spostrzegania. Znaczy to, że w sytuacji eksperymentalnej typowej dla pojawienia się fundamentalnego błędu atrybucji, perspektywa atrybucyjna powinna wpłynąć na trafność spostrzegania: błąd ten nie pojawi się w grupie nie podejmujących działań obserwatorów (ich sądy będą trafniejsze), a wystąpi w grupie działających aktorów.

2. Druga hipoteza dotyczy zjawiska kontroli i przewiduje, że ludzie przeceniają wpływ własnych działań na zachowania tych osób, z którymi wchodzi w bezpośrednią interakcję. Kontrola czy też złudne jej poczucie raczej zaburzy racjonalność, niż będzie jej sprzymierzeńcem.

3. Konsekwencją drugiej hipotezy jest kolejna, mówiąca, że człowiek przeceniając swój własny wpływ nie popełnia fundamentalnego błędu atrybucji, sam stając

się elementem otoczenia partnera interakcji. Innymi słowy pojawienie się błędu przeceniania własnego wpływu powinno znosić inny błąd, fundamentalny błąd atrybucji. Błędy te nie powinny wystąpić równocześnie w tym samym oszacowaniu. Działo by się tak dlatego, że skupienie uwagi na swoim zachowaniu, zmniejsza szansę na równoczesne skupienie jej na drugiej osobie. Taka zmiana proporcji udziału uwagi we wnioskowaniu i spostrzeganiu społecznym bliższa jest codziennemu życiu i właściwa dla interakcji.

METODA

OSOBY BADANE

W eksperymencie wzięło udział 30 studentów różnych kierunków filologicznych, połowa kobiet, w wieku od 19 do 23 lat. Studenci zostali losowo dobierani parami do każdej sesji. Każdy z nich był uczestnikiem jednej z dwu 15 – osobowych grup: aktorów lub obserwatorów. Osoby badane dokonywały dwukrotnego oszacowania zmiennych zależnych.

PRZEBIEG BADANIA

Uczestników eksperymentu dobierano parami. W każdej parze jedna osoba przypisana była do roli aktora, druga zaś do roli obserwatora. Wszystkie 15 sesji odbywało się w tym samym pomieszczeniu i dwóm badanym: aktorowi i obserwatorowi towarzyszył każdorazowo ten sam pomocnik eksperymentatora – pozorant (dalej nazywany „odbiorcą”, gdyż w dalszej części odbierał komunikaty aktora), oraz sam eksperymentator.

Przed przystąpieniem do badań obydwójce badani zostali poinformowani, że biorą udział w eksperymencie dotyczącym kształtowania i zmiany postaw. Następnie, każdy badany, na osobności, otrzymywał inną instrukcję: aktor wiedział, że jego zadaniem będzie zmiana postawy odbiorcy, spodziewał się więc interakcji z odbiorcą. Obserwator, natomiast nie oczekiwał interakcji, jego zadaniem miała być tylko obserwacja i ocena. Po zapoznaniu się z instrukcją badani razem wchodzili do pokoju, gdzie odbiorca odczytywał na głos, wręczony mu przez eksperymentatora tekst. Tekst ten dotyczył błędów lekarzy, konsekwencji tych błędów i konieczności karania za uchybienia w pracy. Badani po wysłuchaniu tekstu wypełniali arkusze ocen, na których oceniali rzeczywistą postawę odbiorcy wobec karania lekarzy, a także oceniali na ile ta postawa zależy od czynników sytuacyjnych, a na ile od osobowościowych.

Następnie aktor wymyślał kontrargumenty do usłyszanego tekstu, zapisywał je na osobnej kartce i prezentował odbiorcy. Jego zadaniem było spowodowanie zmiany postawy u odbiorcy. W tym czasie obserwator przyglądał się zdarzeniom. Po prezentacji kontrargumentów obydwójce badani ponownie otrzymali arkusze ocen, gdzie szacowali znowu postawę odbiorcy oraz oceniali na ile teraz postawa zależy od czynników osobowościowych i sytuacyjnych.

Przez cały czas trwania eksperymentu, nawet po wysłuchaniu kontrargumentów, odbiorca nie zdradzał się co do przeżywanych emocji czy rzeczywistych przekonań.

MANIPULACJE EKSPERYMENTALNE

FUNDAMENTALNY BŁĄD ATRYBUCJI

Wywołanie fundamentalnego błędu atrybucji odbywało się według typowej procedury eksperymentalnej (Ross, 1977). Polega ona na tym, że w obecności badanych, eksperymentator wręcza swojemu pomocnikowi (pozorantowi, w tym badaniu zwanym odbiorcą) tekst, będący wyrazem jakiejś postawy. Pozorant czyta tekst, po czym badani oceniają rzeczywistą jego postawę. Błąd atrybucji pojawia się wtedy, gdy badani oceniają postawę pozoranta jako zgodną z odczytanym przez niego tekstem. Nie doceniają więc nacisków sytuacji (dostarczenie gotowego tekstu przez eksperymentatora) i wnioskuje o prawdziwych przekonaniach pozoranta.

MANIPULOWANIE PERSPEKTYWĄ ATRYBUCYJNĄ

Perspektywę atrybucyjną uzyskano poprzez odmienne instrukcje dla aktorów i obserwatorów. Po wstępnym wyjaśnieniu wszystkim badanym, że biorą udział w eksperymencie psychologicznym, dotyczącym kształtowania i zmiany postaw, grupy: aktorów i obserwatorów, otrzymały odmienne instrukcje. Aktorzy zostali poinformowani, że wezmą udział w interakcji i będą poproszeni o próbę zmiany przekonań odbiorcy poprzez wymyślenie i prezentację kontrargumentów do usłyszanego tekstu. Obserwatorów zapewniono, że nie wezmą udziału w przekonywaniu, ani w żadnej interakcji – ich jedynym zadaniem będzie dokładne przyglądanie się sytuacji i wypełnianie arkuszy ocen w logiczny i racjonalny sposób. Dodatkową manipulacją, która miała spowodować szczególnie rodzaj dystansu obserwatorów, była prośba o skupienie uwagi na drugim badanym (aktorze) i równoczesne zastanowienie się jak powinien on w logiczny sposób wypełniać ankiety. Obserwatorzy wypełniali więc ankiety niejako „za aktora”, starając się zachować logikę i racjonalność w ocenach. Manipulacja ta jest analogiczna do użytej przez Chen (1996, s. 269). Aby uzyskać nastawienie na obiektywizm Chen prosiła badanych o wyobrażenie sobie, że są reporterami poszukującymi obiektywnych faktów dotyczących ocenianej sprawy.

Manipulowanie perspektywą wiązało się z uruchomieniem odmiennego celu: celem aktorów było skuteczne przekonywanie odbiorcy, obserwatorów zaś – obiektywizm myślenia.

ZMIENNE ZALEŻNE

Badani oceniali dwukrotnie postawę odbiorcy (pozoranta) wobec karania lekarzy – przed i po kontrargumentacji aktora. Oceny dokonywane były na 11-punktowej skali, od krańca 1 – przeciwny karaniu; do krańca 11 – popiera karanie. Zaraz po oszacowaniu postawy, osoby badane oceniały, także dwukrotnie, od czego ta postawa zależy. Były to dwa czynniki osobowościowe tj. przekonania, cechy wewnętrzne oraz trzy czynniki sytuacyjne tj. ogólna sytuacja, wpływ innych osób, własny wpływ (tzn. aktora). Wszystkie wymienione wyżej skale także były 11-punk-

towe, z krańcem 1 – „nie zależy” i krańcem 11 – „zależy”. Kolejność prezentacji skal była dla wszystkich badanych taka sama, a poszczególne czynniki osobowościowe i sytuacyjne oceniano w kolejności naprzemiennej.

Główne zmienne zależne to: 1) wnioskowanie o postawie, 2) wnioskowanie o udziale czynników sytuacyjnych i osobowościowych wpływających na kształtowanie postawy.

WYNIKI

HIPOTEZA 1 – WIĘKSZEJ TRAFNOŚCI OCEN NIE ZAANGAŻOWANEGO W INTERAKCJĘ OBSERWATORA

Hipoteza ta przewiduje, że obserwatorzy, których celem jest obiektywizm sądów, nie będą przeceniali roli osobowości w zachowaniu odbiorcy, tj. nie przypiszą treści odczytanego przez odbiorcę tekstu, rzeczywistej jego postawie. Sądy tej grupy badanych dotyczące postawy odbiorcy powinny znajdować się w środku skali. Takie sądy obserwatorów znaczą, że w ich ocenie odbiorca nie jest ani za ani przeciw karaniu, co jest jedyną trafną odpowiedzią w tej sytuacji, w której brak istotnych danych na temat rzeczywistej postawy odbiorcy. Grupa aktorów natomiast, popełniając fundamentalny błąd atrybucji, powinna wnioskować o prawdziwej postawie odbiorcy na podstawie przeczytanego przez niego tekstu.

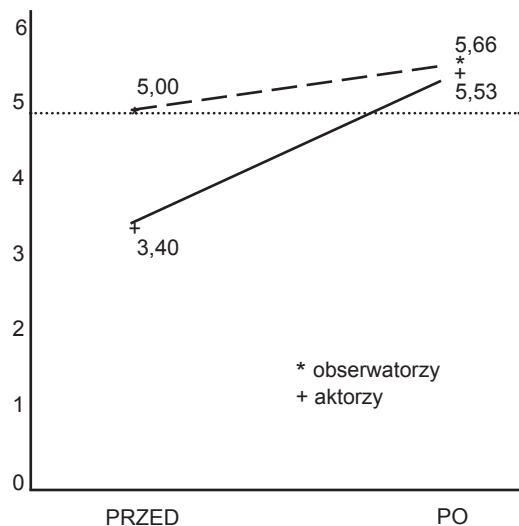
Ponadto można było spodziewać się różnic w spostrzeganiu udziału czynników osobowościowych i sytuacyjnych między aktorami i obserwatorami. Szczególnie w pierwszym pomiarze, aktorzy ulegając błędowi atrybucji powinni przeceniać wpływ osobowości na postawę odbiorcy, podczas gdy obiektywni obserwatorzy powinni oceniać symetrycznie wpływ czynników osobowościowych i sytuacyjnych na rzeczywistą postawę odbiorcy (o której nie mają wystarczających danych). Symetryczność ocen odbiorców wskazywałaby na powszechne schematy atrybutywne, którymi generalnie posługują się ludzie.

ANALIZA OCEN POSTAWY ODBIORCY DOKONYWANEJ PRZEZ AKTORÓW I OBSERWATORÓW

Analiza ocen postawy obejmowała: analizę wariancji dla powtarzanego pomiaru tej zmiennej zależnej w układzie 2 moment pomiaru (przed versus po wygłoszeniu kontrargumentów przez aktora) \times 2 perspektywa (aktor versus obserwator); oraz porównanie średnich testem *t* – Studenta. Pojawił się efekt główny momentu pomiaru postawy $F(1,28) = 9.19, p < .006$. Znaczy to, że badani różnili się w ocenach postawy odbiorcy i różnica ta zależała od momentu pomiaru: czy był on przed czy też po próbie przekonywania odbiorcy przez aktora.

Aktorzy ulegali fundamentalnemu błędowi atrybucji przy szacowaniu postaw w pierwszym pomiarze (przed wygłoszeniem kontrargumentów) i wnioskowali o rzeczywistej postawie odbiorcy w oparciu o czytany przez niego tekst. Średnia dla tej grupy wyniosła 3.40 i znajduje się

przy negatywnym krańcu skali. Znaczy to, że badani oceniali postawę odbiorcy jako zgodną z prezentowanym przez niego tekstem, tj. uważali, że odbiorca popiera karanie lekarzy. W tym samym momencie badania, obserwatorzy nie wnioskowali w ogóle o postawie odbiorcy, nie ulegali więc fundamentalnemu błędowi atrybucji (średnia wynosi 5.00), różnica między grupami istotna dla $p < .05, t(14) = -2.19$.



Ryc. 1. Różnice w ocenach postawy odbiorcy, dokonywanych przez aktorów i obserwatorów przed jak i po wygłoszeniu kontrargumentów przez aktora

Po wygłoszeniu kontrargumentów, czyli w drugim pomiarze aktorzy wnioskowali o zmianie postawy odbiorcy. Średnia wyniosła 5.53, co znaczy, że w odczuciu tych badanych odbiorca zmienił poglądy i nie sądzi teraz, aby trzeba było karać lekarzy. Oszacowania postawy odbiorcy, uzyskane od aktorów różniły się istotnie między pierwszym i drugim pomiarem $t(14) = -3.60; p < .001$. Przeciwnie, oceny obserwatorów nie różniły się w pierwszym i drugim pomiarze [$t(14) = .94, n.i.$].

Obserwatorzy, którzy nie spodziewali się własnego udziału w interakcji, dokonywali trafniejszych ocen i nie popełniali podstawowego błędu atrybucji. Nie wnioskowali w ogóle o postawie odbiorcy (oceny w środku skali), ani po odczytaniu wręzonego mu tekstu, ani po prezentacji kontrargumentów przez aktora.

ANALIZA OCEN CZYNNIKÓW OSOBOWOŚCIOWYCH I SYTUACYJNYCH, DOKONYWANYCH PRZEZ AKTORÓW I OBSERWATORÓW

Analiza ocen czynników osobowościowych i sytuacyjnych dokonywanych przez obydwie grupy badanych obejmowała analizę wariancji dla pomiarów powtarzanych tych zmiennych zależnych, w układzie: 2 powody atrybucji [sytuacyjne (średnia 2 czynników z wyłączeniem wpływu aktora) i osobowościowe (średnie 2 czynników)] \times 2 moment

pomiaru (przed versus po wygłoszeniu kontrargumentów) $\times 2$ perspektywa (aktor versus obserwator). Pojawił się efekt główny momentu pomiaru dla ocen czynników osobowościowych $F(1,28) = 5.73, p < .03$, co znaczy, że badani odmiennie spostrzegali wpływ osobowości odbiorcy na jego postawę w zależności od momentu pomiaru: czy pomiar dokonywany był przed czy po wygłoszeniu kontrargumentów przez aktora. Nie pojawił się efekt główny momentu pomiaru dla sytuacji [$F(1,28) = .01$, n.i.], co znaczy, że badani nie różnili się w ocenach tej zmiennej zależnej. Ponadto wystąpił efekt interakcyjny momentu pomiaru czynników osobowościowych i sytuacyjnych $F(1,28) = 5.31, p < .03$.

Szczegółowa analiza średnich testem t-Studenta wyjaśnia efekt główny momentu pomiaru dla osobowości i brak takiego efektu dla sytuacji. Jedyna istotna różnica między średnimi ocen oddziaływania czynników osobowościowych i sytuacyjnych na postawę pojawiła się w grupie aktorów w pierwszym pomiarze (przed próbą przekonywania) i wyniosła $X/osobowo. = 8.26$ i $X/syt. = 5.27$; $t(14) = 3.37, p < .006$. W drugim pomiarze (po próbie przekonywania) aktorzy nie dostrzegają istotnych różnic we wpływie osobowości lub sytuacji na postawę odbiorcy ($X/osobow. = 7.40$ i $X/syt. = 5.97$; $t(14) = 1.31$, n.i.).

Ryc.2. Oceny udziału czynników sytuacyjnych i osobowościowych w kształtowaniu postawy odbiorcy, dokonywane przez aktorów i obserwatorów

- przed – oceny dokonywane przed wygłoszeniem kontrargumentów przez aktora
- po – oceny dokonywane po wygłoszeniu kontrargumentów przez aktora
- a – średnie ocen aktorów
- o – średnie ocen obserwatorów

Przed interakcją aktorzy popełniają podstawowy błąd atrybucji, który manifestuje się istotną różnicą pomiędzy dostrzeganiem wpływu osobowości i sytuacji, na niekorzyść tej ostatniej.

Oceny udziału osobowości i sytuacji w tworzeniu postawy odbiorcy, dokonywane przez obserwatorów nie różnią się między sobą, zarówno w pierwszym jak i w drugim pomiarze. Średnie pochodzące od tej grupy badanych wynoszą w pierwszym pomiarze: $X/osobowość = 7.76$ oraz $X/$

sytuacja = 6.23, $t(14) = 1.32$, n.i. oraz w drugim pomiarze: $X/osobowość = 7.40$ i $X/sytuacja = 6.90$ $t(14) = .48$, n.i. Nie pojawia się żadna istotna przewaga jednego z czynników.

Nie wystąpiła także żadna istotna różnica w spostrzeganiu roli sytuacji zarówno przez obserwatorów jak i przez aktorów w obu pomiarach. Znacząco to, że tym co różni obydwie grupy badanych jest inna ocena wpływu sił osobowościowych (wysoko oceniana przez aktora) i sytuacyjnych (nisko oceniana przez aktora) jedynie w pierwszym pomiarze. Perspektywa atrybucyjna ma więc specyficzne znaczenie dla ocen wpływu czynników osobowościowych i sytuacyjnych na kształtowanie postawy. U osób, które spodziewają się interakcji z innymi (aktorzy), pojawia się istotna różnica między oceną udziału osobowości (wysoka) a udziału sytuacji (niska). Natomiast niez zaangażowani obserwatorzy przypisują jednakową wagę osobowości i sytuacji.

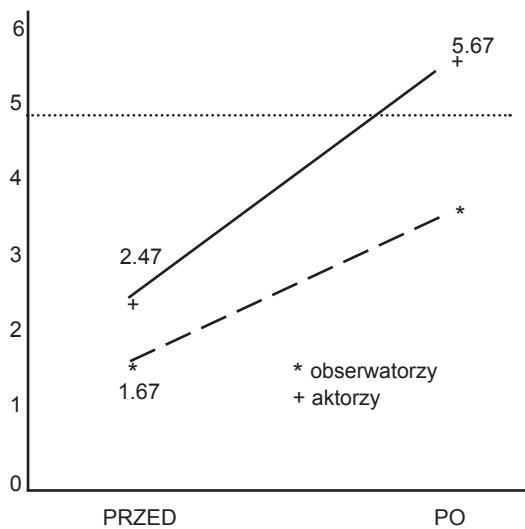
HIPOTEZA 2 – PRZECENIANIE WPŁYWU WŁASNYCH DZIAŁAŃ NA REAKCJE I POSTAWY INNYCH OSÓB

Hipoteza ta przewiduje, że ludzie w czasie interakcji przeceniają wpływ własnych działań na zachowanie, myśli i uczucia innych osób. W eksperymencie, błąd przeceniania własnego wpływu powinien dotyczyć jedynie aktorów i manifestować się istotnością różnic między ocenami pochodzącymi z pierwszego pomiaru, a ocenami pochodzącymi z drugiego pomiaru, czyli już po wygłoszeniu kontrargumentów przez aktora. Należało spodziewać się w grupie aktorów znaczącego podwyższenia oceny własnego wpływu w drugim pomiarze, a co za tym idzie, zmiany oceny postawy odbiorcy w drugim pomiarze w kierunku zgodnym z prezentowanymi kontrargumentami. Obserwatorzy z kolei, oczywiście nie oceniali własnego wpływu, a jedynie wpływ aktora i jego kontrargumentów na postawę odbiorcy. Obiektywizm ich sądów polegałby tutaj na braku istotnych różnic między oszacowaniami wpływu aktora oraz oszacowaniami postawy odbiorcy I jak i w II pomiarze.

OCENY WPŁYWU AKTORA NA POSTAWĘ ODBIORCY, DOKONYWANE PRZEZ AKTORÓW I OBSERWATORÓW

Analiza wariancji z pomiarem powtarzanym zmiennej zależnej: własny wpływ aktora w układzie: 2 perspektywa atrybucyjna (aktor v. obserwator) $\times 2$ moment pomiaru (przed v. po wygłoszeniu kontrargumentów), ujawniła efekt główny momentu pomiaru $F(1,28) = 29.22, p < .0001$ oraz bliski istotności efekt perspektywy $F(1,28) = 3.17, p = .08$. Znacząco to, że aktorzy i obserwatorzy różnili się w ocenach wpływu aktora, ponadto dużą rolę odgrywał moment pomiaru.

W grupie aktorów oceny własnego wpływu bardzo różniły się w zależności od momentu pomiaru: oceny przed przekonywaniem odbiorcy (I pomiar) były znacząco niższe



Ryc. 3. Oceny aktorów i obserwatorów roli jaką w kształtowaniu postawy odbiorcy odgrywa wpływ aktora

od ocen dokonywanych po podjęciu działania (II pomiar): w I pomiarze $X = 2.47$, i w II pomiarze $X = 5.67$, test $t(14) = -4.34$, $p < .0001$. Nieoczekiwanie obserwatorzy także wyżej ocenili wpływ aktorów po wygłoszeniu przez nich kontrargumentów niż przed przekonywaniem $X/przed = 1.67$, $X/po = 3.73$, $t(14) = -3.25$, $p < .001$. Jednak średnia ocen obserwatorów w II pomiarze znajduje się po negatywnej stronie skali, podczas gdy oceny własnego wpływu dokonywane przez aktorów w analogicznym pomiarze znajdują się już po pozytywnej stronie skali. Obserwatorzy więc oceniają, że jakieś oddziaływanie aktorów miało miejsce, i że jest ono większe niż przed próbą przekonywania, jednak nie na tyle duże by istotnie modyfikować postawę odbiorcy. Natomiast aktorzy sądzą, że ich wpływ stał się przynajmniej równorzędny z innymi, czynnikiem modyfikującym postawę odbiorcy.

Obydwie grupy spostrzegają inaczej to samo zdarzenie tj. próbę zmiany postawy odbiorcy. Aktor bardzo pozytywnie ocenia swoje działania i sądzi, że znacząco wpłynął na odbiorcę. Obserwator nie podziela optymizmu aktora i choć dostrzega jego wysiłki, nie sądzi, aby mogły one istotnie wpłynąć na stan przekonań obserwatora.

OCENY SKUTECZNOŚCI KONTRARGUMENTÓW AKTORA, DOKONYWANE PRZEZ AKTORÓW I OBSERWATORÓW

Aktorzy nie tylko znacznie przeceniali swój iluzoryczny wpływ, ale także spodziewali się, że był on skuteczny tzn., że skutecznie ową postawę zmienił, co widać w różnicy ocen postawy odbiorcy przed i po przekonywaniu (zob. ryc. 1) – według tej grupy badanych odbiorca pod wpływem ich kontrargumentów zliberalizował swoją postawę wobec karaniam lekarzy. Natomiast obserwatorzy podobnie oceniają postawę odbiorcy w pierwszym i drugim pomiarze:

nie sądzą, aby próba przekonywania była skuteczna, nie mają żadnych przesłanek żeby tak myśleć – odbiorca nie reaguje przecież na usiłowania aktora.

HIPOTEZA 3 – ZNIESIENIE FUNDAMENTALNEGO BŁĘDU ATRYBUCJI PRZEZ BŁĄD WŁASNEGO WPŁYWU AKTORA

Hipoteza przewidywała, że aktorzy, przeceniając własny wpływ, równocześnie przypiszą większy udział czynnikom sytuacyjnym w kształtowaniu postawy, a mniejszy czynnikom osobowościowym. Powinno się tak zdarzyć, ponieważ aktorzy stają się elementem otoczenia i są tak samo, o ile nie bardziej, dla siebie wyraziści jak odbiorca i jego predyspozycje osobowościowe. Obserwatorzy zaś, nie powinni zmieniać istotnie spostrzeżeń w I i II pomiarze. Zależności te przedstawia tabela 1.

Aktorzy, w II pomiarze, przeceniając swój własny wpływ, uważają, że wzrosła także rola całej sytuacji, natomiast zmalała rola cech odbiorcy. Wpływ przekonania jest taki sam, ale przecież w obecnej chwili przekonania te według aktorów są inne, mają inną zawartość. Wpływ innych osób nie zmienia się, ponieważ to nie inni, tylko aktorzy decydują o całości sytuacji. Znika podstawowy błąd atrybucji, a na jego miejsce pojawia się nieracjonalne przecenianie własnego wpływu.

Obserwatorzy natomiast, nie zmieniają swojej opinii o wpływie osobowości i sytuacji na postawę odbiorcy. Wyjątkiem jest ocena działań aktora (zob. hipoteza 2)

DYSKUSJA

W badaniach dotyczących trafności spostrzegania najczęściej posługiwano się technikami korelacyjnymi, gdzie jako wskaźnik trafności przyjmowano korelację ocen sędziów (osób badanych) z ocenami uzyskanymi według zakładanego kryterium np. rzeczywistej postawy, rzeczywistego udziału czynników sytuacyjnych lub osobowościowych w jej kształtowaniu (Funder, 1994; Blackman, Funder, 1996; Bernieri i in. 1996). W opisanym eksperymencie zastosowanie takiego kryterium nie okazało się zasadne, bowiem w badaniu nie chodziło o trafność spostrzegania rzeczywistej postawy odbiorcy, czy prawdziwej zmiany postaw. Badani nie otrzymywali żadnych rzetelnych wskazówek na ten temat. Nie mieli więc szans na weryfikację swoich hipotez. W tym przypadku, wskaźnikiem trafności może być, arbitralnie przyjęty, hipotetyczny model poprawnej logicznie odpowiedzi badanego w takich specyficznych warunkach eksperymentalnych. Model ów zakłada neutralną ocenę postawy (nie ma danych na temat prawdziwej postawy odbiorcy), brak różnicy między oceną udziału osobowości i sytuacji w powstawaniu rzeczywistej postawy (to co działo się w sytuacji eksperymentalnej w żaden sposób nie przesądza o większym udziale któregoś z czynników) oraz brak różnic w ocenach między I i II pomiarem (nie ma danych o faktycznej zmianie postaw odbiorcy). Można było spodziewać się, że oceny nastawionych na uzyskanie trafności obserwatorów okażą się bliskie takiemu mode-

lowi. Dlatego, pośrednim wskaźnikiem trafności stały się różnice oszacowań zmiennych zależnych dokonywanych przez dwie grupy badanych (aktorów i obserwatorów). Takim samym wskaźnikiem trafności posługiwali się także Chen, Shechter i Chaiken (1996).

Istotne różnice w spostrzeganiu aktorów i obserwatorów stanowią przesłankę do wnioskowania o oddziaływaniu celu spostrzegania na trafność jego wyniku. Gdy celem jest racjonalność sądów, wyniki układają się zgodnie z zakładanym modelem logicznych odpowiedzi (obserwator), inaczej dzieje się gdy celem jest skuteczność własnych działań i oczekiwanie interakcji (aktor). W tym drugim przypadku spostrzegający człowiek popełnia powszechnie w literaturze opisywane błędy. Występowanie niektórych błędów znosi pojawianie się innych. Zamierzeniem eksperymentu było więc nie tylko określenie różnic w trafności spostrzegania aktorów i obserwatorów, ale także sprecyzowanie na czym polega specyficzna współzależność fundamentalnego błędu atrybucji i przeceniania własnego wpływu.

TRAFNOŚĆ SPOSTRZEGANIA AKTORÓW I OBSERWATORÓW

Analiza wyników wskazuje na wyższą trafność spostrzeżeń obserwatorów niż aktorów. Obserwatorzy, zachowywali się zgodnie z przyjętym hipotetycznym modelem logicznych odpowiedzi: oszacowania postawy odbiorcy w I i II pomiarze nie różniły się od siebie i znajdowały się w środku skali (ta grupa badanych nie orzekała o wartościowości postawy). Ponadto, szacowali oni udział czynników osobowościowych i sytuacyjnych równomiernie, zarówno w I jak i w II pomiarze. Jedyną istotną różnicą oszacowań dotyczyła wpływu aktora na bieg zdarzeń: obserwatorzy, w II pomiarze, nie posługując się żadną informacją zwrotną, uznawali, że wpływ aktora na postawę odbiorcy zwiększył się w porównaniu z pomiarem I (choć nadal znajdował się po negatywnej stronie skali). Efekt ten można wytłumaczyć większą wyrazistością bodźca, który porusza się lub

zmienia w odniesieniu do stałego tła (Hillstrom, Yantis, 1994; McArthur, Post, 1977): przekonujący odbiorcę do swoich idei aktor stał się bardziej wyrazisty i fakt ten znalazł odbicie w ocenach obserwatorów.

Aktorzy przejawiali mniejszą trafność spostrzegania, popełniając fundamentalny błąd atrybucji w I pomiarze i błąd przeceniania własnego wpływu w II pomiarze, a różnice między ocenami aktorów i obserwatorów okazały się istotne.

Podstawowy błąd atrybucji przejawiał się u aktorów w dwojaki sposób: w ocenie rzeczywistej postawy odbiorcy (ocena zgodna z wygłoszonymi treściami) oraz w istotnej różnicy między oceną udziału sił wewnętrznych (wyższa) i zewnętrznych (niższa) w kształtowaniu postawy. Podczas gdy pierwszy wynik nie budzi wątpliwości, drugi wymaga wyjaśnienia. Watson (1982) wykazał, że sądy aktorów i obserwatorów różnią się przede wszystkim w ocenie wpływu sytuacji na zachowanie. Tymczasem, w przedstawionym wyżej eksperymencie, obserwatorzy nie faworyzowali żadnej z przyczyn atrybucji, podczas gdy, aktorzy, jedynie w I pomiarze rozbieżnie widzieli udział osobowości (większy) i sytuacji (mniejszy). Rozbieżność ta nie świadczy jednak o istotnej różnicy między ocenami sytuacji dokonywanymi przez aktorów i obserwatorów. Trzeba pamiętać, że aktorzy w tym eksperymencie odpowiadają w I pomiarze klasycznie rozumianej perspektywie obserwatora. Znaczący to, że błąd atrybucji dotyczy tylko takich obserwatorów, którzy oczekują interakcji, i charakteryzuje się przypisywaniem wyższych notowań wymiarom osobowości, a niższych wymiarom sytuacyjnym w I pomiarze i że różnice w ocenach owych wymiarów w tej grupie badanych są istotne.

Badania wskazują na fakt, że nie należy rozpatrywać ocen sytuacji i osobowości łącznie, ponieważ te atrybucje nie są negatywnie skorelowane (Solomon, 1978; Taylor, Koivumaki, 1976). Oceny zewnętrznych i wewnętrznych czynników powinno się traktować jak niezależne wymiary. Można więc jedynie powiedzieć, że aktorzy (tj. obserwatorzy oczekujący interakcji) przypisywali wyższe notowania wymiarom osobowości, a niższe wymiarom

Tabela 1
Różnice między aktorami i obserwatorami w ocenach wpływu sytuacji i osobowości na kształtowanie postawy odbiorcy w I i II pomiarze

Zmienne zależne	AKTOR				OBSERWATOR			
	Pomiar I	Pomiar II	Test t	Poziom p	Pomiar I	Pomiar II	Test t	Poziom p
Przekonania	7.73	7.40	0.51	n.i.	7.80	8.07	8.07	n.i.
Cechy	8.80	7.40	1.89	0.05	7.73	6.73	1.40	n.i.
Sytuacja	5.13	6.27	-2.16	0.005	6.13	7.00	-0.84	n.i.
Wpływ innych	5.40	5.67	-0.46	n.i.	6.33	6.80	-0.84	n.i.
Wpływ własny	2.47	5.67	-4.34	0.00001	1.67	3.73	-3.25	0.001

sytuacyjnym w I pomiarze, a obserwatorzy nie oczekujący interakcji przypisywali takie same notowania obu wymiarom.

Obserwatorzy nie popełniają więc błędów atrybucji, zarówno w oszacowaniach postawy, jak i udziału zewnętrznych i wewnętrznych powodów atrybucji. Nie jest to wynik nowy w badaniach nad tym błędem. Wielu autorów uzyskiwało zanik podstawowego błędu atrybucji dzięki manipulacji różnymi czynnikami np. wyrazistością (Storms, 1973; Taylor, Fiske, 1975); użytecznością zachowania (Chen, Yates, McGinnes, 1988); tym, czy atrybucje dokonywano w stosunku do przeszłych czy teraźniejszych zachowań (Moore, Sherrod, Liu, Underwood, 1979). W pomysłowym badaniu, Robins, Spanca i Mendelsohn (1996) uzyskali nawet odwrócenie błędu atrybucji. Zadaniem aktorów i obserwatorów było zapoznanie się z trzema innymi uczestnikami oraz ocena udziału czynników wewnętrznych i zewnętrznych w zachowaniu własnym i poznanych osób. Skupienie uwagi na nowo poznawanych ludziach, powodowało: wzrost wagi partnera jako powodu własnego zachowania oraz wzrost wagi osobowości jako powodu zachowania innych (co jest zgodne z błędem atrybucji). Z drugiej strony rola sytuacji jako powodu atrybucji malała wraz z ilością nowo poznanych osób i to zarówno u aktorów jak i obserwatorów (np. obserwator oceniał, że wpływ sytuacji na trzeciego rozmówcę jest mniejszy niż na pierwszego, a także na niego- wówczas aktora – sytuacja wpływa mniej w czasie trzeciej rozmowy).

Wpływ instrukcji na oceny obserwatorów i tym samym ich większą trafność można wyjaśniać działaniem dystansu psychologicznego. Dystans jest jednak różnie rozumiany. W wyżej opisanym badaniu dystans to nie spojrzenie z boku na sprawę, już po zajściu zdarzenia, ale koncentracja uwagi na przebiegu zdarzeń i nastawienie na obiektywizm sądów. Dystans ten jest jakościowo inny np. od dystansu jurorów, o których wiadomo, że popełniają błędy (Sutherland, 1996; Cialdini, 1994). Jurorzy nastawiają się na ocenę innych osób z punktu widzenia przyjętych kryteriów oraz na różnicowanie ocenianych zdarzeń między sobą. Starają się więc także logicznie myśleć i koncentrują się na otaczającej rzeczywistości. A jednak dystans jurorów jest inny, ponieważ to oni, personalnie odpowiadają za podjętą decyzję i dokonują bardziej emocjonalnych ocen. Zaangażowanie osobistego stosunku – ja uważam – poprzez udział struktury „ja” i związanych z tym emocji zniekształca spostrzeganie i zakłóca racjonalność. Wywoływany poprzez manipulację perspektywą atrybucyjną dystans w eksperymencie eliminuje wpływ struktury „ja” na działanie i minimalizuje powstanie związanych z nią emocji.

Dzieje się tak nie tylko dlatego, że poproszono tę grupę badanych o logikę i racjonalność sądów, ale przede wszystkim dlatego, że nie ponosili oni odpowiedzialności za wynik. Obserwatorzy wiedzieli od początku, że będą śledzili zachowania innej osoby i zdarzenia i niejako „za logicznie myślącego aktora”; wypełniali arkusze ocen. Sami nie podlegali więc ocenie, ani też nie brali żadnej osobistej odpowiedzialności za działanie (o ocenach w warunkach braku odpowiedzialności za wynik pisze Doliński, 1993). Można sądzić, że instrukcja powodowała taki specyficzny

dystans, który wiązał się z zaniechaniem myślenia egocentrycznego i związanych z tym emocji, a także z brakiem osobistej odpowiedzialności za rezultaty swoich działań.

WSPÓLZALEŻNOŚĆ PODSTAWOWEGO BŁĘDU ATRYBUCJI I BŁĘDU PRZECENIANIA WŁASNEGO WPŁYWU

Innym przesłaniem płynącym z opisanego eksperymentu jest potwierdzenie występowania błędu przeceniania wpływu własnych działań na postawy i zachowania innych osób. Błąd ten pojawia się jedynie u osób zaangażowanych w działanie (aktorzy) i zgodnie z przewidywaniami, znosi inny błąd – fundamentalny błąd atrybucji. Zanik jednego błędu pod wpływem działania drugiego może mieć dwojakie znaczenie przyczynowe. Po pierwsze, efekt ten powoduje ograniczoną pamięć krótkotrwałą, w której znajdują się teraz głównie własne działania a nie działania innych ludzi. Po drugie, może pojawić się tendencja do zachowania zgodności poznawczej, w myśl której nielogicznie byłoby przypuszczać, że najistotniejszy wpływ może mieć osobowość człowieka na którego oddziałujemy, skoro my, jako element sytuacji mamy niebagatelny wpływ. Obydwa wyjaśnienia rysują wizerunek człowieka obsługującego się zdroworozsądkową logiką. Owa logika obarczona jest tylko umiarkowaną ilością błędów, ponieważ istnienie jednego błędu znosi pojawianie się innych.

Ponadto zanik błędu atrybucji można wiązać z myśleniem egocentrycznym i udziałem emocji wzbudzonych poprzez zaangażowanie ego. Własna osoba odgrywa centralną rolę w sposobie przetwarzania informacji o świecie społecznym (Markus, Smith, Moreland, 1985). Oszacowania zachowań i postaw innych ludzi zależą w znacznej mierze od własnych zachowań i postaw. Często te ostatnie stanowią punkt zakotwiczenia i służą jako standard porównań (Dunning, Cohen, 1992). Dzieje się tak dlatego, że wiedza o sobie jest najczęściej aktywizowana i szczególnie dostępna (Srull, Wyer, 1979; Higgins i Bragh, 1987). Ponadto, ludzie uruchamiają informacje o swoich zachowaniach i osiągnięciach bez żadnych czynników zewnętrznych, a ta aktywizacja jest niezbędna przyczyną myślenia egocentrycznego (Dunning, Hayes, 1996). Aktorzy w opisywanym badaniu, chcąc przekonać odbiorcę, uruchamiali informacje o swojej postawie i służyła ona oraz podjęte próby przekonywania jako standard porównań. Brak informacji zwrotnej o rezultatach działania pozwolił na uruchomienie inklinacji pozytywnej i optymistyczne przewidywanie skuteczności własnego wpływu.

Potwierdzają to doniesienia badaczy asymetrii pozytywno-negatywnej. Im silniejsze poczucie kontroli, tym żywsze znaczenie afektywne integrowanych informacji, co w przypadku informacji pozytywnych może podnosić ich wagę (tu: wagę – dla aktora – postawy odbiorcy i ewentualną jej zmianę). Z kolei, im intensywniejsza ocena wartościująca, tym przeciętnie większe poczucie wpływu na implikowane przez tę ocenę wyniki działań (Czapiński, 1988, s. 134). To sprzężenie zwrotne powodowało optymistyczne przecenianie własnej skuteczności. Gdyby kontrola związana była z negatywnymi informacjami

zwrotnymi, to one skutecznie przyciągnęłyby uwagę i zmieniły obraz wyników.

Opisywane wyniki prawdopodobnie wiążą się więc z funkcjonowaniem pamięci i uwagi, a także są wyrazem złudnego poczucia kontroli i nieracjonalnego optymizmu.

LITERATURA

- Aronson, E. (1995). *Człowiek, istota społeczna*. Warszawa: PWN.
- Bernieri, F.J., Gillis J.S., Davis, J.M., Grahe, J.E. (1996). Dyad rapport and the accuracy of its judgment across situations: A Lens Model Analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1, 110-129.
- Brickman, P. (1987). *Commitment, conflict, and caring*. Prentice Hall, Inc.: Englewood Cliffs.
- Bruner, J.S., Shapiro, D., Tagiuri, R. (1958). The meaning of traits in isolation and in combination, [w:] R. Tagiuri, L. Petrullo (Eds.), *Person perception and interpersonal behaviour*. Stanford University Press.
- Brycz, H., Gulowska, M. (w druku). Wyznaczniki racjonalności w spostrzeganiu społecznym: Rola atrybucyjnej perspektywy aktora i obserwatora w trafności spostrzegania prawidłowości psychologicznych i odchyżeń od racjonalności w myśleniu potocznym.
- Cabanac, M. (1996). The evolutionary point of view: Rationality is elsewhere. *Behavioral and Brain Sciences*, 19(2), 322-326.
- Chaiken S., Liberman, A., Eagly, A.H. (1989). Heuristic and systematic processing within and beyond the persuasion context, [w:] J.S. Uleman, J.A. Bragh (Eds.), *Unintended thought* (s. 212-252). New York: Guilford Press.
- Chaiken, S., Maheswaran, D. (1994). Heuristic processing can bias systematic processing: Effects of source credibility, argument ambiguity, and task importance on attitude judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 460-473.
- Chen, S., Shechter D., Chaiken S. (1996). Getting at the truth or getting along: accuracy – versus impression – motivated heuristic and systematic processing, *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 262-275.
- Chen, H., Yates, B., McGinnes, E. (1988). Effects of involvement on observers' estimates of consensus, distinctiveness, and consistency. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 468-478.
- Cialdini, R. (1994). *Wywieranie wpływu na ludzi*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Colvin C.R., Funder D.C. (1991). Predicting Personality and Behavior: A boundary on the acquaintanceship effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 884-894.
- Czapiński, J. (1988). *Wartościowanie – efekt negatywności*. Wrocław: Wydawnictwo: PAN
- Czapiński, J. (1994). *Psychologia szczęścia*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Psychologiczne.
- Doliński, D. (1993). Odpowiedzialność „panów sytuacji” i „pionków”, perspektywa atrybucyjna jako determinanta sądów, [w:] M. Kofta (Red.), *Psychologia aktywności* (s. 87-117). Poznań: Nakom.
- Doliński, D. (1993). Racjonalne i egotystyczne mechanizmy unikania kontroli nad biegiem zdarzeń, [w:] M. Kofta (Red.), *Psychologia aktywności* (s. 117-133). Poznań: Nakom.
- Dunning, D., Cohen, G.L. (1992). Egocentric definitions of traits and abilities in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 341-355.
- Dunning, D., Hayes, A. (1996). Evidence for Egocentric comparison in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 2, 213-229.
- Evans, J.S., Over, D.E., Manktelow, K.I. (1993). Reasoning, decision making and rationality. Special Issue: Reasoning and decision making. *Cognition*, 49 (1-2), 165-187.
- Fein, S., Hilton, J.L., Miller, D.T. (1990). Suspicion of ulterior motivation and the correspondence bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 753-764.
- Fiske S.T., Taylor S.E. (1984). *Social cognition*. New York: Random House.
- Funder, D.C. (1987). Errors and mistakes; Evaluating the accuracy of social judgment. *Psychological Bulletin*, 101, 75-90.
- Funder, D.C. (1995). On the accuracy of personality judgment: A realistic approach. *Psychological Review*, 102, 652-670.
- Grzegolowska-Klarkowska, H. (1986). *Mechanizmy obronne osobowości*. Warszawa: PWN.
- Harvey, J.H., Town, J.P., Yarkin, K.L. (1981). How fundamental is „the fundamental attribution error”? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 346-349.
- Higgins, E.T., Bragh, J.A. (1987). Social cognition and social perception, [w:] M.R. Rosenzweig, L.W. Porter (Red.), *Annual Review of Psychology* (vol. 38, s. 369-425). Palo Alto, CA: Annual Reviews.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relationship*. New York: Wiley.
- Hillstrom, A.P., Yantis, S. (1994). Visual motion and attentional capture. *Perception and Psychophysics*, 55, 399-411.
- Jones, E.E., Davis, K.E. (1965). From acts to dispositions: the attribution process in person perception. [w:] L. Berkowitz (Red.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 2). New York: Academic Press.
- Jones, E.E. (1979). The rocky road from acts to dispositions. *American Psychologist*, 34, 107-117.
- Kelley, H.H. (1972). Causal schemata and the attribution process, [w:] E.E. Jones i in. (Red.), *Attribution: perceiving the causes of behavior*. Morristown. New Jersey: General Learning Press.
- Kenny, D.A. (1994). *Interpersonal perception*. New York: Guilford Press.
- Kofta, M., Sędek, G. (1993). Wyuczona bezradność: Podejście informacyjne, [w:] M. Kofta (Red.), *Psychologia aktywności* (s. 171-225). Poznań: Nakom.
- Kolańczyk, A. (1999). *Czuję, myślę, jestem. Świadomość i procesy psychiczne w ujęciu poznawczym*. Gdańsk: GWP.
- Langer, E.J., Roth, S. (1975). Heads I win, tails it's chance: The illusion of control as a function of the sequence of outcomes in a purely chance task. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 951-955.
- Levesgue, M.J., (1997). Meta-accuracy among acquainted individuals: A social relation analysis of interpersonal perception and metaperception, *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1, 66-74.
- Lewicka, M. (1993). Mechanizmy zaangażowania i kontroli w działaniu człowieka, [w:] M. Kofta (Red), *Psychologia aktywności: Zaangażowanie, sprawstwo, bezradność*.

- Poznań: Nakom, 15-63.
- Lewicka, M. (1993). *Aktor czy obserwator. Psychologiczne mechanizmy odchylenia od racjonalności w myśleniu potocznym*. Warszawa – Olsztyn: Polskie Towarzystwo Psychologiczne Pracownia Wydawnicza.
- Lewicka, M., Trzebiński, J. (1985). *Psychologia spostrzegania społecznego*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Lewis, P.T. (1995). A naturalistic test of fundamental propositions: Correspondence bias and actor – observer hypothesis. *Journal of Personality*, 63(1), 87-111.
- Markus, H., Smith, J., Moreland, R.L. (1985). Role of the self-concept in the perception of others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1494-1512.
- McKenna, F.P., Warburton, D.M., Winwood, M. (1993). Exploring the limits of optimism: The case of smokers' decision making. *British Journal of Psychology*, 84(3), 389-394
- Mądrzycki, T. (1986). *Deformacje w spostrzeganiu*. Warszawa: PWN.
- McArthur, L.Z., Post, D. (1977). Figural emphasis and person perception. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 520-535.
- Moore, B.S., Sherrod, D.R., Liu, T.J., Underwood, B. (1979). The dispositional shift in attribution over time. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 553-569.
- Nisbett, R., Ross, L. (1980). *Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgment*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.
- Reason, J. (1990). *Human error*. Cambridge: University Press.
- Robins, R.W., Spranca, M., Mendelsohn, G.A. (1996). The actor – observer effect revisited: Effect of individual differences and repeated social interactions on actor and observer attributions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 2, 375-389.
- Ross, L., Greene, D., House, F. (1977). The false consensus effect: an egocentric bias in perception and attribution process. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13(3), 279-301.
- Seligman, M.E.P. (1975). *Helplessness: On depression, development and death*. San Francisco: W.H. Freeman.
- Solomon, S. (1978). Measuring dispositional and situational attributions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 589-594.
- Storms, M.D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing actors and observers point of view. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 165-175.
- Srull, T. K., Wyer, R.S. Jr. (1979). The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 841-856.
- Sutherlands, S. (1992). *Irrationality – the enemy within*. London: Constable.
- Taylor, S., Koivumaki, J. (1976). The perception of self and others: Acquaintanceship, affect, and actor – observer differences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 403-408.
- Taylor, S., Fiske, S. (1975). Point of view and perception of causality. *Journal of Personality*, 32, 439-445.
- Watson, D. (1982). The actor and the observer: How are their perceptions divergent? *Psychological Bulletin*, 92, 683-700.
- Wegner, M., Erber, R., Zanakos, S. (1993). Ironic Process in Mental Control of Mood and Mood-Related Thought, *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(6), 1093-1104.
- Wegner, D. (1994). Ironic Process of Mental Control. *Psychological Review*, 101(1), 34-52.
- Wojciszke, B. (niepublikowany maszynopis). Postawy, a zachowanie. Gdańsk: Biblioteka Instytutu Psychologii UG.
- Wyer, J. (1993). System and actor: Two sociological paradigms for explanation of successful failure. *Kölner-Zeitschrift-für-Soziologie-und-Sozialpsychologie*, 45 (1), 1-22.