

Automatyzmy dnia powszedniego *

John A. Bargh**

New York University

AUTOMATICITY OF EVERYDAY LIFE

Since 1960's the explanations of social cognition phenomena based upon the concept of free will and conscious choice have been continuously losing their validity. Massive evidence supports the thesis that some situations may provoke psychological effects without any conscious information processing. In this article a detailed overview of automatic psychological effects on perceptual, evaluational and motivational processes is presented. As both social psychology and automaticity theory and research, are concerned with phenomena that occur whenever certain situational features or factors are in place so the author claims that social psychological effects must be essentially automatic in nature.

ZAMIAST WSTĘPU

Jeśli mamy stosować metodę naukową w nauce o człowieku, musimy założyć, że zachowanie podlega pewnym prawom. Musimy oczekiwać odkrycia, że to, co człowiek czyni – czyni wskutek pewnych możliwych do ustalenia okoliczności oraz, że kiedy okoliczności te zostaną poznane, będziemy mogli przewidywać i do pewnego stopnia determinować ludzkie działania. Ta możliwość może razić wielu ludzi. Bywa ona przeciwstawiana sięgającej daleko wstecz tradycji traktującej człowieka jako wolną jednostkę, której zachowanie nie jest wynikiem poprzedzających je okoliczności, ale stanowi rezultat spontanicznych, wewnętrznych przemian. Jeśli nie potrafimy wskazać co rządzi ludzkim zachowaniem, twierdzimy, że to człowiek sam nim kieruje. To samo robili kiedyś prekursorzy nauk przyrodniczych, ale dziś Eol już nie panuje nad wiatrem, a i Jupiter Pluwiusz nie sprowadza deszczu.

(Skinner, 1953, ss. 6-7, 283)

* Oryginalna wersja tego artykułu ukazała się pod tytułem „Automaticity of Everyday Life” w: *Advances in Social Cognition*, Vol. 10, pp. 1-61 [Copyright 1997 by Lawrence Erlbaum Associates]. Przekładu dokonali: Krzysztof Przybyszewski, Szkoła Nauk Społecznych przy IFiS PAN, Instytut Psychologii PAN oraz Dorota Rutkowska, Wydział Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego, konsultacja – prof. dr hab. Maria Jarymowicz. Artykuł przetłumaczono za zgodą wydawcy oraz autora. Lawrence Erlbaum Associates nie odpowiada za trafność tego tłumaczenia. Ani oryginał, ani niniejsze tłumaczenie nie mogą być powielane, rozpowszechniane w żadnej formie (niezależnie od techniki reprodukcji), oraz zapisywane w bazie danych bez uprzedniej pisemnej zgody Lawrence Erlbaum Associates.

Jak trafnie zauważył Skinner, im więcej wiemy o sytuacyjnych przyczynach zjawisk psychologicznych, tym mniejszą czujemy potrzebę wyjaśniania tych zjawisk istnieniem wewnętrznych, świadomych procesów pośredniczących. Obecnie, gdy psychologia społeczna koncentruje się na poszukiwaniu właśnie tych sytuacyjnych przyczyn leżących u podstaw myślenia, odczuwania i działania człowieka w rzeczywistej lub wyobrażonej obecności innych ludzi (np. Ross i Nisbett, 1991), nie sposób uniknąć przewidywań, że wraz z postępem wiedzy dotyczącej zjawisk psychologicznych zmaleje wyjaśniająca rola wolnej woli i świadomego wyboru. Innymi słowy, ponieważ psychologia społeczna skoncentrowana jest na sytuacyjnych determinantach myślenia, odczuwania i działania, zatem nieuniknione jest, że zjawiska przez nią badane okażą się automatyczne z natury. Tendencja ta już się zaznaczyła i wszystko wskazuje na to, że będzie ona obecna w przyszłości (zob. Bargh, 1994; Greewald i Banaji, 1995).

** Korespondencję na temat artykułu można kierować pod adresem: John A. Bargh, Department of Psychology; New York University 6 Washington Place, Seventh Floor; New York, NY 10003, (e-mail bargh@psych.nyu.edu).

Korespondencję na temat tłumaczenia można kierować pod adresem: Krzysztof Przybyszewski, Instytut Psychologii PAN ul. Podleśna 61, 01-673 Warszawa.

(e-mail: crispy@psychpan.waw.pl)

Oczywiście Skinner (np.: 1978) mylił się sądząc, że poznanie nie odgrywa żadnej roli w kontrolowaniu zachowania przez bodźce zewnętrzne. Dzisiaj nawet teoretycy uczenia się zwierząt, kontynuujący tradycję Skinnera (np. Rilling, 1992) przyznali, że od kiedy tylko bodźce eksperymentalne stały się bardziej złożone i długotrwałe aniżeli proste, statyczne dźwięki i światła stosowane przez Skinnera, mechanizmy poznawcze, szczególnie zaś percepcja i tworzenie reprezentacji, są niezaprzeczalne w przewidywaniu i kontrolowaniu zachowania zwierząt. Jednak, jak zauważył Barsalou (1992), możliwość pośrednictwa mechanizmów poznawczych w procesach wpływu bodźców sytuacyjnych na reakcje nie świadczy o tym, iż reakcje te są w mniejszym stopniu determinowane przez takie bodźce:

Większość psychologów poznawczych, tak jak behawioryści, żywi przekonanie, że fundamentalne prawa fizycznego świata całkowicie determinują zachowania człowieka. Podczas, gdy behawioryści spostrzegają kontrolę jako usytuowaną jedynie w środowisku zewnętrznym, psychologowie poznawczy widzą ją również w mechanizmach poznawczych. ... Złudzenie wolnej woli jest dla nich po prostu kolejnym zjawiskiem czekającym na wyjaśnienie. (s. 91)

W dalszej części tego artykułu postaram się dowiedzieć, że znaczna część codziennego życia – myślenia, odczuwania i działania – jest automatyczna, w tym sensie, że jest ona sterowana przez aktualnie postrzegane właściwości środowiska (np. ludzi, przedmioty, zachowania innych, okoliczności, role i normy społeczne itd.) za pośrednictwem automatycznego, pozbawionego udziału refleksji i świadomych wyborów, przetwarzania informacji.

Fundamentalne znaczenie automatyzmów w rozumieniu natury ludzkiej przez psychologię społeczną

Podjęcia teoretyczne spotykane na gruncie psychologii społecznej, poszukując sytuacyjnych czynników determinujących określony sposób myślenia, odczuwania czy zachowania jednostki, zawsze podkreślały automatyczny charakter procesów psychicznych. Można tu przytoczyć następujące, klasyczne już dziś przykłady. W sferze myślenia przejawia się to na przykład w tym, że jeżeli interakcja społeczna może mieć doniosłe skutki dla jednostki, to wkłada ona dodatkowy

wysiłek poznawczy w bliższe poznanie partnera interakcji zamiast, po prostu, zaklasyfikować go do istniejącej już w jej umyśle zbiorczej kategorii (Erber, Fiske, 1984). W sferze odczuwania, przykładem może być fakt, że ludzie znajdujący się w stanie pobudzenia mają tendencję do interpretowania swoich odczuć w kategoriach reakcji emocjonalnych obserwowanych u innych uczestników sytuacji (Schachter i Singer, 1962). W sferze zachowania przykłady mogą być następujące. Jednostka skłonna jest wykonać każde polecenie osoby obdarzonej autorytetem nawet, jeżeli wymaga to od niej kłamstwa lub dostarczenia groźnych dla zdrowia szoków elektrycznych (Milgram, 1963). Ponadto, jesteśmy skłonni pomóc osobie tego potrzebującej tylko wówczas, gdy w pobliżu nie ma nikogo innego, kto mógłby to zrobić (Darley i Latané, 1968).

W tych kilku przykładach wpływu sytuacji na procesy poznawcze i emocjonalne oraz zachowania społeczne, związek między właściwościami sytuacji i interesującymi nas efektami można sformułować w kategoriach przyczynowo-skutkowych (jeżeli – to; *if – then*). W obecności specyficznego zbioru właściwości sytuacji (np. osoby lub wydarzenia) pojawiają się określone psychologiczne, emocjonalne bądź behawioralne następstwa.

Poszukiwania specyficznych związków przyczynowo-skutkowych charakteryzują także badania nad automatycznymi procesami poznawczymi. Automatyczne zjawiska psychiczne pojawiają się natychmiast po wystąpieniu określonych warunków wyzwalających; w obecności tych warunków procesy automatyczne przebiegają autonomicznie, pozbawiając świadomość możliwości sterowania ich przebiegiem (Anderson, 1992; Bargh, 1989, 1996). Dlatego też teoria i badania w dziedzinie psychologii społecznej i automatycznych procesów psychicznych, mają u podstaw poszukiwanie i ustalenie związków przyczynowo-skutkowych między warunkami sytuacyjnymi z jednej, a ich poznawczymi, emocjonalnymi i behawioralnymi efektami z drugiej strony.

Natura tych warunków wstępnych (strona „jeżeli” przedstawionego równania) może być różnorodna. Niektóre wymagają jedynie wystąpienia wyzwalającego wydarzenia zewnętrznego, bez względu na przedmiot koncentracji uwagi jednostki, treść jej procesów myślowych, czy obecność świadomych intencji lub celów. Innymi słowy są one całkowicie niezależne od stanu

umysłu jednostki i jako takie, mogą być określone jako *przedświadome procesy automatyczne* (*preconscious*) (Bargh, 1989). One właśnie stanowią główny przedmiot rozważań tego artykułu. Można je przeciwstawić *postświadomym procesom automatycznym* (*postconscious*)¹ (Bargh, 1989; Bargh i Tota, 1988), które zależą od czegoś więcej, niż tylko samej obecności obiektów czy wydarzeń zewnętrznych. Postświadome automatyzmy są powszechnie badane przy zastosowaniu eksperymentalnej techniki torowania (*priming*)². Torowanie rozpoczyna automatyczny proces umysłowy, który, początkowo latentny, ujawnia się następnie w obecności wyzwalającej informacji zewnętrznej. Automatyczne procesy postświadome aktywizowane są zatem przed pojawieniem się bodźca zewnętrznego. Natomiast wystąpienie automatyzmów związanych z celem wymaga spełnienia jednego warunku wstępnego – zaistnienia intencji wykonania czynności umysłowej. Jeśli warunek ten zostanie spełniony, bezpośrednio potem nastąpi autonomiczny proces, nie wymagający żadnego dodatkowego, świadomego i refleksyjnego sterowania jego przebiegiem (na przykład tak, jak to ma miejsce w dobrze wyćwiczonej procedurze poznawczej albo umiejętności percepcyjno-motorycznej; zob. Anderson, 1983; Newell i Rosenbloom, 1987; Smith, 1994).

Zatem proces psychologiczny można nazwać automatycznym, jeżeli występuje on w sytuacji spełnienia określonych warunków wstępnych

¹ Dokładne odzwierciedlenie intencji autora wymagało zachowania niemal dosłownego tłumaczenia wprowadzonego przezeń terminu odnoszącego się do procesów postświadomych (*postconscious*) przeciwstawianych procesom przedświadomym (*preconscious*). Dla pierwszej kategorii procesów wymienionych przez autora nie istnieje polski odpowiednik zastosowanego terminu. Natomiast pojęcie przedświadomości funkcjonuje od dawna w polskiej terminologii psychologicznej, zatem nieuprawnione wydawało się stosowanie w tej sytuacji przedrostka „pre”, tylko po to, aby zachować konsekwencję w nazewnictwie obydwu kategorii procesów. (przyp. tłum.)

² W polskiej terminologii psychologicznej słowo „*priming*” bywa tłumaczone na dwa sposoby, albo jako „poprzedzanie”, albo jako „torowanie”. Podczas, gdy pierwszy z tych terminów kładzie nacisk na rodzaj wykorzystywanej manipulacji eksperymentalnej, drugi stanowi kategorię interpretacyjną efektów uzyskiwanych w wyniku zastosowania tej metody. Autor artykułu używa omawianego terminu w obydwu znaczeniach, jednak zamienne stosowanie dwóch jego polskich odpowiedników mogłoby doprowadzić do utrudnień w zrozumieniu tekstu. Toteż zdecydowano się na konsekwentne używanie polskiego terminu „torowanie”, ponieważ ten polski termin wydawał się lepiej pasować do prezentowanych przez autora tez. (przyp. tłum.)

oraz, gdy odbywa się on bez udziału świadomego wyboru czy sterowania jego przebiegiem. Ponieważ psychologia społeczna, podobnie jak nurt rozważań oraz badań nad automatycznymi procesami psychicznymi, koncentrują się na sytuacyjnych uwarunkowaniach zjawisk psychologicznych i społecznych, twierdzą, że zjawiska te mają charakter automatyczny. To, do której kategorii automatyzmów zaliczymy dane zjawisko, zależy od natury sytuacyjnych (a więc również wewnętrznych, poznawczych) warunków wstępnych. Pewne sytuacje mogą prowokować wystąpienie zjawisk psychicznych pozbawionych udziału jakichkolwiek procesów świadomego przetwarzania informacji. Toteż, aby pokazać automatyzację zjawisk powszechnych w życiu codziennym w jej najsilniejszych i najczystszych przejawach, ograniczę moje rozważania w tym rozdziale do przedstawienia dowodów potwierdzających istnienie takich przedświadomych, automatycznych procesów psychicznych. Istnieje też inna kategoria uwarunkowań sytuacyjnych przyczyniających się do wystąpienia podobnych efektów. Są one jednak zapośredniczone przez wyzwolenie świadomych, specyficznych dla jednostki intencji i celów, które z kolei prowadzą do angażujących uwagę procesów przetwarzania informacji (np.: automatyczna aktywizacja procesów motywacyjnych; zob. Bargh, 1990). Jednakże jeśli dana sytuacja wyzwala u niemal wszystkich ludzi takie same cele, mamy wówczas do czynienia ze zgeneralizowanym w populacji efektem, możliwym do wywołania przez dobór losowy uczestników eksperymentu do poszczególnych warunków. Oznacza to, że jedynym warunkiem wstępnym wystąpienia takiego zjawiska są w tym wypadku uwarunkowania sytuacyjne.

Można się nie zgodzić z powyższą konkluzją, wskazując na wagę świadomych wyborów i procesów pośredniczących w uzyskiwaniu efektów sytuacyjnych opisanych w przytoczonych wcześniej przykładach wyników badań. W przypadku badań nad wpływem liczby świadków zdarzenia na prawdopodobieństwo udzielenia pomocy, za proces pośredniczący w powstawaniu tego efektu uważane jest poczucie ponoszenia mniejszej odpowiedzialności, gdy jest się członkiem większej grupy (tj. dyfuzja odpowiedzialności) (Darley i Latané, 1968). Jeśli jednak te świadome procesy rzeczywiście pośredniczą w powstawaniu efektów sytuacyjnych, wówczas muszą pozostawać w

związkach przyczynowo - skutkowych z uwarunkowaniami sytuacyjnymi. W przeciwnym razie nie byłoby możliwe uzyskanie żadnych zgeneralizowanych efektów zmiennej sytuacyjnej. Może to wydłużyć związek przyczynowo - skutkowy o kilka dodatkowych etapów (tj. *jeżeli* inne osoby mogące udzielić pomocy, *to* poczucie mniejszej osobistej odpowiedzialności i *to* świadoma decyzja o nie udzieleniu pomocy i *to* nie udzielenie pomocy). Skoro jednak omawiany efekt występuje regularnie w populacji, oznacza to, że poczucie mniejszej osobistej odpowiedzialności, świadoma decyzja o nie udzieleniu pomocy itd., stanowią również automatyczne ludzkie reakcje na informację napływającą ze środowiska.

Gdzie można znaleźć dowody potwierdzające istnienie rzekomych świadomych procesów pośredniczących? Muszę wyznać, że celowo wybrałem przykład udzielania pomocy. Otóż badacze nie mieli żadnych danych wskazujących na istnienie zakładanych w teorii procesów pośredniczących w dyfuzji odpowiedzialności. Wnioskowali natomiast o ich wystąpieniu na podstawie efektu liczby świadków zdarzenia (Darley i Latané, 1968). Innymi słowy, zachowanie zostało potraktowane jako wskaźnik obecności poznawczego mediatora (zob. uwagi krytyczne Zajonca, 1980).

Badania nad efektem liczby świadków zdarzenia nie są pod tym względem odosobnione. Bem (1972), dokonawszy przeglądu badań, w których na podstawie pomiaru zachowania wnioskowano o wystąpieniu poznawczych procesów pośredniczących, stwierdził:

Spraw, że człowiek zaakceptuje nudne zadanie, a będzie on pracował nad nim bardziej wytrwale. Spraw, aby myślał, że jest zły, a będzie zachowywał się bardziej agresywnie. Wpłyn na jego percepcję głodu, pragnienia i bólu, a będzie potrzebował mniej lub więcej jedzenia i picia, czy też wytrzyma mniej lub bardziej awersyjną stymulację. Dostosuj dokonywane przez niego atrybucje do przewidywań teorii, a pojawi się zgodne z nią zachowanie.

Jest w tym chyba jednak pewna pułapka. Wszystko to może nie być prawdą. Nie chodzi o to, że zachowania czasem odbiegają od przewidywań; takie negatywne dowody z rzadka wprawiają kogokolwiek w zakłopotanie. Chodzi o to, że zachowania te pojawiają się z większą łatwością i siłą, są bardziej wiarygodne i bardziej przekonujące, aniżeli zmiany atrybucji, które teoretycznie powinny im pośredniczyć." (s. 50)

Bem przedstawił również kilka przykładów badań, w których zmiennymi zależnymi były zarówno zmienne behawioralne, jak i atrybucyjne. W badaniach tych uzyskano klarowne wyniki w odniesieniu do zmiennych behawioralnych (takich jak warunkowanie mrugania, poziom wyuczenia, percepcja bólu, zbliżanie się do obiektu budzącego lęk) podczas, gdy w odniesieniu do rzekomych, świadomych procesów pośredniczących otrzymane efekty były słabe lub nie było ich w ogóle.

Bez względu na to, czy podzielamy stanowisko Bema w odniesieniu do ograniczeń pośredniczącej roli świadomych procesów myślowych, faktem pozostaje, iż dostarczenie materiału dowodowego spoczywa (co niesprawiedliwe) na tych, którzy obecnie postulują brak konieczności odwoływania się do świadomego wyboru w celu wyjaśnienia uzyskiwanych efektów. Aby przekonać sceptyków, że zjawiska te zachodzą poza świadomością, trzeba ponad wszelką wątpliwość zademonstrować w badaniach, jaki jest w nich udział nieświadomości. Pewnym krokiem naprzód mogłoby okazać się w psychologii społecznej przyjęcie takiego samego sceptycznego stanowiska wobec modeli postulujących rolę świadomości jako mediatora. Gdzie bowiem można znaleźć dowody na poparcie tez o istnieniu procesów pośredniczących i gdzie są dane świadczące o ich pośrednictwie w determinowaniu obserwowanych efektów? Założenie, że świadomość może pełnić rolę pośredniczącą powinno być traktowane z taką samą dozą sceptycyzmu, jak założenie, że istnieją procesy automatyczne.

Wyniki badań jako niepodważalne świadectwo automatycznego charakteru procesów psychicznych

Rozwijając argumentację na rzecz wagi procesów automatycznych w psychologii społecznej, twierdzą, że dziedzina ta zawsze koncentrowała się na sytuacyjnych determinantach zachowania. Nawet modele atrybucyjne, kładące nacisk na pośredniczącą rolę procesów świadomych przeciwstawianych wpływom sytuacyjnym, nie dostarczyły wystarczających dowodów, pozwalających na podtrzymanie stanowiska, że pośrednictwo świadomości stanowi regułę, nie zaś wyjątek w przypadku tego typu zjawisk. Dane uzyskiwane w późniejszych badaniach zawsze znacząco ograniczały zasięg i znaczenie propozycji przypisują-

cych procesom świadomym rolę pośredniczącą w determinowaniu zachowań.

Trzeba zauważyć, że wraz z istniejącym od lat 60-tych postępem badań w dziedzinie poznania społecznego, dotyczących procesów atrybucji, postaw i powstawania stereotypów, dane wskazywały raczej na względną automatyzację badanych zjawisk niż na ich refleksyjny charakter. To, co wcześniej opisywano w kategoriach przemysłanych etapów świadomego rozumowania, okazało się być nadrzędną (Taylor i Fiske, 1978), opartą na stosowaniu heurystyk (Hansen, 1980), spontaniczną (Winter i Uleman, 1984) czy wreszcie zautomatyzowaną (np. Gilbert, 1989) reakcją na zachowania innych ludzi. Proces pośredniczący zjawisku wpływu postaw na zachowanie, opisywany początkowo jako świadome i intencjonalne wydobywanie informacji z magazynu pamięciowego, zaczęto z czasem traktować jako przejaw automatycznego wpływu zaktywizowanych postaw. Zademonstrowano też, że wpływ takich struktur poznawczych, jak stereotypy, czy pojęcie JA na percepcję oraz reakcje emocjonalne nie wymaga zaangażowania intencjonalnych i świadomych procesów przetwarzania.

Rola świadomego wyboru zmalała nawet w sferze selekcji celów, którym w danym momencie podlega przetwarzanie. Modele powstałe w ramach nurtu poznania społecznego w latach 80-tych zwróciły na przykład uwagę na zmienność wyniku przetwarzania informacji jako funkcję tego, jakie są oczekiwania dotyczące celu tego procesu. Jednak w ujęciu tych obfitujących w wykresy modeli, zbiór celów traktowano nie jako coś, co istnieje rzeczywiście w wyniku działania innych czynników, ale jako sterującą procesami przetwarzania zmienną egzogenną (zob. Smith, 1984; Srull i Wyer, 1986; Wyer i Srull, 1986). W miarę jak badacze odkrywali coraz większą ilość mechanizmów selekcji celów w obrębie ich zbioru (Atkinson i Birch, 1970; Bargh, 1990; Chaiken, Liberman i Eagly, 1989; Chartrand i Bargh, 1996; Gollwitzer i Moskowitz, 1996; Kamion i Ross, 1996; Martin i Tesser, 1989; Martindale, 1991; Perwin, 1989; Wyer i Srull, 1989) założenie, że wolna wola i świadomy wybór odgrywają tu jakąkolwiek rolę ponownie straciło na znaczeniu – przynajmniej zaś zmalała potrzeba odwoływania się do świadomej woli jako do ostatniej deski ratunku, ponieważ jako pojęcie wyjaśniające stała się ona zbyt techniczna.

Zatem w miarę postępu badań, założenie istnienia pośredniczącej roli świadomego przetwarzania małało nawet w przypadku powstających na gruncie psychologii społecznej modeli uwzględniających pośrednictwo procesów poznawczych. Uszczegółowiona została wiedza na temat czynników sytuacyjnych, które u większości ludzi wywołują te same zjawiska – owych zależności przyczynowo-skutkowych, co było równoznaczne ze wskazaniem na automatyczny charakter tych procesów. Chociaż nadal odwołujemy się do ogromnej liczby społeczno-poznawczych procesów pośredniczących, takich jak atrybucje, kategoryzacje, postawy, stereotypy i cele, rośnie liczba danych pokazujących, iż procesy te są również automatycznymi, warunkowymi reakcjami na specyficzne czynniki sytuacyjne.

PRZEDŚWIADOME KONSTRUOWANIE SYTUACJI PSYCHOLOGICZNEJ

Niektóre, historyczne już podejścia teoretyczne oraz niedawno uzyskane dane empiryczne dowodzą tego, że automatyzmy odgrywają ogromną rolę we wszystkich aspektach codziennego życia. Dzieje się tak nie tylko w odniesieniu do procesów poznawczych na wejściu i na wyjściu, takich jak kategoryzacja percepcyjna czy powstawanie stereotypów, stanowiących główny nurt badań nad automatyzmami w psychologii społecznej (zob. Bargh, 1994); nie tylko w odniesieniu do świadomego i intencjonalnego wykorzystywania sprawności percepcyjnych i motorycznych, jak jazda samochodem lub pisanie na maszynie (np.: Smith, 1989), czy w zakresie formułowania sądów społecznych. Dzieje się tak również jeśli chodzi o reakcje emocjonalne i procesy ewaluacji, aktywizację i funkcjonowanie celów i motywacji, oraz wreszcie w zakresie samych zachowaniach społecznych.

Wydarzenia zachodzące w środowisku bezpośrednio aktywizują trzy, wchodzące ze sobą w interakcje, choć zarazem odrębne systemy, odpowiadające znanej od dawna triadzie myślenie – odczuwanie – działanie (ryc. 1.1). *Bezpośrednia aktywizacja oznacza tu przedświadomą* – najsilniejszą formę automatyzmu (Bargh, 1989). Procesy zachodzące przedświadomie wymagają jedynie, proksymalnej rejestracji wydarzenia bodźcowego. Innymi słowy wystarczy, aby doszło do detekcji tego zdarzenia przez aparat sensoryczny jednost-

ki. Samo wystąpienie wyzwalającego wydarzenia powoduje uruchomienie takiego procesu, który do końca trwa przy braku świadomej intencji i świadomego weń wglądu.

matycznie stereotypy grup społecznych wpływają na percepcję bez świadomej intencji czy też wglądu w ten proces (zob. przegląd w Bargh, 1994). Dane wskazujące na istnienie przedświadomych procesów wartościowania uzyskano stosunkowo niedawno i prawdopodobnie nie są one jeszcze do końca poznane. Można je jednak odnaleźć w takich dziedzinach jak badania dotyczące postaw społecznych (np.: Bargh, Chaiken, Raymond i Hymes, 1996; Fazio, Sanbonmatsu, Powell i Kardes, 1986), podprogowego rozpoznawania emocji wyrażanych przez ludzkie twarze (Murphy i Zajonc, 1993), czy neuronalnych wyznaczników reakcji emocjonalnych (LeDoux, 1989).

Przed rozpoczęciem dyskusji tych danych oraz ich znaczenia, korzystnym byłoby przedstawienie przesłanek a priori uzasadniających dlaczego można oczekiwać, że tak jak w przypadku procesów percepcyjnych i afektywnych, wpływy przedświadome występują również w odniesieniu do zachowania oraz procesów motywacyjnych. Przede wszystkim, teoretycy prezentujący tak odmienne stanowiska, jak Lewin (1935), Mischel (1973) i Berkowitz (1984) uważają, że sytuacja psychologiczna jednostki nie ogranicza się tylko do percepcyjnych i poznawczych reakcji na wydarzenie zewnętrzne. Zatem, kiedy na przykład powiemy coś naszemu znajomemu, a następnie chcielibyśmy cofnąć własne słowa, mamy do czynienia nie tylko z reakcją poznawczą, ale też z natychmiastową reakcją emocjonalną, wisceralną i behawioralną. Wszystkie one są z pewnością reprezentowane w umyśle.

Cele i reakcje behawioralne nie egzystują w próżni, ale odpowiadają reprezentacjom umysłowym, podobnie jak to się dzieje w odniesieniu do postaw i wzorców percepcyjnych. Jako, że są one reprezentowane w umyśle, powinny podlegać zasadom automatyzacji takim samym, jak te, które przyczyniają się do automatycznych interpretacji poznawczych. Hebb (1984) opisał tę zasadę jako *zasadę bliskości aktywizacyjnej (contiguous activation)* wynikającej z tego, że pomiędzy dwiema (lub więcej) jednocześnie aktywizowanymi reprezentacjami rozwijają się związki skojarzeniowe. Zatem, jeżeli w dłuższym czasie określone zachowanie (np. pomaganie koledze podczas egzaminu) jest konsekwentnie kategoryzowane w ten sam sposób (np. jako lojalność), to w końcu kategoria ta będzie aktywizowana zawsze, kiedy w środowisku zostanie zaobserwowany dany wzorec zachowa-

Ryc. 1.1. Paralelne formy przedświadomej analizy

Kombinacja poznawczych, afektywnych i motywacyjnych reakcji jednostki na wydarzenie zewnętrzne, stanowi jej sytuację psychologiczną. (Koffka, 1925; Lewin, 1935; Mischel, 1973). Jako, że jest to sytuacja psychologiczna, nie zaś obiektywna, służy ona za podstawę późniejszych świadomych reakcji jednostki, a proces jej przedświadomego konstruowania stanowi kontekst dla tego wszystkiego, co nastąpi później w środowisku zewnętrznym. Skoncentruję się dalej na przedświadomych i automatycznych sposobach powstawania sytuacji psychologicznej jednostki.

W wielu badaniach zademonstrowano zachodzącą w systemie percepcyjnym, automatyczną i nieświadomą interpretację bodźców społecznych (np.: Bargh i Pietromonaco, 1982; Devine, 1989; Higgings, Rholes i Jones, 1977; Niedenthal, 1990; Srull i Wyer, 1979). Jednak zachowania społeczne są zazwyczaj niejednoznaczne, co pozwala na ich różnorakie interpretacje i kategoryzacje (np. niezależny – nieprzyjazny; odważny – lekomyślny). W wyniku niezbyt odległego w czasie torowania lub długotrwałego wykorzystywania w przeszłości, dostępność pamięciowa kategorii istotnych z punktu widzenia klasyfikacji danego zachowania, ma decydujący wpływ na sposób rozumienia go przez jednostkę. Co więcej, często dochodzi do powstawania błędnych, opartych jedynie o przynależność grupową, przekonań na temat innych ludzi, bowiem zaktywizowane auto-

nia (Smith, Bramnscombe i Borman, 1988; Smith i Lerner, 1986). Jeżeli jednostka w dłuższym okresie czasu konsekwentnie ustosunkowuje się do określonego obiektu (lubienie lub nie lubienie), wówczas ustosunkowanie takie będzie aktywizowane automatycznie, ilekroć spostrzeżony zostanie ten obiekt (Fazio i in., 1986).

Tak samo dzieje się w przypadku celów i intencji. Jeżeli w określonej sytuacji społecznej jednostka posiada każdorazowo ten sam cel i intencję, to zawsze, gdy w środowisku obecne będą właściwości sytuacji aktywizujące jej wewnętrzną reprezentację, automatycznie zaktywizowana zostanie również (Bargh, 1990; Bargh i Gollwitzer, 1994)³ reprezentacja tegoż celu, wraz z planami jego realizacji (Miller, Galanter i Pribram, 1960; Wilensky, 1983). Ta hipotetyczna automatyzacja reprezentacji celu powstająca w wyniku powtarzającego się kojarzenia określonej sytuacji z tą samą intencją, stanowi centralny element modelu automatycznych procesów motywacyjnych (*auto-motive model*), omówionego w dalszej części artykułu.

Kiedy umysł spotyka się ze światem zewnętrznym

Nasze natychmiastowe, pojawiające się z chwili na chwilę, rozumienie świata stanowi punkt wyjścia dla tego wszystkiego, co myślimy, czujemy i jak w odpowiedzi na to działamy. Przedświadome przetwarzanie to wstępne stadium poznania, dzięki któremu dochodzi do kontaktu świata zewnętrznego z ludzkim umysłem. Umysł odbiera sygnał zmysłowy, redukuje go i przekształca, nadając w ten sposób sens obiektom i zdarzeniom. Reprezentacja umysłowa aktywizowana w toku przedświadomej analizy bodźca „na wejściu”, to taka reprezentacja, która była w konsekwentny sposób wiązana z tym bodźcem w przeszłości.

³ Obiektywne cechy sytuacji stanowią bodźce wyzwalające dla aktywizacji celu. Dzieje się tak dzięki wewnętrznej reprezentacji tej sytuacji (tzn. dzięki ciągłemu konstruowaniu i weryfikowaniu tej reprezentacji). W procesie tym występują jednak różnice indywidualne. Np. to, co przez niektórych ludzi odbierane jest jako zagrożenie, przez innych traktowane jest jako szansa. Cele są formułowane w odpowiedzi na to, w jaki sposób jednostka oceni lub zinterpretuje swoją sytuację. Można zatem zauważyć, że cel staje się automatycznie skojarzony z reprezentacją sytuacji. Zarówno związek cech obiektywnej sytuacji z jej reprezentacją, jak i związek tej reprezentacji z celem są automatyczne. Percepcyjny odbiór obiektywnych cech środowiska zewnętrznego automatycznie owocuje aktywizacją celu.

Oryginalny, zaprezentowany przez Neissera (1967) opis procesów przedświadomej uwagi (*preattentive processing*) ograniczał się do rozpoznawania wzorów i syntezy figur, umożliwiających rozpoznawanie ludzi, samochodów, budynków czy drzew, nie zaś mozaiki pozostających w nieustannym ruchu światła i kolorów. Neisser, kontynuując wcześniejsze prace na temat mikrogeny percepcyjnej (Flavel i Draguns, 1957; Werner, 1956; Werner i Kaplan, 1963), ukazał w sposób przekonywujący, iż potrzeba znacznej ilości poznawczego wysiłku, zanim pojawi się świadomość wystąpienia bodźca i dostrzeżemy zwyczajny obiekt, którego istnienie wydaje się nam całkowicie naturalne. Niemniej jednak, nasze subiektywne, świadome doświadczenie zaczyna się dopiero w chwili dostrzeżenia takiego obiektu, nie zdajemy sobie bowiem sprawy z dokonanych przedświadomie przekształceń, które nam to umożliwiły (zob. też Lazarus, 1982).

Ta zasada przedświadomego przetwarzania wykracza poza spostrzeganie prostych obiektów percepcyjnych. Pozwala ona również na tworzenie odnoszących się do życia i świata społecznego danych, które następnie stają się dostępne świadomym wglądom. Przedstawiam przegląd badań pokazujących, że przedświadome przetwarzanie informacji społecznej przebiega tak samo, jak opisywane przez Neissera przetwarzanie informacji nie odnoszącej się do świata społecznego oraz, że procesy te pozwalają w krótkim czasie, bez udziału woli i świadomości dokonywanych operacji, zrozumieć i nadać znaczenie sytuacjom społecznym i funkcjonującym w nich ludziom. My doświadczamy jedynie wyniku tych przedświadomych analiz, co stwarza iluzoryczne wrażenie obiektywizmu naszego sposobu rozumienia realnego świata oraz znaczeń nadawanych rzeczywistości (zob. Jones i Nisbett, 1971).

Charakterystyka sytuacji psychologicznej

Natychmiastowe reakcje nie dotyczą jednak tylko kategoryzacji obiektu czy rozumienia zdarzenia. Lewin (1943) uważał, że na bezpośrednią sytuację psychologiczną jednostki składają się „potrzeby, motywacja, nastroj, cele, lęk, ideały” (s. 306) – czyli wszystkie natychmiastowe reakcje na obiektywnie zaistniałą sytuację. Zgodnie z nadrzędnymi zasadami psychologii Gestalt (np. Koffka, 1925), Lewin podkreślał, że to nie obiek-

tywna sytuacja, ale właśnie zestaw wewnętrznych reakcji czy nadawanych znaczeń stanowi bodziec dla zachowań jednostki.

W socjo-kognitywnym modelu osobowości Mischel (1973) rozwinął znaczenie pojęcia sytuacji psychologicznej. Zwrócił on uwagę, że jednostka może przejawiać nie tylko poznawcze czy percepcyjne, ale również inne bezpośrednie reakcje wobec jakiejś osoby lub zdarzenia, włączając w to (a) oczekiwania dotyczące rozwoju danej sytuacji, (b) subiektywną ocenę tego co się dzieje, (c) reakcje emocjonalne, przejawiane w takich sytuacjach w przeszłości, oraz, co najważniejsze dla tej pracy, (d) wzorce behawioralnych reakcji dostępnych w tej sytuacji, a opartych na przeszłym doświadczeniu.

Niniejsza praca dodaje do analizy Mischela (1973) to, że bezpośrednia sytuacja psychologiczna tworzy się w znacznym stopniu w oparciu o procesy przedświadome. Przedświadomość determinuje interpretacje zachowań innych ludzi na poziomie percepcyjnym oraz oparte na nich reakcje wartościujące, i to zarówno te odnoszące się do cech fizycznych tych osób, jak i te odnoszące się do ich działań. Determinuje ona również motywy jednostki i jej reakcje behawioralne w obliczu danej sytuacji.

Innymi słowy, można wyodrębnić trzy podstawowe formy przedświadomej analizy środowiska zewnętrznego, percepcyjną, ewaluatywną i motywacyjno-działaniową, które łącznie składają się na bezpośrednią sytuację psychologiczną człowieka (zob. rys. 1). W dalszej części tego rozdziału przedstawię dowody na to, że te trzy typy reakcji pojawiają się przedświadomie w obecności bodźca wyzwalającego. Sądzę, że wymienione wyżej systemy działają jednocześnie, paralelnie oraz, że zachodzą między nimi procesy wymiany informacji takie, że wyjście z jednego systemu niesie określone konsekwencje dla pozostałych. W obecności tego samego zdarzenia zewnętrznego, przetwarzanego bezpośrednio w kategoriach jego ewaluacyjnych, motywacyjnych i percepcyjnych implikacji, te różne systemy przetwarzania muszą działać jednocześnie, korzystając z tej samej informacji na wejściu (tj. paralelnie). Sensowne wydaje się więc założenie, że systemy te bazują na tych samych informacjach i operują tymi samymi reprezentacjami poznawczymi. Prezentuję dowody na istnienie takich związków przyczynowych.

Sądzę też, że cechy charakterystyczne działania tych trzech systemów nie są takie same. Wydaje się raczej, że systemy te są rozdzielne i odpowiadają innym modułom przetwarzającym (zob. Fodor, 1983; Jacoby, 1991; Johnson, 1983; Tooby i Cosmides, 1992 zawierające podobne argumenty wskazujące na modularność oraz, w ramach tej samej serii, najnowsze prace Klein i Loftus, 1993, Carlston, 1994 zawierające kolejne dowody na rozdzielność procesów socjo-kognitywnych). Przedstawiam również dowody na odrębność tych trzech systemów (zob. Dunn i Kirsner, 1988).

ROZWÓJ PROCESÓW PRZEDŚWIADOMYCH

Postęp cywilizacji polega na tym, że wzrasta liczba istotnych działań, które potrafimy, nie zastanawiając się nad nimi, wykonać.”

(Whitehead, 1911, s. 143)

Chociaż twierdzenie Whiteheada dotyczyło rozwoju cywilizacji, można je również odnieść do skromnej jednostki ludzkiej. Teoretycznie, procesy przedświadome, podobnie jak wszystkie procesy automatyczne (Shiffrin i Dumais, 1981), biorą swój początek z często powtarzanych umysłowych, emocjonalnych, motywacyjnych i behawioralnych reakcji na dany zestaw właściwości środowiska. Początkowo reakcje te są intencjonalne, wymagają wysiłku oraz świadomej uwagi. Jednak z czasem ich intencjonalny i angażujący procesy uwagi charakter zanika, o ile te same ustosunkowania i cele zawsze pojawiają się w odpowiedzi na te same właściwości świata zewnętrznego. Przedświadome automatyzmy wzorują się na regularności reakcji jednostki, by w końcu wchłonąć te reakcje w taki sposób, że świadomy umysł nie musi już ani ich rozumieć, ani podejmować w stosunku do nich i tak zawsze takich samych decyzji. Gdyby twierdzenie to nie było prawdą, to, jak zauważyli Miller i in. (1960), nikt z nas nie byłby w stanie rano wstać z łóżka.

Bliższe poglądom Whiteheada jest to, że przekazanie tych rutynowych procesów do przedświadomości stwarza możliwość wykorzystania zasobów poznawczych w nowych, kreatywnych rodzajach aktywności, w których wysiłek umysłowy jest niezbędny. Dla przykładu mistrz szachowy może przewidywać posunięcia o wiele ruchów naprzód, ponieważ obliczenia obciążające uwagę jego przeciwnika, on sam czyni nieświadomie. Po-

dobnie jest w przypadku dobrego tenisisty, który przedświadomie podejmuje decyzje dotyczące tego dokąd pójść oraz dokonuje przewidywań, jak uderzy przeciwnik. Pozwala mu to na zaskakiwanie przeciwnika nową strategią. Można zatem stwierdzić, że rozwój jednostkowy przebiega dokładnie w ten sam sposób co rozwój cywilizacyjny.

Procesy przedświadome w służbie umysłu

Obecnie programiści komputerowi rozwijają interfejsy komputerów osobistych tak, że stają się one bardzo podobne do opisywanych procesów przedświadomych. Interfejsy te znane są jako programowanie interaktywne (*agent programming*) (Negroponte, 1995). Polega ono na tym, że interaktywny program rezyduje na dysku komputera osobistego i wykonuje zadania takie jak: sortowanie poczty elektronicznej, kontaktowanie się z preferowanymi grupami dyskusyjnymi, czy wyszukiwanie informacji, które mogą zainteresować użytkownika. Jeszcze ważniejszy jest jednak fakt, że programy interaktywne posiadają zdolność samoprogramowania się poprzez odtwarzanie własnych rutynowych operacji oraz regularnie wykonywanych czynności użytkownika. W Massachusetts Institute for Technology Media Lab wszyscy użytkownicy mają takie właśnie „inteligentne” programy, które po pewnym czasie przejmują lub automatyzują operacje, takie jak układanie programu spotkań, udzielanie odpowiedzi za pośrednictwem poczty elektronicznej, selekcjonowanie wiadomości napływających z sieci itp. Nicholas Negroponte, dyrektor Media Lab, w taki oto sposób opisał koncepcję programowania interaktywnego:

Najlepsza metafora jaka nasuwa mi się dla opisu interakcji człowiek – komputer to dobrze wyszkolony angielski kamerdyner.... Zdolność komputera do odbierania i przetwarzania sygnałów winna być funkcją jego wiedzy o mnie i moim środowisku – wiedzy tak osobistej, że w większości przypadków mógłbym być wręcz niepotrzebny. Słowo „agent” zawarte w nazwach zawodów opierających się na służeniu pomocą innym ludziom, używane jest tam, gdzie doświadczenie zawodowe w rzeczywistości wiąże się z wiedzą na temat ludzi. Dobry agent podróży łączy wiedzę na temat hoteli i restauracji z wiedzą o kliencie (którą często zdobywa w oparciu o to, co klient ów sądzi na temat innych hoteli i restauracji).

Agent nieruchomości tworzy wizerunek swojego klienta na podstawie proponowanych domów, które w różnym stopniu zyskują jego aprobatę jako potencjalnego kupca.... To, co jest wspólne dla tych wszystkich zawodów, to umiejętność skonstruowania obrazu innego człowieka.” (ss. 151, 155)

Przedstawiona konceptualizacja procesów przedświadomych w niczym się nie odbiega od tego, co opisałem powyżej: procesy te służą odciążeniu kosztownych poznawczo i wymagających świadomego wysiłku procesów przetwarzania. Uwalniają je one od dokonywania takich wyborów, które są właściwie niezmiennie i nie warte zaangażowania ze strony procesów świadomych.

Jeżeli raz przyjmiemy, że kogoś lub coś lubimy albo nie lubimy i konsekwentnie reagujemy nań w ten sam sposób, to po pewnym czasie owo pozytywne lub negatywne ustosunkowanie pojawi się w każdej sytuacji kontaktu z daną osobą lub obiektem. Nawet, jeżeli nie uświadomimy sobie tego, co czujemy. Jeżeli konsekwentnie będziemy oceniać pewien typ zachowania jako „uprzejmy” lub „pozbawiony wrażliwości”, to w końcu nasz podświadomy „agent” będzie dokonywał takiej oceny za nas, bez naszego świadomego zaangażowania i wiedzy o tym. Jeżeli w pewnej sytuacji konsekwentnie wybieramy ten sam cel, to po pewnym czasie ten intencjonalny wybór dokonuje się za nas kiedy tylko znajdziemy się w takiej sytuacji. Możemy wówczas zachowywać się zgodnie z tym celem mimo, że nie wybraliśmy go świadomie. We wszystkich tych sytuacjach udaje się nam ominąć procesy świadomego zaangażowania dzięki istnieniu zoptymalizowanych przedświadomych połączeń informacji płynących ze środowiska z procesami percepcji i ewaluacji jednostki oraz z jej zachowaniem.

Procesy przedświadome a nabywanie umiejętności

Wspomniana optymalizacja następuje z tych samych powodów i w toku tych samych procesów, na drodze których odbywa się tworzenie struktur wiedzy i jej proceduralizacja (Anderson, 1983; Smith, 1984; 1994) oraz nabywanie umiejętności (Bargh, 1996; Newell i Rosenbloom, 1981; Wegner i Bargh, 1997). Warto zauważyć, że w obu przypadkach, odrębne uprzednio składniki i procedury łączą się ze sobą, tworząc jedną całość lub struktury.

rę. Kiedy uczymy się prowadzić samochód, każda składowa czynność, taka jak skręcanie kierownicy pod odpowiednim kątem, naciskanie pedału gazu i hamulca z odpowiednią siłą, sprawdzanie co się dzieje na drodze, wymaga świadomej uwagi i może rozpocząć się tylko w wyniku świadomego aktu woli. Po pewnym czasie jednak wszystkie te składniki wiążą się ze sobą, tworząc całość, którą nazywamy prowadzeniem samochodu. Do jej rozpoczęcia nadal potrzebne jest wystąpienie intencji lub aktu woli, ale kiedy czynność ta już trwa, to poszczególne, wchodzące w jej skład operacje nie wymagają już świadomych wyborów czy aktywizacji. To, co wcześniej stanowiło zbiór odrębnych elementów, z których zaistnienie każdego wymagało wystąpienia osobno intencji, stało się jedną czynnością wymagającą tylko jednego, świadomego aktu woli.

Co istotne, to fakt, że idea przedświadomych myśli, wartościowania czy motywacji, których pojawienie się nie wymaga świadomej intencji czy aktu woli, jest już obecna w literaturze badawczej na temat nabywania i proceduralizacji umiejętności. W miarę jak nabywane są umiejętności czy tworzone procedury, to wszystko, czego zaistnienie wymagało początkowo aktu woli (np. naciśnięcie pedału hamulca po zobaczeniu znaku „stop”), może zachodzić bezwiednie w wyniku powtarzanego skojarzenia cech bodźca i towarzyszącej mu intencji zdobycia danej umiejętności.

TRZY FORMY PRZEDŚWIADOMEJ ANALIZY

Przejdźmy teraz do opisu trzech form, czy też systemów, przedświadomej analizy środowiska. W każdym podrozdziale przedstawione zostaną dowody na rzecz istnienia bezpośredniej kontroli środowiskowej nad każdą z tych form reakcji psychologicznych. Dalej, wraz z dowodami na istnienie automatyzmów w tym obszarze poznania, opisana zostanie relacja pomiędzy danym systemem a zachowaniem społecznym. Zgodnie za skrótowym schematem przedstawionym na rysunku 1, prześledzimy trzy drogi wpływu bodźców środowiskowych na kształtowanie zachowań społecznych: procesy automatycznej percepcji społecznej (np. związki percepcja – zachowanie), automatyczne procesy wartościowania (np. motywację typu zbliżanie – unikanie), oraz automatyczną aktywizację celów i procesów motywacyjnych (np. automatyczne wzbudzenie motywacji).

Ponieważ twierdzę, iż są to odrębne drogi wpływu, zaprezentuję też dowody wskazujące na istnienie tej odrębności.

PROCESY PERCEPCJI

Przedświadome, nie zapośredniczone istnieniem świadomych intencji, efekty występujące w toku spostrzegania rzeczywistości społecznej, pokazano zarówno w ramach nurtu badań dotyczących konstruowania wrażenia, jak i badaniach nad powstawaniem stereotypów.⁴ Zademonstrowano, że przedświadome procesy percepcyjne mają wpływ na kategoryzację i rozumienie zachowań ludzi, a w konsekwencji na tworzone wyobrażenie o osobie. Pojęcia odnoszące się do cech, takie jak szczerłość, inteligencja i agresywność, mogą aktywizować się automatycznie w obecności określonych aktów zachowania. Jest to możliwe w wyniku częstego wykorzystywania tych pojęć dla zrozumienia odpowiadających im zachowań (tj. zachowań, których charakterystyczne właściwości odpowiadają zawartości reprezentacji tych pojęć). Oznacza to, że zachowania są kodowane i kategoryzowane w oparciu o te cechy, bez względu na to, na czym w danej chwili skoncentrowana jest świadoma uwaga jednostki oraz bez względu na to, jakim celom podlega proces przetwarzania informacji (Bargh i Pratto, 1986; Bargh i Thein, 1985; Higgins, King i Mavin, 1982; Uleman, Newman i Moskowitz, 1996; Winter i Uleman, 1984).

Kategoryzacja informacji dotyczącej zachowań innych ludzi

Gdy informacja o zachowaniu jest w przejrzysty sposób diagnostyczna dla danej cechy – gdy odpowiada ona jednemu lub kilku pojęciom – to aktywizuje ona te pojęcia bez udziału świadomych intencji. Dowodem na to może być fakt, że Srull i Wyer (1979) zdołali zaktywizować pojęcia

⁴ Automatyzacja procesów spostrzegania społecznego została przebadana najdokładniej ze wszystkich trzech dyskutowanych tu form przedświadomej analizy. Zasadnicza ilość danych wskazuje na jej istnienie, toteż stanowi ona najmniej kontrowersyjną z tych form. Kilkakrotnie dokonano już dokładnego przeglądu tych badań (Bargh, 1989, 1994; Brewer, 1988; Greenwald i Banaji, 1995; Higgins, 1989; Smith, 1994; Wyer i Srull, 1989). Dlatego też tutaj nie przedstawię ich tak szczegółowo, jak dowodów na istnienie automatycznych procesów wartościowania oraz automatycznych procesów motywacyjnych.

uprzejmości i wrogości dzięki ekspozycji bodźców torujących w postaci zawartych w teście zdolności językowych, pomieszanych fragmentów zdań opisujących zachowania odnoszące się do danej cechy. Zadanie osób badanych polegało więc tylko na uporządkowaniu wyrazów w zdaniach, nie zaś na używaniu zawartych w nich informacji do budowania obrazu jakiejkolwiek osoby. Jednak, gdy uczestnicy eksperymentu generowali następnie opisy osoby, to wrażenia badanych, których poddano działaniu bodźców torujących były bliższe kategoriom wzbudzonym w trakcie rozwiązywania testu, aniżeli wrażenia badanych nie poddanych torowaniu. Winter i Uleman (1984) i późniejsze badania Ulemana i in. (zob. Newman i Uleman, 1989; Uleman i in. (1996) wykazali, że zdania opisujące zachowania społeczne są kodowane w oparciu o zawarte w nich cechy mimo, że zadanie uczestników przytaczanych tu eksperymentów polegało tylko na zapamiętaniu prezentowanych zdań. Gilbert i in. (np. Gilbert, 1989; Gilbert, Pelham i Krull, 1988) zademonstrowali natomiast konsekwencje jakie dla świadomych procesów atrybucyjnych niesie automatyczne kodowanie przez wnioskowanie o cechach na podstawie zachowań. Kiedy manipuluje się przeciążeniem uwagi uniemożliwiając badanym uzyskanie i integrację informacji o przyczynach (np. sytuacyjnych) określonego zachowania, wówczas stosują oni automatyczne domyślne kodowanie, przejawiając tendencję do przypisywania zachowania dyspozycyjnym cechom aktora.

Badania nad dostępnością konstruktów (zob. przegląd w Bargh, 1989; Higgins, 1989; Wyer i Srull, 1989) pokazują, że takie same nieintencjonalne, przedświadome interpretacje zachowań mogą pojawić się wówczas, gdy zachowania te są mało diagnostyczne dla określonej cechy. Kiedy zachowanie w sposób niejednoznaczny odpowiada więcej niż jednemu spośród konstruktów odnoszących się do cech, wówczas do interpretacji owego zachowania zostanie wykorzystany ten konstrukt, który jest najbardziej dostępny czy najłatwiej aktywizowalny spośród wszystkich możliwych. Dostępność konstruktu wywierająca wpływ o kierunku góra – dół nie jest ani odczuwana, ani doświadczana przez jednostkę. Jednak określone zachowanie jest przez nią spostrzegane jako diagnostyczne dla danej cechy, chociaż inni uczestnicy eksperymentu, u których cecha ta nie jest łatwo dostępna, zinterpretowałyby to

zachowanie inaczej (Bargh i Pietromonaco, 1982; Higgins, Rholes i Jones, 1977; Srull i Wyer, 1979). Zatem, jeżeli w wyniku podwyższonej dostępności jednostka jest „gotowa percepcyjnie” (Bruner, 1957) do dostrzeżenia danej cechy, to nawet wtedy, gdy dane o zachowaniu nie są wystarczająco diagnostyczne, mogą pojawić się przedświadome procesy percepcji.

Zwiększona dostępność konstruktów odpowiadających cechom może wynikać z wcześniejszego, niezbyt odległego w czasie ich używania. Tak dzieje się w przypadku osób poddawanych w opisanych badaniach manipulacji eksperymentalnej technikami torowania, które polegają na tym, że dyskretnie prezentuje się bodźce semantycznie powiązane z danym konstruktem. Zwiększona dostępność określonych konstruktów może też stanowić rezultat częstego wykorzystywania ich przez jednostkę w przeszłości. Biorąc pod uwagę techniczny aspekt tej kwestii, tylko ten drugi sposób rzeczywiście wywołuje przedświadome efekty percepcyjne, ponieważ nie występują wówczas w świecie zewnętrznym żadne inne warunki ich wystąpienia, oprócz obecności informacji istotnej z punktu widzenia określonego zachowania. Natomiast w efekty uzyskiwane w wyniku torowania uwikłany jest warunek dodatkowy – taki mianowicie, że dany konstrukt był w niedalekiej przeszłości używany przez jednostkę (dlatego też efekty te lepiej opisywać w kategoriach *procesów postświadomych*; Bargh, 1989). Skoro jednak dojdzie do torowania lub niewiele wcześniejszego użycia danego konstruktu w przeszłości, to efekty interpretacyjne, wywołane przez ten zaktywizowany konstrukt, stają się niemożliwe do odróżnienia od efektów stałych i przedświadomych (zob. Bargh, Lombardi i Tota, 1986; Bargh, Lombardi i Higgins, 1988).

Stereotypizacja

W ten sam sposób, w wyniku dostrzeżenia cech właściwych danym grupom społecznym dochodzi do aktywizacji stereotypów tych grup (zob. Bargh, 1994). Rasowe, etniczne, powiązane z wiekiem czy płcią, cechy jednostki służą za wskazówki diagnostyczne przynależności grupowej. Jeżeli istnieje stereotyp zawierający zestaw założeń i przekonań dotyczących cech charakterystycznych danej grupy, może dojść do jego automatycznej aktywizacji ze względu na samą tylko obecność osoby

będącej jej członkiem (Brewer, 1988). Czynnikiem decydującym o aktywizacji stereotypu jest, tak jak w przypadku innych procesów przedświadomych, częste i konsekwentne reagowanie za jego pośrednictwem na uznane za charakterystyczne cechy grup społecznych.

Dowody na przedświadomą naturę stereotypu pochodzą z badań, w których: (a) stereotypy aktywizuje się w sposób podświadomy (Devine, 1989), (b) manipulując przeciążeniem uniemożliwia się świadome przetwarzanie informacji właściwej (Pratto i Bargh, 1991), (c) osoby badane w sposób całkowicie świadomy przetwarzają informacje powiązane ze stereotypem nie odnosząc ich jednak do ludzi (Mills i Tyrrell, 1983). Na przykład, Mills i Tyrrell poprosili osoby badane o zapamiętanie listy prezentowanych pojedynczo słów. Badani nie wiedzieli o tym, że prezentowane kolejno w obrębie serii prób słowa powiązane były ze stereotypem mężczyzny lub kobiety (był to zresztą jedyny związek między tymi seriami słów). Po każdej serii eksponowano jedno słowo zgodne z przeciwstawnym stereotypem. Wyniki pokazały, że osoby badane lepiej zapamiętały słowa prezentowane między seriami, niż należące do serii. Uczestnicy badania nie byli świadomi tego, że słowa eksponowane w seriach aktywizowały stereotypy kobiety lub mężczyzny. Nie wiedzieli też o tym, że stereotypy te mogły wpływać na przetwarzanie napływających, zgodnych z nimi bodźców przy mniejszym zaangażowaniu uwagi, co stanowi główną właściwość przetwarzania automatycznego (patrz Bargh, 1982; Bargh i Thein 1985; Gilbert, 1989; Mcrae, Milne i Bodenhausen, 1993). Gdy jednak osoba badana napotykała słowo niezgodne ze stereotypem, musiała silniej zaangażować procesy uwagi i dlatego słowa te podobnie, jak wszystkie nieoczekiwane bodźce (zob. Fiske, 1980; Hastie i Kumar, 1979), były lepiej wydobywane z pamięci.

Devine (1989) aktywizował stereotyp Afro-Amerykanina podtrzymywany przez Białych Amerykanów. Stosował tę samą manipulację podprogową, którą wykorzystywali Bargh i Pietromonaco (1982) w celu torowania konstruktów odnoszących się do pojedynczej cechy. Jednak Devine zdemontował, że nie tylko ten jeden konstrukt, ale cały stereotyp aktywizował się przedświadomie w wyniku podprogowego torowania przy pomocy związanych z nim słów. Słowa te nie odnosiły się do wrogości, chociaż wiadomo, że jest ona składową stereotypu Afro-Amerykanina. Następnie

uczestnicy eksperymentu czytali opis fikcyjnej (nieokreślonej rasowo) osoby, zachowującej się w niejednoznacznie wrogi sposób. Ci spośród badanych, w stosunku do których zastosowano procedurę torowania stereotypu Afro-Amerykanina, przypisywały opisywanej osobie większą wrogość. Zastosowanie podprogowej techniki torowania, jak również fakt, że w opisie osoby nie znalazło się jawne określenie jej jako Afro-Amerykanina, sugeruje, że aktywizacja i użycie stereotypu w tym eksperymencie były przedświadome. Został on zaktywizowany nieświadomie i nieintencjonalnie przez bodźce zewnętrzne zgodne ze stereotypem. Następnie wpływał on na sposób spostrzegania opisywanej osoby tak, że badani nie zdawali sobie sprawy z dokonywanych zniekształceń.

Pojęcie JA

Struktura JA, która, podobnie jak stereotypy, stanowi (oprócz innych jej właściwości) zbiór powiązanych ze sobą pojęć odnoszących się do cech. Wykazano, że struktura ta może aktywizować się w obecności bodźców istotnie odnoszących się do JA, a tym samym wpływać na autopercepcję oraz emocje (Bargh, 1982; Bargh i Tota, 1988; Higgins, 1987; Strauman i Higgins, 1987). Na przykład Bargh (1982), stosując metodę zwaną stymulacją dychotyczną (*dichotic listening*), uzyskał wyniki pokazujące, że wymiary składające się na pojęcie JA jednostki aktywizują się, kiedy odnoszące się do nich bodźce kierowane są do tego ucha, do którego eksponowany jest jednocześnie dystraktor. O automatycznej aktywizacji świadczyło większe, niż w przypadku prezentacji bodźca nie związanego z wymiarami JA, odwrócenie uwagi od świadomie wykonywanego zadania, chociaż w obu tych sytuacjach badani nie byli świadomi treści napływających zakłócanym kanałem. Stosując inny paradygmat badawczy, Strauman i Higgins (1987) odkryli występowanie odmiennych reakcji fizjologicznych na słowa odnoszące się do pojęcia „JA idealnego” (tj. poziomu aspiracji), oraz „JA powinnościowego” (tj. poczucia obowiązku) osób badanych. W wyniku prezentacji słów odnoszących się do tych aspektów JA, badani mający poczucie niesprostania swoim oczekiwaniom czy zobowiązaniom, odczuwali odpowiednio spadek nastroju lub pobudzenie psychomotoryczne. Nastąpiło to mimo, iż osoby badane, ani nie były świadome zastanawiania się nad własną osobą,

ani nie miały takich intencji.

Podsumowując, interpretacja zarówno własnych, jak i przejawianych przez innych zachowań społecznych, przypuszczenia i oczekiwania dotyczące zachowań ludzi oparte na ich cechach fizycznych (np. kolorze skóry, płci, akcencie mowy), mogą być generowane przedświadomie w wyniku samej tylko obecności tych cech i zachowań w środowisku. W następnej części prześledzę związki pomiędzy automatycznym systemem percepcji społecznej a behawioralnymi reakcjami na środowisko społeczne.

INTERAKCJA PROCESÓW PERCEPCJI I ZACHOWANIA

Zasada działania ideomotorycznego

Opierając się na ogromnych zdolnościach ludzi i innych naczelnych do naśladowania zachowań (oraz, jedynie w odniesieniu do ludzi, naśladowania mowy), wielu wybitnych uczonych postulowało istnienie silnych związków między percepcyjnymi i behawioralnymi reprezentacjami tej samej czynności. Związki te miały przejawiać się tym, że już sam akt spostrzegania zachowania innej osoby wywołuje tendencję do naśladowania go (np.: Bandura, 1977; Hilgard, 1965; James, 1890; Koffka, 1925; Lashley, 1951; Piaget, 1946; zobacz przegląd w Prinz, 1990). James nazwał to zjawisko zasadą działania ideomotorycznego, polegającego na tym, że (świadome) zastanawianie się nad działaniem aktywizuje tendencję do zaangażowania się w nie. Piaget zauważył, że powiązanie między percepcją i zachowaniem musi być wrodzone, ponieważ zdolności naśladowcze występują już we wczesnym dzieciństwie. Pacjenci upośledzeni umysłowo oraz pacjenci z uszkodzeniami mózgu, choć niezdolni do żadnych intencjonalnych form kontroli działania, przejawiają jednak reakcje naśladowcze, w tym reakcje naśladowania dźwięków (Prinz, 1990).

Przykładem sformułowanej przez Jamesa zasady działania ideomotorycznego jest teoretyczny mechanizm, który postulował Berkowitz (1984) wyjaśniając zjawisko wzrostu prawdopodobieństwa wystąpienia agresji u widzów ze względu na przemoc prezentowaną w massmediach. Berkowitz twierdził, że w pamięci dochodzi do rozprzestrzeniania się aktywizacji reprezentacji aktów przemocy spostrzeganych w mediach na inne agresywne myśli w umyśle widza. Proces

ten miał zachodzić „automatycznie, bez udziału myślenia” (s. 410). Carver, Ganellen, Froming i Chambers (1983) przeprowadzili eksperyment testujący model ideomotorycznego działania w odniesieniu do wpływu sugerujących agresję wskazówek na wystąpienie agresji w zachowaniu. W pierwszej części badania, rzekomo nie związanej z eksperymentem właściwym, aktywizowali oni pojęcie wrogości u osób badanych, stosując procedurę opracowaną przez Srulla i Wyera (1978). Następnie, w drugim badaniu, rzekomo nie mającym związku z pierwszym, każdemu badanemu kazano dostarczać szoków elektrycznych innemu uczestnikowi badania (który w rzeczywistości był współpracownikiem eksperymentatora i żadnych szoków nie otrzymywał). Szoki miały być dostarczane za każdym razem, gdy została udzielona błędna odpowiedź na postawione przez badanego pytanie. Badani, u których dokonano torowania wrogości przy pomocy związanych z nią słów, dostarczali dłuższych szoków aniżeli osoby, wobec których nie zastosowano procedury torowania.

Automatyczny wpływ percepcji na zachowanie

Z przytoczonych przez Berkowitz (1984) badań wspierających model działania ideomotorycznego (również Berkowitz i LePage, 1967; oraz Carver i in., 1983, eksperymenty), dla naszych rozważań nad tym, czy zachowania społeczne mogą być wywoływane całkowicie automatycznie (tj. nieświadomie), krytyczne znaczenie ma fakt istnienia u uczestników świadomych celów i intencji (przekazanych im poprzez instrukcje), aby zachowywać się we wrogi sposób – dostarczać współpracownikowi eksperymentatora szoków elektrycznych za błędne odpowiedzi. Pojawia się jednak pytanie, czy uczestnicy eksperymentu zachowaliby się w jakikolwiek agresywny sposób, gdyby nie udzielono im takich instrukcji i gdyby nie poddano u nich torowaniu pojęcia agresji. Aby w oparciu o związek percepcja - zachowanie zademonstrować istnienie przedświadomie zdeterminowanych zachowań społecznych, należy dowieść, że dla wystąpienia tego efektu nie potrzeba świadomego zaangażowania ani intencji, a jedynie wydarzenia zewnętrznego, stanowiącego bodziec wyzwalający. Tę hipotezę sprawdzano w ostatnich badaniach Bargha, Chena i Burrowsa (1996).

Behawioralne następstwa aktywizacji pojęć odnoszących się do cech. Pod pretekstem testu językowego, przedstawionego jako pierwszy eksperyment, osoby badane poddano procedurze torowania. Dokonano tego przy pomocy słów wiążących się albo z nieuprzejmością (np. asertywny, nieuprzejmy, przerywać, przeszkadzać), albo z uprzejmością (np. cierpliwy, uprzejmy, pełen szacunku). W przypadku grupy kontrolnej użyto słów nie związanych z żadną z tych cech. Podobnie jak w badaniu nad konstruowaniem wrażenia, spodziewaliśmy się że użyte słowa zaktywizują u osób badanych percepcyjny konstrukt uprzejmości lub nieuprzejmości. Zgodnie z przewidywaniami zasady działania ideomotorycznego oczekiwaliśmy jednak, że ten zaktywizowany konstrukt będzie wywierał wpływ nie tylko na procesy percepcji, ale także na zachowanie.

Po wypełnieniu testu, uczestników proszono o udanie się do holu i znalezienie eksperymentatora po to, by móc wziąć udział w drugim badaniu. Gdy osoba badana docierała na miejsce, zastała badacza pogrążonego w rozmowie z innym uczestnikiem badań, który w rzeczywistości był jego współpracownikiem. Po ujrzeniu nadchodzącego badanego eksperymentator, nie przerywając rozmowy włączał stoper. Eksperymentator i jego pomocnik kontynuowali rozmowę do czasu przerwania im przez badanego, a jeśli to nie nastąpiło kończyli ją po 10 minutach.

Wyniki pokazały, że znacząco większa (67%), część uczestników przydzielonych do grupy „nieuprzejmej” decydowała się przerwać rozmowę eksperymentatorowi. Dla grupy „cierplivej” odsetek ten był znacznie niższy (16%). Przeprowadzona dodatkowo ocena uprzejmości eksperymentatora pozwoliła na ustalenie, że między grupami eksperymentalnymi nie było żadnych, wynikających z zastosowanego typu manipulacji, istotnych różnic percepcyjnych, które teoretycznie mogłyby pośredniczyć zachowaniu (zob. Herr, 1986; Neuberg, 1988). Nie oczekiwaliśmy zresztą takich różnic, gdyż zachowanie eksperymentatora nie zostało zaprojektowane w taki sposób, aby było niejednoznaczne pod względem uprzejmości. Ogólnie eksperymentator był oceniany jako umiarkowanie nieuprzejmy. W trakcie wyjaśniania osobom badanym zasad eksperymentu okazało się, że nie zdawały sobie one sprawy z wpływu zadania torującego na ich zachowanie.

Nasze wyniki oraz wyniki uzyskane przez Carvera i in. (1983) pokazują, że ta sama manipulacja wywołująca zmiany w percepcji społecznej, wpływa też na zachowania społeczne uczestników eksperymentu. Aktywizacja konstruktów sprzyja równocześnie wzrostowi prawdopodobieństwa spostrzegania danej cechy u innych ludzi (zakładając oczywiście, że ich zachowanie na to pozwala, zob. Higgins, 1988) oraz wzrostowi prawdopodobieństwa wystąpienia odpowiednich zachowań u osoby badanej, o ile pozwalają na to okoliczności.

Behawioralne następstwa aktywizacji stereotypu. Logiczną konsekwencją faktu, że kontekstualne torowanie konstruktów wpływa równolegle na procesy percepcji i na zachowanie, jest odniesienie tego efektu do stereotypów. Jedną z właściwości stereotypów jest między innymi to, że stanowią one zbiór cech. Jak wspomniałem poprzednio, dowiedziono, że podobnie jak konstrukty, stereotypy aktywizują się automatycznie w obecności innych ludzi (Brewer, 1988; Devine, 1989; Macrae i in., 1993; Prato i Bargh, 1991). Zatem jeżeli nieświadoma aktywizacja konstruktów powoduje zgodne z nim zachowanie oraz wpływa na procesy percepcji, to automatyczna aktywizacja stereotypów powinna także spowodować wzrost prawdopodobieństwa wystąpienia zachowań zgodnych z ich treścią.

Drugi eksperyment Bargha i Chena (1996) dotyczył behawioralnych następstw automatycznej aktywizacji stereotypów. Przypuszczenia oparte były na idei istnienia związku pomiędzy percepcją i zachowaniem. Wcześniejsze badania nad treścią stereotypu ludzi starych (np. Brewer, Dull i Lui, 1981; Perdue i Gurtman, 1990), jak również przeprowadzony przez nas pre-test wskazywały, że stereotyp ten zawiera w sobie wyobrażenia spowolnienia i słabości fizycznej. Pod pozorem złożonego z pomieszanych zdań testu do badania zdolności językowych, poddaliśmy osoby badane procedurze torowania przy użyciu innych niż wyżej wymienione elementów stereotypu ludzi starych (np. zapominalski, Floryda, bingo). Pozostali uczestnicy eksperymentu otrzymali test zawierający słowa nie związane z tym stereotypem (niezręczny, Kalifornia, jabłka).

Żeby pokazać, że zaktywizowany został cały stereotyp, a nie tylko pojedynczy wymiar spowolnienia, żadne ze słów w teście nie odnosiło się do spowolnienia ani słabości fizycznej. Oczekiwali-

śmy, że poprzez aktywizację stereotypu ludzi starych, zaktywizowane zostaną składające się nań między innymi wymiary fizycznego spowolnienia i słabości oraz, że powinno to mieć wpływ na zachowanie uczestników eksperymentu. Oznacza to zatem, że cały stereotyp ludzi starych, nie zaś pojęcie odnoszące się do pojedynczej cechy (wykorzystano tu procedurę opracowaną przez Devine'a, 1989, do automatycznej aktywizacji stereotypu Afro-Amerykanina), pełnił tu rolę pośredniczącą wobec uzyskanego efektu.

Po wypełnieniu testu językowego, osoby badane otrzymywały informację, że eksperyment dobiegł końca, dziękowano im za udział w badaniach, po czym opuszczały one pracownię. Główną zmienną zależną był czas potrzebny badanym na przejście odcinka korytarza o długości około 12 m. Czas ten był mierzony po kryjomu przez innego eksperymentatora, który udawał czekającego na wejście uczestnika badań, (nie wiedzącego jaki warunek eksperymentalny zastosowano wobec kolejno wychodzących osób). Zgodnie z hipotezą, osoby, u których poddano torowaniu treść stereotypu, potrzebowały więcej czasu na przejście wyznaczonej trasy niż badani z grupy kontrolnej. Późniejsza replikacja z udziałem dodatkowej grupy uczestników dała podobne rezultaty. W obu badaniach po przekroczeniu linii pomiaru czasu uczestnikom wyjaśniano zasady manipulacji eksperymentalnej. Podczas tej procedury, żadna z osób badanych nie zdawała sobie sprawy z wpływu testu językowego na jej zachowanie czy poziom energii.

Przebadano dodatkową grupę osób w celu sprawdzenia alternatywnego wyjaśnienia wyników tzn. ewentualnego wpływu bodźców związanych ze starością na pogorszenie nastroju osób badanych, a w konsekwencji spowolnienie ich ruchów. Po aktywizacji stereotypu bądź prezentacji bodźców neutralnych osoby te proszono o wypełnienie kwestionariusza nastroju Saloveya i Singera (1989). Nie uzyskano danych wskazujących na pogorszenie nastroju u badanych ze zaktywizowanym stereotypem w porównaniu z osobami z grupy w której zastosowano neutralne bodźce torujące. Badani ze zaktywizowanym stereotypem byli w lepszym nastroju aniżeli osoby z grupy kontrolnej, choć różnica ta nie była istotna.

Przeprowadziliśmy również trzeci eksperyment, mając na uwadze realizację dwóch celów. Po pierwsze, chcieliśmy sprawdzić, czy wyniki dotyczące stereotypu ludzi starych generalizują się na

wszystkie inne stereotypy. Po drugie, chcieliśmy dokonać podprogowej aktywizacji stereotypu, aby w sposób najbardziej przekonujący uniknąć efektu oczekiwania, a także innych świadomych procesów wyboru. W eksperymencie tym (Bargh, Chen i współpracownicy, 1996, Eksperyment 3) na ekranie komputera podprogowo prezentowano twarze młodych, dorosłych mężczyzn, Afro-Amerykanów lub przedstawicieli rasy białej. Uczestnicy eksperymentu byli skoncentrowani na ocenianiu, czy liczba pojawiających się na ekranie punktów jest parzysta, czy nieparzysta. Przed rozpoczęciem każdej próby (ekran z kolorowymi punktami) przez krótki moment (13 msek.) na ekranie eksponowano twarz. Badanie każdej osoby trwało około 12 minut i obejmowało 130 prób. Wyniki pilotażu wskazywały, że badani uważali zadanie eksperymentalne za nudne i nie sprawiające przyjemności.

Według Devine'a (1989) i wcześniejszych badań dotyczących stereotypu Afro-Amerykanów rozpowszechnionego wśród Białych mieszkańców Stanów Zjednoczonych, jednym ze składników tego stereotypu jest wrogość. Dlatego zmienną zależną w naszym badaniu był stopień wrogości okazywanej przez jego uczestników w odpowiedzi na łagodną prowokację następującą po wykonaniu zadania eksperymentalnego. Na podstawie założenia o istnieniu wpływu percepcji na zachowanie, postawiliśmy hipotezę, że podprogowa prezentacja osobom białym twarzy Afro-Amerykanów powinna automatycznie zaktywizować wchodzące w skład stereotypu tej rasy pojęcie wrogości. W konsekwencji powinno to doprowadzić do wzrostu prawdopodobieństwa wystąpienia zachowań agresywnych u osób z aktywnym stereotypem w porównaniu z badanymi, którym eksponowano twarze przedstawicieli rasy białej.

Po wykonaniu ostatniej próby testowej, eksperymentator dziękował badanym i prosił o zajęcie miejsca obok, z którego widoczny był ekran komputera. Nieoczekiwanie komputer wydawał sygnał dźwiękowy oraz wyświetlał komunikat o błędzie ostrzegając, że dane uczestnika zostaną stracone z powodu błędu w zapisie. Eksperymentator udawał zmartwionego, mówiąc do badanego: „No, nie, wygląda na to, że będziesz musiał zrobić to zadanie jeszcze raz”.

Ukryta kamera video rejestrowała wyraz twarzy i reakcje werbalne osoby badanej na usłyszany komunikat. Następnie dwóch sędziów kompe-

tentnych nie zaznajomionych z treścią hipotezy oceniało reakcje badanych na skalach nasilenia wrogości. Ponadto pytaliśmy o to samo osobę przeprowadzającą eksperyment, która wprawdzie знаła hipotezę, ale nie wiedziała jaki warunek eksperymentalny zastosowano wobec danego uczestnika badania. Żadna z osób biorących udział w eksperymencie nie musiała powtarzać prób testowych, informowano je bowiem, że dane na dysku udało się uratować.

Wyniki tego eksperymentu raz jeszcze potwierdziły, że zjawisko automatycznej aktywizacji stereotypu powoduje wystąpienie zgodnego z nim zachowania. Według oszacowań sędziów i eksperymentatora, uczestnicy, którym prezentowano podprogowo twarze Afro-Amerykanów reagowali w znacznie bardziej wrogi sposób na prowokację aniżeli osoby, którym eksponowano twarze Białych.

Implikacje

Jesteśmy przekonani, że opisane wyniki mają daleko idące implikacje dla kwestii automatyzmu zachowań i natury interakcji społecznych. Fakt, że spostrzeganie zachowania, emocji itp. u innych ludzi powoduje wzrost prawdopodobieństwa wystąpienia podobnych zachowań u nas samych, sugeruje możliwe wyjaśnienie reakcji empatycznych. (zob. także Hodges i Wegner, w druku). Oczywiście prawdziwa empatia zależy również od stopnia zgodności pomiędzy naszą kategoryzacją zachowania innych a ich własnym sposobem rozumienia tego zachowania. W zależności od stałej lub chwilowej dostępności kategorii, różny może być stopień, w jakim drugi człowiek odczuwa naszą empatię i zrozumienie.

Nasze wyniki mają też równie ważne implikacje dla samospelnianiającej się natury stereotypów (np. Snyder, Tanke i Berscheid, 1997). Załóżmy na przykład, że automatyczna aktywizacja stereotypu Afro-Amerykanina powoduje naszą automatyczną (nieintencjonalną i zachodzącą poza świadomością), wrogą reakcję wobec takiej osoby, przejawiającą się choćby tylko w wyrazie twarzy. Taka automatyczna reakcja może z kolei sprowokować wrogą odpowiedź ze strony tej osoby. Będziemy jednak przekonani o niczym nie sprowokowanym wrogim nastawieniu tej osoby wobec nas, co zinterpretujemy jako dowód słuszności posiadanego przez nas stereotypu. Ostatnie

badania przeprowadzone przez Chena i Bargha (1997) dostarczyły poparcia dla takiej hipotezy. W porównaniu z członkami grupy kontrolnej nie poddanej torowaniu, wyraz twarzy osób, u których zaktywizowano stereotyp Afro-Amerykanina powodował w ocenie sędziów kompetentnych i, co ważniejsze, w ocenie samych uczestników eksperymentu, większą wrogość w zachowaniu ich partnerów interakcji.

PROCESY EWALUACJI

Istnieją dwa rodzaje dowodów wspierających tezę o istnieniu procesów przedświadomego wartościowania. Po pierwsze, okazało się że wyraz twarzy wpływa na procesy percepcji bez udziału świadomego wglądu i intencji jednostki (Murphy i Zajonc, 1993; Niedenthal, 1990; Niedenthal i Cantor, 1986). Po drugie, postawy zarówno wobec obiektów społecznych, jak i nie należących do świata społecznego, aktywizują się bez świadomej refleksji i w sposób niezamierzony, bezpośrednio po tym, jak jednostka natknie się na obiekt postawy (Bargh, Chaiken, Govender i Pratto, 1992; Fazio i in., 1986).

Nieświadome efekty wpływu ekspresji emocjonalnej na procesy ewaluacji

Wyniki kilku badań pokazują, że ludzie bez udziału świadomego wglądu, zdolni są odczytywać emocje na podstawie wyrazu twarzy. Uzyskane tą drogą informacje wywierają wpływ na ocenę pojawiających się następnie bodźców. Niedenthal i Cantor (1986) zademonstrowali, że osobom badanym, którym prezentowano fotografie twarzy ludzkich, bardziej podobały się te z nich, których źrenice były rozszerzone w stosunku do tych samych twarzy, ale ze zwężonymi źrenicami. Niedenthal (1990) wykazał, że twarze przedstawione na rysunkach oceniane są jako smutne lub wesołe w zależności od wyrazu twarzy eksponowanej wcześniej podprogowo. Z kolei Baldwin, Carrell i Loper (1990) wpływali na procesy wartościowania własnej osoby przez badanych, prezentując im podprogowo fotografie ludzi obdarzonych autorytetem o twarzach uśmiechniętych bądź wyrażających niezadowolenie. Edwards (1990) uzyskał wyniki wskazujące, że formowanie się postawy wobec określonego obiektu następuje w kierunku zgodnym ze znakiem ekspresji emo-

cyjonalnej prezentowanej uprzednio podprogowo twarzy ludzkiej. Murphy i Zajonc (1993) uzyskali podobny efekt wpływu podprogowej prezentacji twarzy na ocenę oryginalnych bodźców (którymi były chińskie ideogramy).

Czy efekty przedświadomych procesów wartościowania ograniczają się do szczególnego przypadku ekspresji twarzy ludzkiej? Badania nad automatyczną aktywizacją postaw pokazują, że efekty przedświadomej ewaluacji są powszechne w odniesieniu do bodźców społecznych i nie pochodzących ze świata społecznego.

Automatyczny wpływ aktywizacji postaw

Początki badań. Fazio i in. (1986) przedstawili hipotezę, że dla niektórych („silnych”) postaw istnieje większe niż dla innych prawdopodobieństwo automatycznej aktywizacji w samej tylko obecności ich obiektu. Dokonali oni operacjonalizacji siły postaw, przyjmując za jej wskaźnik czas potrzebny osobie badanej na przeprowadzenie oceny obiektu – im był on krótszy, tym postawa uważana była za silniejszą. Określenia obiektów postaw odpowiadających najkrótszemu i najdłuższemu czasowi oceniania, zostały następnie użyte jako bodźce torujące w badaniu Neely’ego (1977). W paradygmacie tym bodźce torujące eksponowane są przez krótki czas (około 250 msec.), po czym pojawia się bodziec właściwy, na który muszą zareagować badani. Okres pomiędzy ekspozycjami jest zbyt krótki, aby pojawiły się świadome oczekiwania oraz, aby osoba badana mogła przemyśleć swoją reakcję (to zazwyczaj zajmuje co najmniej 500 msec.; zob. Neely, 1977; Posner i Snyder, 1975). Oznacza to, że torowanie wywiera wpływ na przetwarzanie bodźca tylko wtedy, gdy bodziec torujący przetwarzany jest przedświadomie i automatycznie.

Jako bodźce właściwe posłużyły przymiotniki o pozytywnym lub negatywnym znaczeniu. Osoby badane miały je oceniać naciskając w jak najkrótszym czasie przyciski z napisami „dobry” lub „zły”. Zgodnie z hipotezą Fazio i in. (1986) okazało się, że jedynie bodźce torujące odpowiadające silnym postawom (krótkiemu czasowi reakcji), rzeczywiście wpłynęły na czas oceny przymiotników. Zgodność znaków bodźca torującego i ocenianego przymiotnika owocowała krótszym czasem reakcji niż w przypadku, gdy znaki te były przeciwne.

Generalizacja zjawiska. Bargh i in. (1992) badali zjawisko generalizacji automatycznych procesów wartościowania, uwzględniając oprócz ekstremów również wartości pośrednie rozkładu siły postaw. W oparciu o dane ustalone dla każdego z 92 obiektów użytych przez Fazio i in. (1986), wybraliśmy zestawy obiektów postaw pozytywnych i negatywnych reprezentujących średnie wartości rozkładu siły postaw (latencji wartościowania) i wykorzystaliśmy je w replikacji eksperymentu łącznie z obiektami postaw ekstremalnych. Nie uzyskaliśmy efektu automatycznego wpływu postaw na procesy oceniania, gdy jako bodźców torujących używaliśmy obiektów postaw słabych, uzyskaliśmy go jednak w odniesieniu do obiektów postaw o silnym i umiarkowanym natężeniu. Wynik ten sugeruje, że zachodzi dość silne zjawisko generalizacji tego efektu.

Czy procesy wartościowania są rzeczywiście przedświadome?

Późniejsze eksperymenty poświęcone były poszukiwaniu warunków niezbędnych do wystąpienia efektów przedświadomego wartościowania. W serii eksperymentów systematycznie eliminowano te spośród elementów paradygmatu badawczego, które mogły przyczyniać się do powstawania artefaktów.

Gdy na przykład prosiliśmy uczestników badania o świadomą ocenę obiektu postawy przed sprawdzeniem czy postawy te zostały już zaktywizowane, otrzymany efekt mógł być jedynie efektem torowania bądź tymczasowej aktywizacji postawy (zob. Bargh i in., 1986). Gdy jednak między oceną siły postaw osób badanych a pomiarem automatyzacji (zadanie z przymiotnikami) nastąpiła dwudniowa przerwa, wtedy rzeczywiście uzyskaliśmy efekt automatyzacji, jednak zarówno w odniesieniu do postaw najsilniejszych, jak i najsłabszych. Innymi słowy, przerwa pomiędzy oceną siły postaw a badaniem procesów automatyzacji powoduje wzrost generalizacji uzyskiwanego efektu na obiekty postaw o różnym stopniu nasilenia.

Innym elementem paradygmatu badawczego, który utrudniał uzyskanie absolutnej pewności co do przedświadomego tj. nieintencjonalnego charakteru efektu, jest fakt, że podczas badania procesów automatycznych uczestnicy otrzymywali jawną instrukcję, aby oceniali prezentowane im przymiotniki jako „dobre” lub „złe”. Ten uświada-

miany przez uczestników badania cel mógł oddziaływać na ocenę zarówno obiektów będących bodźcami torującymi, jak i samych przymiotników, ponieważ jedne i drugie były prezentowane nieomal jednocześnie. W konsekwencji uzyskany efekt mógł nie dotyczyć procesów przedświadomych – mógł on stanowić rezultat istnienia intencji. Aby wyeliminować ten problem Bargh, Chaiken i in. (1996) w toku trzech kolejnych eksperymentów prosili osoby badane, aby zamiast dokonywać oceny przymiotników, po prostu wypowiedziały je w jak najkrótszym czasie. Zadanie polegające na wypowiedzianiu słów okazało się czułym narzędziem wykrywającym automatyczne rozprzestrzenianie się aktywizacji (Balota i Lorch, 1986). Ponownie uzyskaliśmy efekt automatyzacji procesów ewaluacji dla najsilniejszych i najsłabszych postaw (Eksperyment 1). Następnie usunęliśmy inne ewaluacyjne aspekty paradygmatu badawczego takie, jak poprzedzające zadanie oceny siły postaw względem określonych obiektów (Eksperyment 2) oraz wartościujące przymiotniki (Eksperyment 3). Zastąpiliśmy te bodźce właściwe umiarkowanie pozytywnymi i negatywnymi rzeczownikami (np. woda, fasola). We wszystkich przypadkach uzyskaliśmy interesujący nas efekt, co pokazuje, że do jego wystąpienia nie potrzebne jest istnienie świadomej intencji.

Podsumowując, efekt automatyzacji procesów ewaluacji pojawia się bez względu na siłę postawy wobec obiektu będącego bodźcem torującym oraz w warunkach wolnych od jakichkolwiek przejawów intencjonalnego wartościowania. Usunięcie elementów świadomego przetwarzania informacji spowodowało jedynie, że uzyskany efekt był wyraźniej widoczny i bardziej przekonujący. (Powrócimy jeszcze do rozważań nad pytaniem o to, dlaczego usunięcie z paradygmatu elementów świadomego przetwarzania informacji może doprowadzić do zaniku wpływu siły postaw jako moderatora). Wszystkie bodźce były oceniane bezpośrednio jako „złe” lub „dobre” bez prowokowania myślenia wartościującego w czasie poprzedzającym badanie, bez intencji dokonywania ocen oraz bez świadomości zachodzenia tego procesu. Zatem wszystkie napotymane przez jednostkę obiekty są przedświadomie selekcjonowane i klasyfikowane jako złe lub dobre w ciągu ułamka sekundy.

Odrębność przedświadomych procesów wartościowania oraz procesów poznawczych

Wyniki uzyskane przez Bargha, Chaikena i in. (1996), świadczą o tym, że jakkolwiek pozytywnie oceniany obiekt (np. woda) ułatwia wypowiedzenie nazwy innego pozytywnie ocenianego obiektu (np. piątek). Dzieje się tak chociaż zarówno bodziec torujący, jak i bodziec właściwy nie mają żadnych wspólnych cech semantycznych. Można to wyjaśnić za pomocą istniejących modeli pamięci semantycznej. Pary typu bodziec torujący – bodziec właściwy, w których tylko jedna globalna cecha jest wspólna, powinny wywoływać najsłabszy efekt torowania (Balota i Lorch, 1986; Collins i Loftus, 1975). W świetle modeli sieci semantycznej, stopień w jakim dwa pojęcia mogą się nawzajem torować, tożsamy z prawdopodobieństwem, że aktywizacja rozprzestrzeni się z reprezentacji jednego pojęcia na reprezentacje drugiego – jest funkcją liczby względnie unikalnych cech wspólnych dla tych dwóch reprezentacji. Istnieje przekonanie, że cecha (np. red; Collins i Loftus, 1975) wspólna dla wielu reprezentacji powoduje najsłabsze efekty torowania, ponieważ minimalna jest ilość aktywizacji rozprzestrzeniającej się między reprezentacjami, zawierającymi tę cechę. Przeczą jednak temu otrzymane przez nas wyniki. Uzyskaliśmy bowiem znaczną intensywność rozprzestrzeniania się aktywizacji wyłącznie jako rezultat wzbudzenia jednej cechy (*dobry – zły*), wspólnej przecież dla większości reprezentacji. Jak twierdzi wielu teoretyków (Kuhl, 1986; Zajonc, 1980) musi istnieć coś specyficznego w przetwarzaniu informacji afektywnej, skoro przetwarzanie to nie operuje tymi samymi zasadami, co „zimne” poznanie.

Istnieją również neuropsychologiczne dane świadczące o odrębności poznania i afektu. Pacjenci z zespołem Korsakowa już po dwudziestu dniach nie pamiętają żadnych informacji biograficznych pochodzących z opisów innych osób, ale prawie 80% z nich preferuje osoby uprzednio opisane jako „dobre” od opisanych jako „złe” (Johnson, Kim i Risse, 1985). W badaniach nad zwierzętami przeprowadzonych przez LeDoux i in. (zob. LeDoux, Iwata, Cicchetti i Reis, 1988; LeDoux, 1989) okazało się, że okolice mózgu (jądra wzgórza) odpowiedzialne za recepcję bodźców akustycznych skojarzonych z bólem rozwijają podkorowe, synaptyczne połączenia prowadzące bezpośrednio

do ciała migdałowatego (odpowiedzialnego za emocjonalne reakcje na bodźce). Pozwala to na ominięcie okolic kory czuciowej. Innymi słowy bezpośrednie połączenia pomiędzy reprezentacją cech bodźca i mechanizmem reakcji afektywnej mogą rozwijać się z całkowitym pominięciem poznawczego przetwarzania.

Podobne wyniki wskazujące na odrębność afektu i poznania opisali Murphy i Zajonc (1993). Przeprowadzili oni kilka eksperymentów testujących hipotezę pierwszeństwa afektu, zgodnie z którą informacja afektywna przetwarzana jest bardzo szybko i w sposób nieświadomy za pośrednictwem odrębnego systemu. Zdołali oni wyrzucić wpływ na sądy wartościujące dotyczące bodźców neutralnych (chińskich ideogramów), prezentując podprogowo twarze wyrażające pozytywne *vs* negatywne stany emocjonalne. Jednakże bodźce podprogowe pozbawione własności afektywnych, takie jak rozmiar prezentowanych w innym eksperymencie wielokątów, nie wpływały na ocenę chińskich ideogramów na wymiarach deskryptywnych (tj. dotyczących tego, czy ideogram oznacza duży czy mały obiekt).

Wartościowanie jako jakościowo odmienny aspekt zakresu semantycznego. Czterdzieści lat temu Osgood, Suci i Tannenbaum (1957) stwierdzili, że ewaluacja jest pierwotną cechą semantyczną (odpowiedzialną za największą część wariancji w badaniach przestrzeni semantycznej). Prawdopodobnie jest ona najwcześniej ocenianym wymiarem spośród innych wymiarów semantycznych, a często przy braku oceny jakichkolwiek innych wymiarów. Innymi słowy, Osgood i in. zaproponowali identyczne wyodrębnienie procesów przetwarzania informacji afektywnych i nieafektywnych, podobnie jak czyni to niniejsza praca i prace wcześniejsze. (np. LeDoux, 1989; Zajonc, 1980). W następnej części przytoczymy inne argumenty Osgooda (1953) na poparcie jego stanowiska, że znaczenie wartościujące ma unikalny status wśród wymiarów semantycznych.

Badania Bargha, Litta, Pratto i Spielmana (1989) potwierdziły poglądy Osgooda i in. (1957). Osobom badanym prezentowano przy użyciu tachistoskopu serię opisujących cechy słów. Czas ekspozycji tych słów znajdował się poniżej progu świadomości. Wykorzystując paradygmat stworzony przez Marcela (1983), uczestników eksperymentu w każdej próbie prosiliśmy albo o

podanie zakresu semantycznego prezentowanego podprogowo bodźca – odpowiedź, czy eksponowane później inne słowo było jego synonimem – albo o określenie czy prezentowane podprogowo słowo miało pozytywne, czy negatywne znaczenie. Badani na poziomie przekraczającym poziom wyboru przypadkowego, odpowiedzieli poprawnie na pytanie dotyczące ewaluatywnych cech prezentowanych bodźców, chociaż zarazem nie byli oni w stanie określić ich zakresu semantycznego. Mieli zatem dostęp do ewaluatywnego znaczenia prezentowanych słów przy jednoczesnym braku dostępu do ich niewartościującego aspektu czyli zakresu semantycznego.

Bargh, Raymond i Chaiken (1996) sprawdzali czy efekty uzyskiwane w zakresie automatycznego wartościowania wystąpią również w odniesieniu do innych ważnych wymiarów przestrzeni semantycznej. Oznaczałoby to, że wartościowanie mogłoby być głównym, ale nie jedynym wymiarem zakresu semantycznego. W badaniach prowadzonych przy użyciu dyferencjału semantycznego znaczną część wariancji tłumaczy szacowanie na wymiarach aktywności (aktywny - bierny) oraz siły (silny – słaby) (Osgood i in., 1957). Możliwe wydaje się, że procesy wartościowania nie są zjawiskiem unikalnym ze względu na swój automatyczny charakter. Oznaczałoby to że można uzyskać automatyczny efekt torowania jeśli w obrębie wymiarów aktywności i siły dobierzemy bodźce torujące i bodźce właściwe o takim samym i odwrotnym natężeniu. Sugerowałoby to, że efekt ten nie jest ani jedynym, ani specyficznym dla przetwarzania informacji afektywnych. Dlatego też punktem krytycznym wydawało się sprawdzenie takiego alternatywnego wyjaśnienia.

Poprosiliśmy dużą grupę studentów o oszacowanie standardowego zestawu zarówno 92 obiektów postaw, jak i bodźców właściwych w postaci przymiotników na wymiarach aktywny – bierny oraz silny – słaby. Dzięki temu zdołaliśmy stworzyć pary składające się z bodźca torującego i bodźca właściwego w następujących wariantach: obydwa bodźce ocenione jako silne, obydwa bodźce ocenione jako słabe oraz jeden bodziec oceniony jako silny, zaś drugi jako słaby (Eksperyment 1). Takie same pary stworzyliśmy w odniesieniu do wymiaru aktywny – bierny (Eksperyment 2). Jednocześnie w obrębie każdego opisanego warunku połowę stanowiły pary, w których bodziec torujący i bodziec właściwy miały ten sam znak,

zaś drugą połowę pary, w których bodziec torujący i bodziec właściwy miały znak przeciwny (np.: obydwa bodźce o znaku pozytywnym, obydwa bodźce o znaku negatywnym, pierwszy bodziec o znaku pozytywnym, zaś drugi o znaku negatywnym oraz pierwszy bodziec o znaku negatywnym a drugi o znaku pozytywnym). W ten sposób mogliśmy sprawdzić wpływ ewaluatywnego charakteru bodźca torującego, testując jednocześnie efekty torowania wymiarów aktywności i siły. W obydwu badaniach nie było danych wskazujących na wystąpienie automatycznego efektu torowania w odniesieniu do żadnego z dwóch głównych wymiarów semantycznych, dwukrotnie natomiast zreplikowany został efekt automatycznego wartościowania. Skoro efekt ten nie pojawił się w odniesieniu do innych kluczowych wymiarów znaczeniowych, wymiar ewaluatywny wydaje się być rzeczywiście wymiarem specyficznym.

Interferencja procesów świadomych i efektów przedświadomego wartościowania. Drugim powodem dla którego twierdzimy, że afektywny i poznawczy system przetwarzania to systemy odrębne, są dane świadczące o tym, że im więcej wyeliminujemy świadomych strategicznych i poznawczych aspektów zadania, tym silniejszy i bardziej zgeneralizowany będzie uzyskany efekt przedświadomego wartościowania (zob. też Chaiken i Bargh, 1993). Jak wcześniej wspomniano, Fazio i in. (1986) po raz pierwszy zademonstrowali ten efekt stosując przerwę pomiędzy ekspozycjami bodźca torującego i bodźca właściwego, trwającą 1000 msek., czyli wystarczająco długo, aby pojawiły się świadome procesy przetwarzania. Spowodowało to zanik efektu automatycznej aktywizacji postaw. Później, w naszym pierwszym eksperymencie (Bargh i in., 1992) zreplikowaliśmy dokładnie paradygmat zastosowany przez Fazio i in. (1986) i nie otrzymaliśmy efektu automatycznych procesów wartościowania w odniesieniu do najsłabszych postaw reprezentowanych przez uczestników eksperymentu. Lecz kiedy odseparowaliśmy zadanie polegające na oszacowaniu siły postaw od pomiaru automatyzacji, uzyskaliśmy efekt dla wszystkich obiektów postaw, bez względu na ich siłę (Chaiken i Bargh, 1993). Następnie kolejno eliminowaliśmy elementy podejrzewane o wzbudzanie świadomych, wartościujących nastawień umysłu. W badaniu właściwym zastąpiliśmy jawną instrukcję oceniania bodźców jako dobrych

lub złych (przez zadanie wypowiedziania ich nazw) oraz zastąpiliśmy przymiotniki rzeczownikami pospolitymi, mającymi jasne, wartościujące znaczenia. Po dokonaniu tych operacji badany efekt wystąpił w większym nasileniu i z większym zasięgiem. W trakcie całej tej serii eksperymentów, wraz z kolejnymi etapami usuwania elementów świadomego przetwarzania z paradygmatu badawczego, omawiany efekt przedświadomego wartościowania wszystkich bodźców społecznych i pozaspółecznych, eksponowanych werbalnie oraz obrazowo był coraz bardziej wyrazisty.

Rezultaty te potwierdzają hipotezę Murphy i Zajonca (1993), zgodnie z którą im więcej aspektów świadomego przetwarzania usuniemy z paradygmatu, tym bardziej wyraźny będzie efekt afektywnego torowania. Badacze ci zademonstrowali to eksponując podprogowo oraz nadprogowo te same twarze wyrażające stany emocjonalne. Jednak tylko wtedy, gdy bodźce prezentowano podprogowo, wpłynęły one na oceny bodźców właściwych czyli ideogramów.

INTERAKCJA PROCESÓW EWALUACJI I ZACHOWANIA (ZAPOŚREDNICZONA PRZEZ PROCESY MOTYWACYJNE)

Jeżeli założymy, że efekt automatycznego wartościowania jest efektem natychmiastowym i rozprzestrzeniającym się, musimy zadać sobie pytanie: dlaczego wszystko, co napotkamy oceniamy jako dobre lub złe już w ciągu pierwszych 250 msek. od chwili pojawienia? Z jakimi innymi systemami łączy się wyjście modułu ewaluatywnego?

Ewaluacja jako bodziec wyzwalający reakcję dążenia – unikania

Niektórzy teoretycy, od Lewina poczynając, proponowali ideę bezpośrednich powiązań między procesami wartościowania i motywacją dążenia – unikania. W swoim artykule z 1931 roku (przedruk w Lewin, 1935), otwarcie postulował on istnienie takiego związku: „Pozytywny znak obecnego w polu obiektu łączy z nim motyw lub cel dążenia, zaś znak negatywny – motyw unikania” (s. 1992). Osgood (1953), zastanawiając się dlaczego wartościowanie odpowiada za lwią część zakresu semantycznego pojęcia, stwierdził, że znaczenia „znaków” czy reprezentacji semantycznych połączone są z otwartą (tj. motoryczną)

instrumentalną lub behawioralną reakcją na dany obiekt. Szczególnie podkreślał on, że reprezentacje semantyczne połączone są z reakcjami wartościującymi takimi, jak dążenie i unikanie obiektu oraz, że te behawioralne dyspozycje włączone są do reprezentacji czy znaczenia znaku.

Dane neuropsychologiczne. Ostatnio uzyskane wyniki badań neuropsychologicznych są zgodne z przypuszczeniami Lewina i Osgooda. LeDoux i in. (1988) odkryli, że reakcje autonomiczne i behawioralne na bodźce wywołujące strach u szczurów przebiegają odrębnymi drogami. Elektrolityczne lub mechaniczne uszkodzenia jednej drogi pomiędzy ciałem migdałowatym a boczną częścią podwzgórza blokowały reakcje autonomicznego układu nerwowego (wzrost ciśnienia krwi) na bodziec warunkowy, natomiast nie blokowały behawioralnej reakcji zastygania w bezruchu. Uszkodzenia drugiej z wymienionych, przebiegających w międzymózgowiu dróg, blokowały reakcję zastygania, nie blokowały jednak reakcji autonomicznej. Zatem wydaje się, że u szczurów istnieje bezpośrednie połączenie między reprezentacjami emocji i zachowań.

Lang, Bradley i Cuthbert (1990) postulowali, że znak bodźca jest podstawowym wymiarem, za pomocą którego mózg przetwarza informacje. Zaproponowali oni również istnienie dwóch, aktywizowanych przez bodziec, systemów motywacyjnych: pozytywnego systemu dążeń i negatywnego systemu unikania. Te dwa podstawowe afektywno-motywacyjne systemy to system dążenia oparty na pozytywnym znaku bodźca oraz system unikania oparty na znaku negatywnym. Aktywizacja jednego z tych systemów przez odpowiedni bodziec wywołuje tzw. dyspozycję do działania. Według tego modelu wszystkie efekty są prymitywnie skojarzone (s. 377) albo z motywami dążenia (zbliżenia, przywiązania, z motywami konsumacyjnymi), albo z motywami unikania (ucieczki, obrony).

Ostatnie badania Langa i in. (1990) oraz Cacioppo, Priestera i Berntsona (1993) dostarczyły dalszych dowodów na istnienie związku wartościowanie – motywacja. W badaniach Langa i in. podstawowe zachowania odruchowe, takie jak wzdrygnięcie się po nagłym usłyszeniu hałasu oraz odruch kolanowy okazały się silniejsze i bardziej prawdopodobne u osób znajdujących się w negatywnym stanie emocjonalnym niż u osób

będących w stanie pozytywnym. Pozytywne odruchy takie, jak reakcja ślinienia się na smaczne jedzenie nasilały się u osób badanych znajdujących się w pozytywnym stanie emocjonalnym, słabły zaś u osób będących w stanie negatywnym. Zatem pozytywne i negatywne stany emocjonalne predysponują jednostkę do zgodnych z ich znakiem zachowań dążenia vs unikania na poziomie automatycznym i nieintencjonalnym (tj. na poziomie odruchów).

Cacioppo i in. (1993) wykazali, że ruchy wyciągania i przywodzenia rąk wzbudzały u badanych odczucia dążenia i unikania i wpływały na tworzenie się postaw. Uczestnikom eksperymentu bardziej podobały się bodźce przedstawiane wtedy, gdy ich ramię było zgięte (pozycja przyciągania czegoś), niż wtedy, gdy ich ramię było wyprostowane (odpychanie). Także i tym razem uzyskany efekt nie posiadał ani intencjonalnego, ani świadomego charakteru, ponieważ uczestnicy badania nie zdawali sobie sprawy z jakiegokolwiek związku między pozycją ich rąk a wartościowaniem bodźców.

Efekt automatycznego wartościowania a zachowanie typu dążenie – unikanie. Należy zatem przypuszczać, że według Osgooda (1953), LeDoux (1989), Langa i in. (1990) i Cacioppo i in. (1993), automatyczna reakcja ewaluatywna zademonstrowana przez Bargha i Chaikena i in. (1996) powinna mieć związek z behawioralnymi reakcjami dążenia – unikania, powodując ich powstawanie (zob. też Lewin, 1926, 1935). Okazało się, że już dawno przypuszczenie to weryfikował w pomysłowym eksperymencie⁵ student Osgooda z Illinois, Solarz (1960). Uczestnicy badania trzymali dźwignię, którą mogli przyciągać do siebie lub odpychać. W każdej próbie eksponowano im kartę z wydrukowanym na niej słowem. Służyło do tego urządzenie zamontowane powyżej dźwigni, która włączała stoper. Osoby badane miały odepchnąć dźwignię, gdy prezentowane słowo miało nieprzyjemne znaczenie lub przyciągnąć dźwignię na widok słów o znaczeniu przyjemnym. Druga grupa badanych otrzymała odwrotną instrukcję. Wyniki potwierdziły hipotezę Osgooda o istnieniu związku między procesami wartościowania a motywacją: osoby badane szybciej odpychały niż przyciągały dźwignię po ekspozycji słów nieprzy-

⁵ Dziękuję Jerremu Clore za zwrócenie mi uwagi na te badania.

jemnych oraz szybciej przyciągały niż odpychały dźwignię po ekspozycji słów przyjemnych.

Chen i Bargh (1996) ostatnio przeprowadzili dwa eksperymenty, aby bezpośrednio sprawdzić istnienie potencjalnego związku między efektem przedświadomego wartościowania a motywacją dążenia – unikania. W pierwszym z tych badań dokładnie zreplikowano eksperyment Solarza (1960), prosząc uczestników o ocenę na wymiarze dobry – zły zestawu 92 słów bodźcowych, zaczerpniętych ze standardów ustalonych przez Bargha i in. (1992). W pierwszej serii prób osoby badane miały za zadanie albo w jak najkrótszym czasie odpychać dźwignię, okazując niechęć wobec bodźca, którego nazwa pojawiała się na ekranie oraz przyciągać ją, okazując, że bodziec był przyjemny, albo wykonywać zadanie odwrotne. W drugiej serii prób instrukcje te zostały zamienione. Wyniki dokładnie zreplikowały dane uzyskane przez Solarza.

Jednak zarówno w zreplikowanym, jak i oryginalnym badaniu, osoby badane były świadome, że ich celem jest ocenianie bodźców. Natomiast teza tego artykułu mówi, że efekty ewaluacyjne i motywacyjne pojawiają się w samej tylko obecności bodźca, tj. przedświadomie, bez udziału świadomego zaangażowania. Efekty te muszą się zatem pojawić w sytuacji, w której nie będzie istniał świadomy cel w postaci dokonywania oceny. Zgodnie z logiką takiego rozumowania, Bargh, Chaiken i in. (1996) dowiedli, że efekt automatycznego wartościowania ma charakter przedświadomy, ponieważ wystąpił on, gdy badani nie posiadali intencji ani celu dokonywania ocen, a jedynie wypowiadali nazwy bodźców.

Zatem w Eksperymentie 2 Bargha i Chena (1996) informowano uczestników, że badacze interesują jedynie czasy ich reakcji oraz udzielano im instrukcji, żeby, kiedy tylko na ekranie pojawi się słowo, poruszali dźwignię tak szybko, jak potrafią w celu przerwania jego ekspozycji. Użytymi słowami były ponownie nazwy pozytywnych i negatywnych bodźców, pochodzące ze standardów ustalonych przez Bargha i in. (1992). Prezentowano je w losowych odstępach czasu, aby uprawdopodobnić „instrukcję maskującą”, wskazującą na pomiar czasu reakcji. W połowie prób badani odpychali dźwignię, aby słowo zniknęło z ekranu, w drugiej połowie natomiast przyciągali dźwignię. Kolejność odpychania i przyciągania dźwigni była losowa w przypadku każdego uczestnika ekspe-

rymentu. W instrukcjach eksperymentalnych nie wspomniano o niczym, co mogłoby mieć związek z ocenianiem bodźców. Niemniej jednak, w próbach, w których badani odpychali dźwignię, reakcja ta była szybsza dla bodźców o znaku negatywnym, zaś w próbach, w których badani przyciągali dźwignię, reakcje były szybsze w przypadku bodźców o znaku pozytywnym.

Wyniki te pokazały, wpływ przedświadomych reakcji wartościujących na aktywizację określonych tendencji w reakcjach motorycznych – bezpośrednią drogę od bodźca do motywacji i zachowania, co jest zgodne ze stanowiskiem Osgooda (1953), Langa i in. (1990) oraz innych badaczy. Przedświadomy efekt zademonstrowany przez Solarza (1960) oraz Bargha i Chena (1996) odbywa się w systemie wartościowania i predysponuje jednostkę do określonej reakcji behawioralnej. Stanowi to kolejny dowód na istnienie automatycznych procesów motywacyjnych, pojawiających się niezmiennie w odniesieniu do wszystkich napotykaných bodźców, a opartych jedynie na ich znaku emocjonalnym.

CELE I PROCESY MOTYWACYJNE

Cele jako strategie interakcji ze środowiskiem

Jednym z historycznych źródeł współczesnych badań nad automatyzacją procesów psychicznych są badania nad nabywaniem umiejętności (zob. Bargh, 1996). Każda umiejętność, percepcyjna, motoryczna czy poznawcza, tym mniej wymaga świadomej uwagi, im częściej i bardziej konsekwentnie bywa ona wykorzystywana (np.: Newell i Rosenbloom, 1981). Ostatecznie przy wystarczającym wyćwiczeniu i wystarczająco częstym jej wykorzystywaniu, może być ona zaangażowana bez udziału procesów świadomej uwagi. Przeprowadzone na gruncie psychologii społecznej badania Smitha (np. 1994) pokazały, że wraz ze wzrostem doświadczenia w formułowaniu sądów społecznych, zmniejsza się potrzeba świadomego sterowania przebiegiem tego procesu.

Umiejętności te są procesami intencjonalnymi. Chociaż przebiegają one bardzo sprawnie i wymagają niewielkiego zaangażowania procesów uwagi, jednak dla ich wystąpienia nadal konieczne jest pojawienie się aktu intencji czy woli. Rozpatrzmy czynność chodzenia po ulicy. Czynność ta jest przez większość z nas wykonywana na tyle

automatycznie, że możemy jednocześnie snuć marzenia, żuć gumę i wykonywać wiele innych czynności, ani nie kontrolując ruchów naszych nóg i stóp, ani nimi nie sterując. Przede wszystkim jednak, aby czynność ta miała miejsce, musimy przejawiać intencję, aby dokądś iść. Wraz ze wzrostem doświadczenia te zautomatyzowane umiejętności autonomizują się, tak, że raz zainicjowane wchodzą w interakcję ze złożonym środowiskiem zewnętrznym jako zautomatyzowane strategie. Dostosowujemy bez wysiłku naszą czynność chodzenia do ruchu innych ludzi i pojazdów oraz warunków pogodowych i oświetleniowych. Częścią naszej umiejętności chodzenia jest odbiór bieżących informacji i opieranie na nich naszych reakcji. Odbiór informacji istotnych z punktu widzenia czynności chodzenia oraz nasze przystosowanie do nich stanowi część zautomatyzowanej czynności chodzenia w takiej samej mierze, jak podnoszenie nóg i stawianie ich z powrotem na chodniku. Ponieważ proces ten jest automatyczny, nie zdajemy sobie sprawy z tego, jak selekcjonujemy, wykorzystujemy czy reagujemy na informacje pochodzące ze środowiska.

Vera i Simon (1993) nazwali to zjawisko funkcjonalną przejrzystością (*functional transparency*) danej umiejętności. Kiedy mamy wystarczające doświadczenie w danej dziedzinie, istotne informacje są reprezentowane na wysoce abstrakcyjnym, funkcjonalnym poziomie. To właśnie z tego poziomu (np.: „jazda samochodem do pracy”) człowiek zdaje sobie sprawę, nie zaś z poziomu wykonywania konkretnych, poszczególnych czynności (np. „jazda prosto ulicą Depot, czekanie na światłach, zasygnalizowanie skrętu w lewo, skrócenie w lewo w Madison...”). Kiedy uczymy się jeździć samochodem, musimy wszystkie decyzje podejmować świadomie, nawet decyzje tak szczegółowe, jak pozwolenie na to, by samochód sam wszedł w zakręt. Wraz z nabywaniem praktyki, takie decyzje nie wymagają już udziału świadomości, ponieważ są one opracowywane i podporządkowane nadrzędnym regułom większej całości, jaką jest „wchodzenie w zakręt”. Niemniej jednak, na tym poziomie umiejętności, kierowca nadal musi świadomie podjąć decyzję, kiedy skręcić. W końcu nawet ta decyzja staje się funkcjonalnie przejrzysta – nie wymagając już dłuższej udziału świadomości w procesie jej podejmowania, pozostaje ona pod wpływem jeszcze bardziej abstrakcyjnego celu, który mogą stanowić „jazda zgodnie z tym,

jak prowadzi droga” czy „jazda do pracy”.

Tak więc realizacja określonego celu dokonuje się autonomicznie i nie podlega sterowaniu przez procesy świadome. Nie jest to pojedyncza, niezmienna behawioralna reakcja na bodziec, ale zautomatyzowana strategia lub plan interakcji ze środowiskiem po to, by osiągnąć pożądany cel. Aktywną jest wówczas struktura umysłowa, która pozostaje w interakcji z informacjami pochodzącymi ze świata zewnętrznego. Potrzebuje ona tych informacji, by móc działać tak, jak samochód potrzebuje benzyny, by jechać. Kiedy mówimy o celu bądź motywie uruchamianym przedświadomie, mamy na myśli cel wraz z planami osiągania końcowego rezultatu. Jak opisali to Vera i Simon (1993) „Plany nie stanowią ustalonej sekwencji poszczególnych działań. Są one strategiami, które determinują każde kolejne działanie jako funkcję bieżących informacji dotyczących sytuacji” (s. 17).

Na podstawie literatury dotyczącej nabywania umiejętności jasne staje się, że często i konsekwentnie realizowane w danej sytuacji cele, zdolne są funkcjonować autonomicznie i nie podlegają sterowaniu przez procesy świadome. Cóż uruchamia ten proces? Odbywa się on za sprawą aktywizacji intencji czy celu wyższego rzędu, które determinują przebieg procesów ich realizacji.

Model automatycznych procesów motywacyjnych (*auto-motive model*)

Gdy funkcjonalnie przejrzysta lub zautomatyzowana umiejętność zostanie zaktywizowana, może ona wchodzić w interakcję ze środowiskiem w bardzo szczególny sposób. Polega on na odbiorze informacji istotnych z punktu widzenia określonego celu oraz na kierowaniu odpowiednimi reakcjami bez angażowania świadomości. Model automatycznych procesów motywacyjnych działań ukierunkowanych na cel (Bargh, 1990) dodaje do tej idei jedno założenie: bodziec wyzwalający, który na wstępie aktywizuje cel, również może zostać podporządkowany tej regule i nie podlegać świadomym wyborom. Jest to możliwe, ponieważ sam moment dokonywania świadomego wyboru staje się rutynowo skojarzony ze zbiorem właściwości środowiska zewnętrznego. Związek reprezentacji warunków zewnętrznych oraz dokonywanego wyboru może powstać w wyniku regularnej, jednoczesnej aktywności danej reprezentacji i wspomnianego celu (Hayes-Roth, 1977; Hebb, 1948).

Twierdzenie, że jednostka może zaangażować się w działanie ukierunkowane na cel bez świadomej intencji z jej strony, jest równoznaczne ze stanowiskiem, że ludzie często nie mają świadomej kontroli nad swoimi reakcjami na świat zewnętrzny. Chyba jednak nie ma powodu przyjmować a priori, że zasada funkcjonalnej przejrzystości nie rozciąga się również na cel sam w sobie. Jeśli te same reguły, które spowodowały pojawienie się oraz eliminację świadomego wyboru z pierwotnie odrębnych elementów składowych określonej umiejętności, znajdują zastosowanie również wobec samego wyboru, to taki wybór powinien podobnie stać się zależnym od świata zewnętrznego. Zatem centralną hipotezą modelu automatycznych procesów motywacyjnych jest to, że cel lub intencja – skomplikowane strategie interakcji ze światem zewnętrznym – mogą być aktywizowane przez bodźce środowiskowe. Bodźce te mogą bezpośrednio aktywizować cel, który następnie, bez udziału świadomej decyzji, będzie sterował przebiegiem procesów poznawczych oraz zachowaniem jednostki w świecie zewnętrznym.

Stanowisko, że możliwe jest nieświadome funkcjonowanie celów i motywów ma swoich prekursorów. Jung (1927) twierdził, że ludzie często powtarzają rutynowe wzorce zachowań, chociaż mogą oni nie mieć świadomego dostępu do ich motywów. Niemniej jednak jednostka może doświadczać tych zachowań jako będących rezultatem świadomego wyboru, dzięki temu, że stworzy ona dla nich świadomą motywację czy dokona ich „racjonalizacji”:

Przyzwyczajaliśmy się do analizowania naszych działań i poszukiwania dla nich racjonalnych wyjaśnień. Jest absolutnie pewne, że wyjaśnienia te będą wewnętrznie spójne, lecz mało prawdopodobne. Wskutek naszych sztucznych racjonalizacji, może nam się wydawać, że nie zostaliśmy pobudzeni przez instynkt, a przez świadome motywy.” (s. 301)

Pojęcie nieświadomie działających motywów pojawiało się nie tylko w dziełach przedstawicieli teorii psychodynamicznych. Gazzaniga (1985) zauważył to samo zjawisko polegające na racjonalizowaniu zachowań wywołanych przez nieświadomą aktywizację celu u osób z przerwana łącznością międzypółkulową oraz u pacjentów z zespołem Korsakowa. Jeżeli do prawej półkuli pacjenta podawano komunikat aby, na przykład, wstał i wyszedł z pokoju, uzyskiwano żądane

zachowanie. Kiedy jednak eksperymentator zatrzymywał pacjenta i pytał go, dlaczego wychodzi, natychmiast pojawiała się odpowiedź podająca wiarygodny powód, na przykład: „Chciałem napić się wody.” Ludzie w stanie hipnozy, przekazawszy hipnotyzerowi kontrolę nad własnym zachowaniem (Hilgard, 1965), posiadali taką samą zdolność racjonalizacji działań, których nie wywołali samodzielnie. Hilgard (1977) przytacza przykład osoby badanej, która otrzymała polecenie, aby po przebudzeniu chodziła na czworaka po podłodze wokół pokoju. Gdy pacjentka obudziła się i zaczęła czołgać się wokół pokoju, powiedziała „Chyba gdzieś tu zgubiłam mój koleczyk”.

Zgodnie z modelem automatycznych procesów motywacyjnych, cele i motywy, podobnie jak inne struktury, muszą być reprezentowane w umyśle. Powinny więc one także, mieć zdolność do automatycznego tworzenia skojarzeń z reprezentacjami tych właściwości środowiska zewnętrznego, z którymi są konsekwentnie związane (np. Shiffrin i Schneider, 1977). Dlatego też, jeśli w pewnej sytuacji zawsze realizowany jest ten sam cel, to będzie on w końcu aktywizowany przedświadomie przez tę sytuację, niezależnie od świadomych zamiarów jednostki.

Kiedy po raz pierwszy zaprezentowano model automatycznych procesów motywacyjnych (Bargh, 1990), miał on status nie sprawdzonej hipotezy. Jednak od tego czasu przeprowadzono kilka istotnych eksperymentów, w których badano dwa główne rodzaje efektów automatycznej aktywizacji celów: cele związane z poznaniem i przetwarzaniem informacji oraz cele związane z zachowaniami społecznymi.

Automatyczna aktywizacja celów, którym podlega proces przetwarzania informacji

Wyniki kilku badań wspierają tezę, że zaktywizowany poza świadomością cel może wywierać nieuświadamiany wpływ na procesy przetwarzania informacji. Utrzymujące się efekty aktywizacji celów badano eksperymentalnie. W pierwszym zadaniu eksperymentalnym ukierunkowywano procesy przetwarzania u osób badanych, wyznaczając przy pomocy jasnej instrukcji określony cel przetwarzania informacji. W drugiej części eksperymentu, rzekomo nie związanej z pierwszym zadaniem, okazywało się, że cel ten nadal wywierał wpływ na procesy przetwarzania.

Refleksja versus realizacja. Pierwsze badanie tego typu wykonali Gollwitzer, Heckhausen i Steller (1990). Eksperymentator ukierunkowywał myśli osób badanych ku procesom refleksji lub procesom realizacji. Instruował je, aby zastanowiły się nad pewnym problemem osobistym albo w kategoriach jego możliwych alternatywnych rozwiązań, albo w kategoriach niezbędnych dla tego rozwiązania kroków. Następnie, w rzekomo nie związanym z pierwszym zadaniem eksperymencie, uczestnicy otrzymywali polecenie dokończenia historyjek. Były to baśnie, z których osoby badane otrzymywały tylko kilka początkowych zdań. Przykładowo, jedna z tych baśni opowiadała o średniowiecznym królu, który wybierając się na wojnę, nie chciał zostawić swojej córki w zamku pozbawionym obrony. Uczestnicy mogli dokończyć tę baśń w dowolny sposób, ale ci spośród nich, u których wzbudzone refleksyjny stan umysłu, napisali więcej na temat możliwości, które król rozważał, podczas, gdy osoby nastawione na realizację opisywały kolejne działania króla podjęte dla rozwiązania problemu. Najwyraźniej cel zaktywizowany w pierwszym eksperymencie, pozostawał aktywny także i w drugim. Wpływał on na przetwarzanie istotnych informacji poza świadomością badanych i mimo, że nie decydowali się oni na taki sposób przetwarzania.

Motywy przetwarzania komunikatów perswazyjnych. Chaiken i in. (Chaiken, Giner-Sorolla i Chen, 1996; Chen, Shechter i Chaiken, 1996) również zastosowali paradygmat nie związanych zadań, aby dokonać torowania odmiennych celów, którym miał podlegać proces przetwarzania informacji. W pierwszym zadaniu badani otrzymywali do przeczytania jeden z dwóch rodzajów scenariuszy. W pierwszym rodzaju scenariusza, pewna osoba opisana została jako ktoś, kto stara się dokładnie zrozumieć otaczające go okoliczności, w drugim – opisana osoba skoncentrowana była na wywarceniu na kimś dobrego pierwszego wrażenia. Manipulacja ta miała zaktywizować albo motyw trafności, albo motyw manipulowania wrażeniem. W następnym, rzekomo niezależnym eksperymencie, uczestnikom prezentowano kontrowersyjne rozwiązanie pewnego problemu (tj. ograniczenie prawa do posiadania broni). Informowano ich również, że będą dyskutować o tym zagadnieniu z innym uczestnikiem badań, którego przedstawiano bądź jako zwolennika, bądź przeciwnika

prezentowanego rozwiązania (w rzeczywistości taki dyskutant nie istniał).

Następnie uczestnicy czytali i zapisywali swoje reakcje na esej zawierający argumenty obydwu stron sporu. Po przeczytaniu, badanych proszono o określenie swojej własnej postawy wobec przedstawionego problemu. Okazało się, że deklarowane postawy tych, którzy czytali opis osoby pragnącej wywołać korzystne pierwsze wrażenie, były bardziej zgodne z poglądami rzekomego przyszłego dyskutanta niż postawy tych, którzy jako bodziec torujący otrzymali opis osoby skoncentrowanej na trafności przetwarzania informacji. Co więcej, analiza protokołów z reakcji na treść czytanego eseju wykazała, że osoby w warunkach eksperymentalnym związanym z manipulacją wrażeniem bardziej pozytywnie oceniały przedstawione w rozprawie argumenty popierające pogląd ich potencjalnego dyskutanta. Jak widać, podobnie jak w badaniach Gollwitzera i in. (1990), świadoma aktywizacja celu lub motywacji poznawczego przetwarzania informacji w pewnym kontekście, zwiększała prawdopodobieństwo wpływu tego właśnie celu na przetwarzanie kolejno napływających informacji. Działo się tak mimo, że uczestnicy ani nie byli świadomi tego wpływu, ani nie przejawiali takich intencji.

Motywacja zgodności poznawczej. W badaniach Batora i Cialdiniego (1995; Cialdini, 1994), w pierwszym eksperymencie u części uczestników dokonano torowania celu zgodności poznawczej. Następnie wszystkie osoby badane wzięły udział w eksperymencie dotyczącym dysonansu poznawczego. Informowano je o czekającej je interakcji z inną osobą, a następnie proszono o przeczytanie eseju, o którym mówiono, iż został napisany przez tę właśnie osobę. Treść eseju odnosiła się do tego, czy osoba, która miała zostać partnerem interakcji badanego, ceni sobie spójność przekonań z zachowaniem. Potem, w rzekomo odrębnym eksperymencie, osoby badane poproszono o napisanie eseju zachwalającego ich uniwersytet, który wprowadzał obszerne egzaminy jako warunek ukończenia studiów. Stanowisko takie było przeciwne rzeczywistym, osobistym poglądom badanych w tej sprawie. Uczestnicy eksperymentu pisali swoje eseje w warunkach wolnego wyboru lub braku wyboru. Po ukończeniu eseju badanych proszono o przedstawienie swojego rzeczywistego stanowiska wobec poruszanej kwestii.

Jak wynika z teorii dysonansu, badani piszący esej w warunkach wolnego wyboru, powinni silniej opowiedzieć się po stronie wprowadzanego systemu egzaminacyjnego, aniżeli ci, którzy takiego wyboru nie mieli (Wicklund i Brehm, 1976). W badaniu Batora i Cialdiniego (1995) uzyskano ten efekt tylko u tych osób badanych, które poddano manipulacji torującej motywację zgodności poznawczej. W grupie osób nie poddanych manipulacji efekt ten nie wystąpił ani wśród tych, którzy pisali swoje eseje w warunkach wolnego wyboru, ani tych, którzy pisali je w warunkach braku wyboru. Wyniki te potwierdzają hipotezę Cialdiniego (1994), że dysonans i inne efekty zgodności były uzyskiwane we wcześniejszych badaniach za sprawą dyskretnych wskazówek spójności komunikowanych badanym przez eksperymentatora, co w jego badaniu zostało zasymulowane przez manipulację torującą. Dla celów niniejszego artykułu największe znaczenie ma wynik świadczący o tym, że możliwe jest torowanie motywacji zgodności poznawczej, co wspiera model automatycznych procesów motywacyjnych.

Przedświadoma aktywizacja i oddziaływanie celów w procesie przetwarzania informacji społecznych

Aby zademonstrować przedświadomą aktywizację celów, a następnie ich nieświadomy wpływ na przetwarzanie, należy najpierw wyeliminować oddziaływanie świadomej intencji. Obecny stan wiedzy wskazuje na to, że świadomie wybrany, realizowany w niedalekiej przeszłości cel, wywiera opóźniający wpływ na procesy poznawcze w innym, nowym kontekście, w którym nie jest on już wybierany świadomie. Jest to postświadomy wpływ świeżych doświadczeń (Bargh, 1989), a jego wystąpienie zależy od dokonania w przeszłości świadomego wyboru celu. Aby wykazać, że cel, któremu podlega przetwarzanie informacji, może być wyzwalany bezpośrednio i bezwarunkowo przez wydarzenie zewnętrzne przy braku ingerencji intencjonalnych procesów poznawczych, trzeba pokazać, że cel taki może być torowany biernie czy nieświadomie i, że nadal może on wówczas wywierać charakterystyczny dla siebie wpływ. Dwa eksperymenty Chartranda i Bargha (1996) potwierdziły to przypuszczenie. Zreplikowano dwa eksperymenty według wcześniejszych paradygmatów badawczych. Obydwa badania wy-

kazały istnienie odmiennych rezultatów procesu przetwarzania informacji (organizację pamięci, formułowanie sądów) w zależności od rodzaju celu, który był zaktywizowany u osoby badanej w chwili otrzymania przez nią informacji bodźcowej. Jednak w odróżnieniu od poprzednich eksperymentów, w których uczestnikom narzucano określone cele przy pomocy jawnej instrukcji, tym razem torowano je biernie, w jednym przypadku zaś podprogowo.

Ogólne wrażenie vs pamięć jako cele poznawcze. Pierwszy eksperyment stanowił replikację klasycznych badań Hamiltona, Katza i Leirera (1980). W badaniu tym uczestnicy czytali serię opisów zachowań wraz z instrukcją, żeby albo uformowali swoje wrażenie na temat aktora, albo zapamiętali podane informacje. W stosunku do badanych, których celem było zapamiętanie przedstawionych informacji, osoby z grupy, której celem było uformowanie wrażenia, charakteryzowały się wyższym poziomem swobodnej reprodukcji opisów zachowań prezentowanej osoby oraz lepszą pamięciową organizacją materiału ze względu na kategorie odpowiadające cechom (towarzyski, inteligentny, sprawny fizycznie, religijny).

W naszym badaniu nie daliśmy osobom badanym żadnych jawnych instrukcji dotyczących sposobu przetwarzania informacji. Poprosiliśmy natomiast uczestników o przeczytanie materiału w taki sposób, aby potrafili oni potem odpowiedzieć na zadawane pytania. Aby zapobiec spontanicznemu tworzeniu się wrażenia u osób badanych, przedstawiliśmy im opisy zachowań jedynie w formie bezosobowej, nie mówiąc, że chodzi tu o zachowania jednej konkretnej osoby (tak, jak zrobili to Hamilton i in., 1980; np. zorganizowanie przyjęcia dla kilkorga znajomych w ubiegłym tygodniu). Zanim jednak osoby badane otrzymały opisy zachowań, poprosiliśmy je o wzięcie udziału w rzekomo odrębnym „eksperymentem językowym”, podczas którego poddaliśmy je w niezauważalny dla nich sposób procedurze torowania przy użyciu opisanego wcześniej testu zdolności językowych (Srull i Wyer, 1979). Słowa zawarte w piętnastu pozycjach tego testu odnosiły się albo do celu równoznacznego z budowaniem wrażenia na temat jakiejś osoby (np.: opinia, osobowość, oceniać), albo do celu związanego z zapamiętywaniem informacji (przyswoić, zachować, pamiętać).

Nasze wyniki dokładnie powtórzyły rezultaty

uzyskane przez Hamiltona i in. (1980). Ci spośród badanych, których poddano torowaniu celu w postaci konstruowania wrażenia istotnie lepiej przypominali sobie opisane zachowania, aniżeli osoby z warunku eksperymentalnego polegającego na zapamiętywaniu. Ponadto, protokoły z przypominania materiału pochodzące od tych osób charakteryzowały się istotnie wyższą strukturalizacją ze względu na kategorie odpowiadające cechom.

Efekt bezpośredniego konstruowania wrażenia. Nasz drugi eksperyment stanowił replikację eksperymentu przeprowadzonego przez Hastie'ego i Kumara (1979) oraz pokrewnych badań nad pamięcią opartych na tym paradygmacie (np. Bargh i Thein, 1985; Srull, 1981). Inaczej jednak niż w tamtych badaniach, nie prowokowaliśmy badanych do budowania wrażenia na temat innej osoby. Natomiast tak, jak poprzednio, zaprezentowaliśmy im jedynie opisane bezosobowo przykłady zachowań. U niektórych badanych torowaliśmy podprogowo cel, którym było konstruowanie wrażenia. Służyła temu nie angażująca świadomej uwagi badanych (tj. odbywająca się poza polem widzenia, bardzo szybka oraz zamaskowana) prezentacja bodźców związanych z tworzeniem wrażenia. Odbywało się to w kontekście zadania wymagającego szybkiego reagowania (Bargh i Pietromonaco, 1982). Pozostali uczestnicy podczas tego zadania nie byli poddawani manipulacji, a samo zadanie zostało opisane jako nie związane z eksperymentem właściwym.

Przede wszystkim przewidywaliśmy, że u osób, u których podprogowo zaktywizowano cel, uzyskamy efekt bezpośredniego konstruowania wrażenia (Bargh i Thein, 1985; Hastie i Park, 1986; Lichtenstein i Srull, 1987) tzn., że wrażenie na temat opisanej osoby uformuje się zanim badany zostanie o nie wprost zapytany przez eksperymentatora. Przypuszczaliśmy także, że u osób nie poddanych manipulacji wrażenie nie pojawi się zanim nie zostaną one zapytane przez eksperymentatora o opinię (Srull, 1981) a zatem, że nie wystąpi u nich efekt bezpośredniego konstruowania wrażenia. Można wyodrębnić trzy widoczne przejawy tego efektu. Pierwszy z nich to bezpośredni wpływ prezentowanej informacji na opinie będące wyrazem uformowanego wrażenia - wpływ, w którym nie pośredniczą informacje wydobyte przez badanego z pamięci w trakcie (poprzedza-

jącego opis wrażenia) testu swobodnego przypominania. Oddzielenie wpływów bezpośrednich od pośrednich może nastąpić dzięki zastosowaniu technik analizy ścieżek. Drugim wskaźnikiem efektu bezpośredniego konstruowania wrażenia mogą być sądy, które lepiej różnicowały osoby bodźcowe na wymiarze, na którym się one różniły (uczciwy – nieuczciwy) przy założeniu, że istniały wyraźne różnice w stopniu uczciwości między tymi dwiema prezentowanymi osobami. Połowa uczestników otrzymała bowiem opisy dwunastu uczciwych, sześciu nieuczciwych (i sześciu neutralnych) zachowań, zaś druga połowa – opisy sześciu uczciwych, dwunastu nieuczciwych (i sześciu neutralnych) zachowań (za: Bargh i Thein, 1985). Trzecią oznaką bezpośredniego konstruowania wrażenia, której poszukiwaliśmy, było pojawienie się zniekształceń przypominanych informacji dotyczących zachowania typu mniejszościowego. Ten efekt pojawia się tylko wtedy, gdy uczestnik eksperymentu najpierw konstruuje wrażenie a następnie z większym wysiłkiem przetwarza napływające kolejno, niespójne z nim informacje w taki sposób, aby zintegrować je z tym wcześniej uformowanym wrażeniem (Srull, Lichtenstein, Rothbart, 1985).

Po przedstawieniu opisów zachowań, osoby badane, otrzymywały niespodziewanie dla siebie test swobodnego przypominania tzn. proszono je, aby zapisały wszystkie zachowania, które zapamiętały. Następnie informowano je, że wszystkie przedstawione zachowania, były zachowaniami jednej osoby i proszono, aby oceniły tę osobę na wymiarze uczciwości i innych wymiarach z nią nie powiązanych. W sytuacji, gdy osoby badane po samym tylko przypomnieniu zachowań opisują swoje wrażenie, stopień odpowiedniości pomiędzy wskaźnikiem przypominania a oceną wrażenia powinien wzrosnąć. Jednak, jeśli osoby badane skonstruowały i przechowały bezpośrednio wrażenie podczas przyswajania informacji (zob. Carlston, 1980), wtedy oceny uczciwości powinny stanowić funkcję liniową proporcji prezentowanych uczciwych (*vs* nieuczciwych) zachowań, niezależnie od proporcji zapamiętanych zachowań jednego i drugiego rodzaju.

Nasze wyniki potwierdziły te przewidywania. Tylko u osób, u których podprogowo zaktywizowano cel w postaci uformowania wrażenia, oceny wrażenia były istotną liniową funkcją prezentowanych informacji. Ponadto, ich wrażenia były

istotnie bardziej spolaryzowane na wymiarze uczciwy – nieuczciwy, niż u innych uczestników eksperymentu, trafniej oceniających wyraźne różnice w uczciwości obydwu osób bodźcowych.

Niezależność wpływu zaktywizowanych celów od świadomego vs nieświadomego sposobu ich aktywizacji

Te wyniki jasno potwierdzają wyrastającą z modelu automatycznych procesów motywacyjnych hipotezę, że cele prowadząc do końcowego wyniku, działają opierając się na istotnych dla nich informacjach (np. dotyczących uformowania wrażenia). Dzieje się tak bez względu na to, czy cele te zostały zaktywizowane świadomie, czy nieświadomie. Oznacza to, że bez znaczenia jest przyczyna ich aktywizacji, a także fakt, czy jednostka przejawia intencję realizacji danego celu oraz czy w danym momencie zdaje sobie ona sprawę z jego istnienia. Model automatycznych procesów motywacyjnych postuluje, że motywacje takie, jak motywacja trafności, motywacja obronna, motywacja manipulacji wrażeniem i motywacja zgodności występują niezmiennie u pewnych ludzi oraz, że wszyscy ludzie mają niezmiennie cele, które są wyzwalane automatycznie przez bodźce środowiskowe. Torowanie jest doskonałą techniką eksperymentalnej manipulacji automatyczną aktywizacją i oddziaływaniem celu. Jednak badacze stosujący technikę torowania dążą do zgeneralizowania swoich wyników tak, by wykraczały one poza chwilowe wpływy kontekstualne oraz, by osiągnęły status stanów stabilnych i niezależnych od kontekstu. Efekty stałej dostępności przypominają efekty torowania i dostępności chwilowej. Obie te formy są addytywne, co sugeruje istnienie wspólnego, leżącego u ich podstaw mechanizmu (tj. stopnia aktywizacji; Bargh i in. 1986; Bargh i in. 1988; Higgings, Bargh i Lombardi, 1985). Model automatycznych procesów motywacyjnych zakłada, że wyniki badań z zastosowaniem procedury torowania celów generalizują się na przypadki, w których cele takie istnieją u jednostki w formie stale dostępnej. Oznacza to, że aby cel zaktywizował się w ramach sytuacji, z którą jest skojarzony, nie są potrzebne żadne dodatkowe czynniki, nawet takie, jak wykorzystywanie go w niedalekiej przeszłości (jak ma to miejsce w badaniach z zastosowaniem torowania). Są to jednak jedynie założenia, a tezy modelu zostały-

by wzmocnione, gdyby dowiedziono, że te same motywacje istnieją w stabilnej formie, i stanowią przedmiot różnic indywidualnych.

W badaniach Chaikena i in. (1996) oraz Cialdini (1994) zademonstrowano istnienie stałych różnic indywidualnych w motywacji manipulowania wrażeniem i motywacji zgodności. Uzyskano te same efekty, kiedy w zastosowanym przez nich paradygmacie eksperymentalnym manipulację torującą zastąpiono zmienną różnic indywidualnych. W badaniu przeprowadzonym przez Chena, Shechtera i Chaikena (1996) osoby o wysokim poziomie obserwacyjnej samokontroli wykazały wyższą w porównaniu z osobami o niskim poziomie tej zmiennej, tendencję do kierowania się motywacją manipulowania wrażeniem w sytuacji perswazji. Wykazały one również silniejszą tendencję do upodabniania demonstrowanych przez siebie postaw do rzekomych postaw ich partnera interakcji. Cialdini, Trost i Newsom (1995) zademonstrowali istnienie różnic indywidualnych w kwestionariuszu potrzeby zgodności („*preference for consistency*” *questionnaire*), którego wyniki są predyktorami reakcji w paradygmacie badań nad równowagą i dysonansem poznawczym oraz zjawiskiem „stopa w drzwi”. Klasyczne wyniki uzyskane w tych badaniach występowały tylko w odniesieniu do osób ze stałą potrzebą zgodności. Osoby, u których nie stwierdzano takiej motywacji nie wykazywały podatności na wpływy potrzeby zgodności w standardowych warunkach eksperymentalnych.

Automatyczne zachowania społeczne

Bargh, Gollwitzer i Barndollar (1996) badali sytuację konfliktu celów związanych z potrzebą osiągnięć i potrzebą afiliacji w warunkach szkolnych. Wielu z nas doświadczyło konfliktu między chęcią podnoszenia ręki w odpowiedzi na wszystkie pytania nauczyciela a pragnieniem uniknięcia niechęci innych uczniów spowodowanej obnażaniem ich niewiedzy. Aby zachować przyjać i akceptację reszty klasy, konflikt ten często rozwiązuje się „zostając niemową” oraz nie osiągając maksymalnego pułapu własnych możliwości.

Torowanie potrzeby osiągnięć vs potrzeby afiliacji. W eksperymencie tym, podczas wstępnej układanki słownej dokonaliśmy torowania potrzeby osiągnięć i potrzeby afiliacji przy użyciu

odnoszących się do nich słów (np. dążyć, sukces oraz przyjaciel, towarzyski). Następnie uczestnicy badania pracowali w parach (w rzeczywistości jedna z osób w parze była współpracownikiem eksperymentatora) a ich zadaniem było znalezienie jak największej liczby słów do każdej serii składającej się z pięciu dodatkowych układanek językowych. Pomocnik eksperymentatora bardzo słabo radził sobie z tym zadaniem i wraz z upływem czasu czuł się z tego powodu coraz bardziej upokorzony. Zatem uczestnik eksperymentu znajdował się w sytuacji konfliktu celów. Mógł on uzyskać wysoki wynik, ale kosztem sprawienia przykrości swojemu partnerowi (tj. współpracownikowi eksperymentatora). Osoby, u których dokonano torowania potrzeby osiągnięć znalazły, szczególnie w trakcie wczesnych prób zadaniowych, istotnie więcej słów w układance niż osoby, u których torowano potrzebę afiliacji. Przypuszczaliśmy, że efekt torowania może być znoszony przez sytuację promującą zachowania afiliacyjne. Jest to możliwe, ponieważ manipulacja torująca symuluje jedynie wpływ sytuacyjny, jednak rzeczywiste właściwości sytuacji stanowią znacznie silniejszy efekt kontekstu. Choć wpływ torowania wystąpił jako efekt główny dla wszystkich uczestników, to jednak był on bardziej wyraźny wśród chłopców niż wśród dziewcząt. W trakcie wyjaśniania badanym na czym polegała manipulacja, okazało się, że nie zdawali oni sobie sprawy z jej potencjalnego wpływu na poziom wykonania zadania.

Drugi eksperyment miał sprawdzać, czy manipulacja torująca wchodzi w interakcję ze stałymi dyspozycjami motywacyjnymi w taki sam sposób jak miało to miejsce w przypadku stałej dostępności konstruktów w badaniach nad konstruowaniem wrażenia (Bargh i in. 1988; Higgins i in. 1985). W niektórych badaniach dotyczących spostrzegania społecznego pomniejszono znacznie efektów torowania na rzecz odnoszących się do tego samego zachowania, ale konkurencyjnych alternatyw w postaci stałych tendencji (np. niezależny *vs* zdystansowany). W badaniach tych torowanie determinowało formowanie wrażeń w fazie początkowej, potem jednak dominowały stałe tendencje.

Interakcja torowanych i stale dostępnych celów. W naszym drugim eksperymencie ponownie zastosowaliśmy paradygmat: potrzeba osiągnięć *vs*

potrzeba afiliacji. Tym razem dokonaliśmy jednak wstępnej selekcji uczestników badania w oparciu o natężenie ich potrzeby osiągnięć oraz potrzeby afiliacji. Motywację osiągnięć mierzono w standardowy sposób Testem Apercepcji Tematycznej (TAT; Murray, 1943) – projekcyjnym narzędziem używanym od wielu lat do pomiaru tej zmiennej (McClelland, 1953; Sorrentino i Higgins, 1986). W trakcie publicznej demonstracji tej techniki na początku semestru, potencjalnych uczestników badania pytano o to, co dzieje się na zaprezentowanym obrazku (zaczepniętym ze standardowej wersji TAT), przedstawiającym młodego mężczyznę wyglądającego przez okno. Zadano standardowe pytania takie, jak: „Co dzieje się na tym obrazku?”, „Co stanie się w przyszłości?”, „O czym myśli osoba przedstawiona na obrazku?” Następnie zakodowano odpowiedzi w kategoriach odnoszących się do potrzeby osiągnięć, posługując się kluczem Heckhausena (1990). W celu oszacowania potrzeby afiliacji zastosowano Kwestionariusz Badania Osobowości (*Personality Research Form*) (PRF) Jacksona (1974), zawierający podskale afiliacji. Uczestnicy wybrani do eksperymentu charakteryzowali się albo wysoką potrzebą osiągnięć i niską potrzebą afiliacji, albo niską potrzebą osiągnięć i wysoką potrzebą afiliacji. W każdej grupie połowę badanych poddano torowaniu potrzeby osiągnięć, drugą połowę – torowaniu potrzeby afiliacji.

Także i tym razem, podobnie jak w naszym pierwszym eksperymencie, u badanych płci żeńskiej nie wystąpił istotny efekt manipulacji torującej ani stałych różnic w zakresie potrzeby osiągnięć i potrzeby afiliacji. Natomiast w przypadku mężczyzn zreplikowały się wyniki dotyczące początkowych prób z naszych poprzednich badań: osoby, u których dokonano torowania celu związanego z osiągnięciami uzyskały istotnie lepsze wyniki w układankach słownych niż pozostali uczestnicy eksperymentu. W czasie późniejszych prób wpływ torowanie celu zanikł i przeważyły stałe tendencje motywacyjne uczestników. W próbach tych mężczyźni trwale motywowani potrzebą osiągnięć uzyskali lepsze wyniki w układankach słownych niż osoby trwale motywowane potrzebą afiliacji.

Dlaczego te efekty są silniejsze w grupie mężczyzn, a słabsze lub nieobecne w grupie kobiet? Otóż uzyskane przez nas zróżnicowanie ze względu na płeć, jest identyczne ze zróżnicowaniem

uzyskiwanym we wcześniejszych badaniach nad motywacją osiągnięć, w których stosowano TAT jako narzędzie selekcyjne (zob. przegląd w Horner, 1974). Brak występowania tych efektów w odniesieniu do kobiet jest tak powszechnym zjawiskiem, że nawet kiedy istnieje dostęp do danych na temat kobiet, dane te nie są poddawane analizie (Reumen, Alwin i Weroff, 1984). Zatem brak efektów torowania potrzeby osiągnięć u kobiet dokładnie replikuje dane z klasycznej literatury przedmiotu. Wzmacnia on również nasze przekonanie, że zastosowana przez nas procedura torowania stanowiła skuteczną technikę manipulacji.

Drugim możliwym powodem braku zróżnicowania w zakresie wpływu potrzeby osiągnięć i potrzeby afiliacji w warunkach stosowania i nie stosowania procedury torowania może być fakt, że proces socjalizacji ukierunkowuje kobiety na to, by w sprzyjających warunkach sytuacyjnych realizować motywację osiągnięć poprzez zachowania afiliatywne (Higgings, 1991). Wynika z tego, że w odróżnieniu od mężczyzn, kobiety uczestniczące w naszym eksperymencie nie odczuwały stworzonego przez nas konfliktu celów związanych z potrzebą osiągnięć i potrzebą afiliacji, ponieważ próbowały realizować oba te cele dzięki skoncentrowaniu się na odczuciach partnera interakcji.

Niemniej jednak tak, jak w badaniach Cialdini (1984) oraz Chaikena i in. (1996), dotyczących torowanych i trwałych celów poznawczych, nieświadome wpływy procedury torowania celów związanych z osiągnięciami i afiliacją, występują również w trwałej postaci w realnym świecie. Jest to ważne o tyle, że w modelu automatycznych procesów motywacyjnych torowanie ma status substytutu trwałych tendencji motywacyjnych. Torowane i trwałe potrzeby osiągnięć i afiliacji podobnie, jak torowane i trwałe konstrukty używane w procesach kategoryzacji, wchodzić po jakimś czasie w interakcję. Jest to przełomowe odkrycie, ponieważ dowodzi ono, że stosując manipulacje torujące wobec potrzeby osiągnięć i afiliacji, aktywizujemy tę samą kryjącą się za nimi zmienną, czyli trwałe różnice indywidualne w zakresie tych dwóch rodzajów motywacji (zob. Bargh, 1988). Zatem nasze wyniki potwierdzają postulowany model, zgodnie z którym trwałe stany motywacyjne mogą zostać wyzwolone nieświadomie i oddziaływać na zachowanie, co w tym konkretnym przypadku, oznacza oddziaływanie na wyniki uzyskiwane w układankach słownych.

Własności stanów motywacyjnych wywołane torowaniem celów – dowody na odrębność wpływu procesów percepcyjnych i motywacyjnych na zachowanie

Twierdzimy, że torowanie potrzeby osiągnięć i potrzeby afiliacji aktywizuje stany motywacyjne. Co jednak pozwala nam na postulowanie, że efekt torowania stereotypów wiąże się z powstawaniem powiązań między procesami percepcji a zachowaniem, zaś efekt torowania potrzeby osiągnięć – z powstawaniem powiązań procesów motywacyjnych z zachowaniem? Skoro obydwie efekty tworzą się w wyniku manipulacji polegającej na torowaniu konstruktów (w przypadku aktywizacji stereotypów konstrukt torowany jest bezpośrednio dzięki temu, iż stanowi część stereotypu), to dlaczego w każdym z tych przypadków odwoływać się do odmiennych wyjaśnień?

Po pierwsze trudno zrozumieć, w jaki sposób ten sam mechanizm mógł spowodować wystąpienie wpływu torowania potrzeby osiągnięć oraz wpływu torowania stereotypu na zachowanie. Załóżmy na początek, że oba efekty powstają dzięki aktywizacji celu, nie zaś aktywizacji percepcyjnej. Gdyby tak było, to jaki motyw działał we wspomnianych wcześniej badaniach nad stereotypem ludzi starych (Bargh, Chen i in. 1996), w którym torowanie tego stereotypu spowodowało, że uczestnicy eksperymentu wolniej przemierzali wyznaczony odcinek korytarza? Trudno zrozumieć, w jaki sposób torowanie stereotypu ludzi starych wywołuje u uczestników eksperymentu motywację do wolniejszego chodzenia. Podobnie, trudno jest zrozumieć wyniki badań nad stereotypem Afro-Amerykanów w kategoriach motywacyjnych, chociaż można powiedzieć, że część tego stereotypu stanowi motywacja do wrogiego zachowania wobec Afro-Amerykanów. Nadal nie mamy jednak żadnych dowodów ani nie znamy sformułowanych wcześniej przesłanek wskazujących na istnienie takiego automatycznego, motywacyjnego składnika tego (albo jakiegokolwiek innego) stereotypu.

Z drugiej strony załóżmy, że oba efekty powstają w wyniku aktywizacji percepcyjnej, nie zaś aktywizacji celu. Można bowiem twierdzić, że to co zostało zaktywizowane w badaniach nad potrzebami osiągnięć i afiliacji, nie było motywacją, ale percepcyjnym konstruktem osiągnięcia albo afiliacji, i właśnie taki bierny „efekt kameleona” wywołał u osób badanych tendencję do

uzyskiwania wyższych lub niższych wyników w układankach słownych. To wydaje się być bardziej przekonujące. Jednakże uzyskaliśmy ten sam efekt przy manipulacji torowaniem osiągnięć i przy zastosowaniu klasycznej techniki pomiaru motywacji osiągnięć, jaką jest TAT. Oznacza to, że rzeczywiście dokonaliśmy torowania stanu motywacyjnego. Ponadto trudno pogodzić uzyskane przez nas różnice w zakresie płci z wyjaśnieniem czysto percepcyjnym, ponieważ jest wysoce nieprawdopodobne, że tylko mężczyźni posiadają percepcyjny konstrukt osiągnięć. Jak już wspomniano nie ma żadnych trudności z wyjaśnieniem różnic uzyskanych ze względu na płeć przy pomocy podejścia motywacyjnego, ponieważ wyniki dotyczące motywacji osiągnięć otrzymywane przy użyciu TAT jako narzędzia selekcyjnego, od dawna uzyskiwano tylko dla mężczyzn.

Aby uzyskać dodatkowe dowody na to, że to nie struktury percepcyjne odpowiadają za efekty behawioralne, przeprowadziliśmy dodatkowe badania, mające na celu weryfikację efektów istnienia pewnych własności stanów motywacyjnych, nie przewidywanych przez żadne czysto poznawcze wyjaśnienie naszych wyników. Własności te to (a) wytrwałość w koncentracji na zadaniu w obliczu zewnętrznych przeszkód i trudności (Lewin, 1926; Ovsiankina, 1928; zob. też Hechhausen, 1990; Wicklund i Gollwitzer, 1982), oraz (b) następujący z upływem czasu wzrost tendencji motywacyjnej (Atkinson i Birch, 1970) przeciwstawiony spadkowi siły aktywizacji przewidywanemu przez wszystkie poznawcze wyjaśnienia efektów procedury torowania (np. Higgins i in., 1985).⁶

Wytrwałość w obliczu przeszkód. Bargh, Gollwitzer, Lee-Chai i Barndollar (1997) zademonstrowali, że osoby, u których dokonano torowania motywacji osiągnięć wykazały większą wytrwałość w koncentracji na zadaniu w obliczu przeszkody, aniżeli osoby, wobec których zastosowano procedurę torowania bodźcami neutralnymi. Część uczestników eksperymentu poddana została torowaniu przy zastosowaniu bodźców odnoszących się do osiągnięć, pozostali zaś – bodźcami neutralnymi. Osoby badane brały udział w eksperymencie w trzyosobowych grupach, siedząc twarzą do przodu sali, oddzielone przegródkami w taki sposób, że nie mogły one nawzajem widzieć swoich twarzy. Podczas sesji eksperymentalnej filmowała je ukryta kamera video. Po wykonaniu

zadania torującego – rzekomego kwestionariusza „zdolności językowych” – badani otrzymywali zestaw klocków Scrabble z umieszczonymi na nich literami oraz instrukcję, aby znaleźć jak najwięcej słów z tymi literami w ciągu następnych trzech minut i zapisać każde słowo na dostarczonym kawałku papieru. Następnie eksperymentatorka wyjaśniała, że musi opuścić pokój, aby poprowadzić inne badanie, dodając, że jeżeli nie zdoła wrócić przed upływem tych trzech minut, da sygnał zakończenia zadania przez zamontowany w sali interkom.

Osobom badanym kazano rozpocząć, a eksperymentatorka opuszczała pokój. Po upływie trzech minut padała komenda „stop”. Wskaźnikiem zmiennej zależnej była proporcja osób badanych, które nie przerwały pracy po sygnale „stop”, kontrolowana przez eksperymentatora przy użyciu ukrytej kamery video. Wyniki potwierdziły przewidywania: 55% uczestników, u których dokonano torowania potrzeby osiągnięć nie przerwało wykonywania zadania po sygnale „stop”, podczas gdy w ten sposób postąpiło tylko 22% badanych, w stosunku do których nie zastosowano torowania.

Ten sam efekt uzyskano zarówno w odniesieniu do mężczyzn, jak i w odniesieniu do kobiet. Potwierdza to wyjaśnienie prezentowanego wcześniej braku efektu w odniesieniu do kobiet w kategoriach możliwości zaspokojenia potrzeby afiliacji stwarzanych przez sytuację (zob. Higgins, 1991). W paradygmacie Bargha i in. (1997) afiliacja nie była możliwa, zatem badane kobiety nie mogły wykorzystywać jej jako utartego sposobu wyrażania celu związanego z motywacją osiągnięć. W konsekwencji torowanie potrzeby osiągnięć

⁶ Należy dokonać rozróżnienia pomiędzy siłą efektu torowania *per se* a względnym, występującym z upływem czasu, wpływem torowania na sądy i decyzje. Chodzi mi tu o pierwszy z nich czyli o względną potencjalną siłę efektu torowania występującego po upływie pewnego czasu, ale przed wywarciem przez nie wpływu na reakcję wobec otoczenia. Wyer i Srull (1989) udokumentowali (np. Srull i Wyer, 1980, 1983), że względny efekt oceny na wymiarze, który podlegał torowaniu, może wzrastać wraz z usuwaniem z pamięci operacyjnej innych potencjalnych źródeł wpływu (tj. informacji behawioralnej jako takiej). Istnieje jednak różnica między przewidywaniem nasilenia potencjalnego wpływu torowanego konstruktów, zanim zostanie on użyty, a przewidywaniem nasilenia względnego wpływu oceny, na którą wywarło wpływ torowanie. Żadne poznawcze modele torowania, rozprzestrzenia się aktywizacji (np. Higgins i in., 1985) czy inne (np. *model kosza (bin model)* Wyera i Srulla, 1989) nie przewidują, aby po upływie czasu, możliwe było nasilenie się ostatecznego efektu wydarzenia torującego.

wpłynęło na ich zachowanie w obliczu przeszkody w wykonywaniu zadania czyli sygnału „stop”.

Wzrost tendencji motywacyjnej wraz z upływem czasu. W drugim eksperymencie oceniano inną własność stanu motywacyjnego: sprawdzano, czy efekt torowania nasila się wraz z upływem czasu, co jak twierdzili Atkinson i Birch (1970), występuje w odniesieniu do niezrealizowanych stanów motywacyjnych. Czysto poznawcze podejścia nie pozwalają na wyjaśnienie takiego nasilenia, jako że wszystkie one przewidują spadek lub zanik percepcyjnej i poznawczej aktywizacji, będącej rezultatem wydarzenia torującego (np. Higgings i in., 1985). Według *modelu kosza (bin model)* Wyera i Srulla (1989), wraz z upływem czasu rośnie prawdopodobieństwo tego, że pierwotnie utworzony konstrukt usytuowany „na górze kosza” zostanie zastąpiony innym, związanym z daną sytuacją (tj. ów inny konstrukt stanie się najbardziej dostępny pod względem możliwości użycia). *Model kosza* nie przewiduje wzrostu dostępności utworzonego konstruktu, ponieważ znalazłszy się pierwotnie na pozycji najbardziej dostępnej, konstrukt taki może tylko stopniowo opadać na „dno kosza” i tracić swoją dostępność. Zatem powinna istnieć możliwość wykazania tego hipotetycznego, związanego z upływem czasu zróżnicowania efektu manipulacji torującej w odniesieniu do zadania konstruowania wrażenia vs zadania o charakterze behawioralnym.

Uczestnicy najpierw wykonywali zadanie polegające na wyszukiwaniu słów, stanowiących bodźce torujące neutralne lub odnoszące się do osiągnięć. Następnie połowa osób w obrębie każdego warunku torowania doświadczała pięciominutowego opóźnienia, poprzedzającego dokonanie pomiaru zmiennej zależnej, podczas gdy wobec pozostałych osób nie zastosowano takiej manipulacji. Uczestnicy, w stosunku do których zastosowano warunek z przerwą, proszeni byli o narysowanie najdokładniej jak potrafia, drzewa genealogicznego swojej rodziny (zadanie to nie pozwalało na realizację motywacji osiągnięć). Następnie część badanych czytała opis osoby zachowującej się w sposób niejednoznaczny, jeśli chodzi o jej stosunek do osiągnięć (np. osoby, która nie ucząc się przez cały semestr, spędziła całą noc na „wkuwaniu” do egzaminu). Uczestnicy ci oceniali następnie tę osobę bodźcową na wymiarach odpowiadających cechom związanym z osiągnięciami.

Inni uczestnicy mieli natomiast ułożyć możliwie jak najwięcej słów z zestawu klocków Scrabble.

Wyniki dotyczące konstruowania wrażenia zreplikowały uzyskane poprzednio dane. Badani, których poddano torowaniu potrzeby osiągnięć, dokonujący ocen osoby bodźcowej bezpośrednio po zadaniu torującym, ocenili ją jako bardziej zorientowaną na osiągnięcia aniżeli badani poddani torowaniu bodźcami neutralnymi. Po pięciominutowym opóźnieniu różnica ta znikła, co wskazuje na to, że wpływ torowania na interpretację percepcyjną podległ rozproszeniu. Rezultaty zadania o charakterze behawioralnym wskazywały na dokładnie przeciwny efekt. W warunkach wykonywania zadania bez opóźnienia badani poddani torowaniu potrzeby osiągnięć ułożyli więcej słów z klocków Scrabble niż badani poddani torowaniu bodźcami neutralnymi, co stanowiło replikację wyników uzyskanych przez Bargha, Gollwitzera i in. (1996). Jednocześnie efekt ten nasilił się w warunkach wykonywania zadania z opóźnieniem. Poziom wykonania u badanych poddanych torowaniu bodźcami neutralnymi był taki sam w warunkach wykonywania zadania z opóźnieniem i bez opóźnienia, natomiast poziom wykonania osób poddanych torowaniu potrzeby osiągnięć był istotnie statystycznie wyższy w warunkach opóźnienia.

Rezultaty te wskazują na wyraźne, następujące z upływem czasu zróżnicowanie wpływu torowania na oceny i zachowanie, takie, że kierunek wpływu opóźnienia jest odwrotny w przypadku obydwu tych zmiennych zależnych (Dunn i Kirchner, 1988). Niemożliwe jest wyjaśnienie wzrostu poziomu wykonania jako funkcji torowania potrzeby osiągnięć chyba, że odwołamy się do motywacyjnych własności utworzonego stanu. Innymi słowy, uzyskany przez nas wpływ torowania potrzeby osiągnięć na zachowanie nie może być jedynie efektem poziomu aktywizacji reprezentacji percepcyjnej.

W ślad za tymi rezultatami nasuwa się uwaga, że to cel albo strategia, nie zaś specyficzna tendencja behawioralna aktywizuje się w wyniku manipulacji torowania. Gdybyśmy torowali jedynie specyficzną tendencję behawioralną, jak w przypadku prostego związku bodziec – reakcja, wystąpiłaby ona natychmiast w zachowaniu. Zaktywizowany cel podlega jednak zasadzie stosowalności (*applicability*) (Higgings, 1989): dostępna reprezentacja nie może zadziałać bez odpowiedniej informacji

na wejściu, a tylko i wyłącznie w obecności takiej informacji środowiskowej, wobec której może być ona zastosowana. Warto zauważyć, że Ach (1935), wczesny teoretyk zjawiska woli, w podobny sposób definiował stany intencjonalne. Według niego, jednostka zazwyczaj nie rozpoczyna działania natychmiast po zaktywizowaniu się tendencji motywacyjnej, ale raczej wyczekuje stosownego momentu, wystąpienia odpowiednich zjawisk sytuacyjnych, stwarzających jej szansę osiągnięcia celu (zob. też Vera i Simon, 1993).

Niezależność wpływu automatycznie aktywowanych celów od bieżących, świadomych dążeń

Kolejnym argumentem, który można wysunąć przeciw naszym konkluzjom jest fakt, że w naszych badaniach stany automatycznej aktywizacji celu nie miały nieświadomego charakteru. Wydaje się możliwe, że zastosowana procedura torowania celów spowodowała jedynie, że stały się one bardziej dostępne procesom świadomego wyboru. Mimo, że osoby badane nie zdawały sobie sprawy ze źródeł tej dostępności (tj. ze związku wydarzenia torującego z zadaniem eksperymentalnym), to jednak postawione w sytuacji eksperymentalnej, mogły one świadomie dokonać wyboru między realizacją potrzeb osiągnięć i afiliacji.

Przedstawione dotychczas wyniki świadczą jednak o czymś całkowicie przeciwnym. Po pierwsze, w toku wyjaśniania osobom badanym zasad manipulacji nie zauważyliśmy żadnych oznak dokonywania przez nie świadomych wyborów strategii behawioralnych. Przeciw roli procesów świadomego wyboru przemawiają także eksperymenty Bargha i in. (1997), w których zademonstrowano występujące wraz z upływem czasu nasilenie się wpływu torowanych stanów celowych. W badaniach tych zmienną zależną była obecność podwyższonego pragnienia osiągnięcia celu i wzrost wkładanego wysiłku, nie zaś wybór określonego zachowania spośród możliwych jego alternatyw. Trudno zrozumieć w jaki sposób mogłyby one być przedmiotem przemyślanego wyboru.

Niemniej jednak ważna jest weryfikacja ostatniego, kluczowego postulatu modelu automatycznych procesów motywacyjnych. Głosi on, że kiedy zostanie zaktywizowany cel, wpływa on na przetwarzanie każdej istotnej nadchodzącej informacji mimo, że proces ten nie jest podporząd-

kowany świadomemu sterowaniu ani istnieniu świadomej intencji. Jak wcześniej powiedziano, nie ma znaczenia dla oddziaływania takiego celu, czy wydarzenie, które zaktywizowało cel miało charakter świadomy i intencjonalny, czy też nie. Podobnie było w przypadku konstruktów, kiedy to również dla ich dostępności w procesach spostrzegania społecznego nie odgrywał roli fakt, czy aktywizujące je zjawisko miało charakter świadomy i intencjonalny, czy bierny i nieintencjonalny (Bargh, 1992; Higgings, 1989). Zaktywizowana reprezentacja celu teoretycznie kieruje przetwarzaniem każdej istotnej ze względu na ten cel informacji, nawet wtedy, kiedy jednostka nie przejawia intencji, aby proces przetwarzania odbywał się pod tym kątem. Uzupełniony o ten ostatni postulat model automatycznych procesów motywacyjnych pokazuje, że cały łańcuch wydarzeń od bodźca pochodzącego ze środowiska zewnętrznego do wpływu wywieranego przez cel przebiega w sposób nieświadomy. Oznacza to, że jednostka ani nie przejawia intencji, ani nie zdaje sobie sprawy z posiadania i realizowania jakiegokolwiek celu (zob. ryc. 1.2.).

Standardową metodą demonstracji, że omawiany efekt nie zależy od istnienia świadomego zamiaru jest wykazanie, że różni się on od efektu, który wystąpiłby, gdyby nie oddziaływał wpływ nieświadomy (Jacoby, 1991; zob. przegląd w Bargh, Barndollar, 1996). Zatem, aby wykazać, że oddziaływanie zaktywizowanych celów nie jest sterowane świadomie, poszukiwaliśmy odpowiedzi na pytanie, czy wywołane wówczas efekty można przeciwstawić efektom uzyskiwanym wtedy, gdy wpływ zaktywizowanych celów jest wynikiem świadomego dążenia.

Niezamierzone oddziaływanie celów intencjonalnego przetwarzania informacji. Bargh i Green (1996) zaprezentowali uczestnikom eksperymentu taśmę video z nagraniem rozmową dwóch mężczyzn. Osoby badane otrzymały uprzednio informację, że nagranie zawiera (a) rozmowę kwalifikacyjną na stanowisko kelnera, (b) rozmowę kwalifikacyjną na stanowisko tropiącego przestępstwa reportera miejskiej gazety lub (c) rozmowę dwóch znajomych, którzy nie widzieli się od jakiegoś czasu (warunek „rozmowa znajomych” zaprojektowano jako warunek kontrolny, w którym nie istniał żaden jawny cel w postaci wartościowania). Badanie wstępne wykazało istnienie przekonania, iż cechy

1. Cele są reprezentacjami umysłowymi
2. Reprezentacje umysłowe (np. stereotypy) mają zdolność ulegania przedświadomej aktywizacji
3. Cele mogą być aktywizowane przedświadomie
4. Kiedy są zaktywizowane, funkcjonują poza świadomością kierując przetwarzaniem informacji i zachowaniem
5. Cała sekwencja od wydarzenia zewnętrznego do wystąpienia procesu poznawczego lub zachowania przebiega nieświadomie
6. Automatycznie zaktywizowany cel przejawia cechy stanu motywacyjnego

Ryc. 1.2. Model automatycznych procesów motywacyjnych (streszczony za: Bargh, 1990)

dobrego reportera (np. zdecydowany, agresywny, dominujący) są przeciwstawne względem cech dobrego kelnera (życzliwy, ugodowy). Wszyscy badani oglądali tę samą rozmowę, której scenariusz był wystarczająco niejednoznaczny, aby pasował do wszystkich historii maskujących. W połowie filmowej rozmowy trzeci mężczyzna („Mike”) pukał do drzwi, wchodził do pokoju i pytał osobę przeprowadzającą wywiad (odwróconą tyłem do kamery), czy jest już gotowa, by pójść na lunch. Przeprowadzający wywiad odpowiadał, że jest mu przykro, ale jest zbyt zajęty, aby wyjść na lunch i proponował inną godzinę. W tym momencie pojawiała się kluczowa manipulacja w tym eksperymencie. W pierwszym warunku, Mike irytował się i mówił, że on też jest bardzo zajęty i nie może czekać. Kiedy przeprowadzający wywiad upierał się przy późniejszej godzinie i próbował zatrzymać Mike’a, ten stwierdzał, że nie może czekać, że będą musieli umówić się na inny termin i wychodził trzaskając drzwiami. W drugim warunku Mike bardzo przeproszał, że przeszkodził i spokojnym tonem stwierdzał, że poczeka na zewnątrz.

Natychmiast po zakończeniu filmu informowaliśmy osoby badane, że tak naprawdę interesujemy nas ich opinia na temat Mike’a czyli osoby, która przeszkodziła w wywiadzie pytając o lunch, nie zaś opinia na temat dwóch pozostałych mężczyzn. Następnie badani mieli ocenić w jakim stopniu Mike wydał im się osobą sympatyczną. Stawialiśmy hipotezę, że mimo, iż osoby badane koncentrując uwagę na rozmowie dwóch mężczyzn nie miały świadomego zamiaru oceniania Mike’a, to jednak oceniały go zgodnie z celem wynikającym z instrukcji eksperymentalnej. Innymi słowy, kiedy badani oceniali osobę ubiegającą się o pracę w kategoriach cech dobrego kelnera, to bezwiednie dokonywaliby także oceny Mike’a przy użyciu tego

samego poznawczego celu. Analogicznie byłoby kiedy badani oceniali kandydata na stanowisko reportera. W każdym przypadku ocena Mike’a wypadłaby bardziej pozytywnie, gdyby jego zachowanie odpowiadało cechom, które były cenne w odniesieniu do danego stanowiska pracy, a bardziej negatywnie, gdyby zachowanie Mike’a do tych cech nie pasowało. W warunku kontrolnym, w którym osobom badanym nie narzucano żadnego celu przetwarzania informacji, oceny Mike’a byłyby zgodne, z tym jak badani w ogóle oceniają innych ludzi, opierając się na ich zachowaniu.

Mówiąc dokładniej, oczekiwaliśmy, że osoby z warunku kontrolnego będą lubiły „uprzejmego” Mike’a bardziej niż Mike’a „gburowatego”. Spodziewaliśmy się, że różnica ta będzie bardziej wyrazista w warunku, gdy celem była ocena przydatności na stanowisko kelnera, jako że z tego punktu widzenia wartościowymi cechami były uległość i okazywanie szacunku. Naszym głównym przewidywaniem było to, że osoby z warunku, w którym celem była ocena przydatności na stanowisko reportera, ocenią gburowatego Mike’a lepiej niż Mike’a uprzejmego, ponieważ jego zachowanie lepiej pasowało do tego stanowiska.

Tak, jak przypuszczaliśmy, osoby z warunku kontrolnego wołały uprzejmego Mike’a niż jego gburowatą wersję. Różnica ta była silniejsza w warunku, gdy celem była ocena przydatności na stanowisko kelnera, co również przewidywano. Najważniejszym jednak wynikiem było to, iż badani rozważający przydatność osoby poddawanej rozmowie kwalifikacyjnej (nie zaś Mike’a) na stanowisko reportera woleli gburowatego Mike’a niż uprzejmego. Stało się tak mimo, iż sądząc na podstawie wyników osób z warunku kontrolnego, ci sami badani dokonali by całkowicie przeciwnych ocen, gdyby nie oceniali przydatności zupełnie innej osoby na stanowisko reportera.

Pomocnicze oszacowania cech Mike’a pokazały, że różnice w ocenie lubienia nie zależały od różnic w sposobie kategoryzowania zachowania Mike’a przez uczestników, którym narzucono odmienne cele poznawcze. Na przykład, w warunku oceny przydatności na stanowisko reportera, badani uznali gburowatego Mike’a za równie nieuprzejmego i nie milego, jak pozostali uczestnicy. Z kolei badani oceniający przydatność do pracy kelnera uznali uprzejmego Mike’a za równie nieśmiałego i biernego, co badani oceniający przydatność na stanowisko reportera. Innymi słowy, uczestnikom

oceniającym przydatność na stanowisko reportera bardziej podobał się gburowaty Mike mimo, że w sposób trafny spostrzegali oni jego zachowanie jako złe. Gdyby nie fakt, iż zarazem myśleli oni o przydatności osoby poddawanej rozmowie kwalifikacyjnej do określonego typu zatrudnienia, ich oceny lubienia Mike'a byłyby całkowicie inne.

Rezultaty te można przewidzieć w oparciu o model automatycznych procesów motywacyjnych. Kiedy zaktywizowany zostanie cel, oddziałuje on na przetwarzanie wszystkich informacji, do których może zostać odniesiony, bez względu na to, czy jednostka posiada intencję uwzględniania danego źródła informacji (np: osoby) w procesie przetwarzania. Innymi słowy, zaktywizowane cele poznawcze działają samodzielnie czyli autonomicznie. Dokonywane w wyniku tego oceny są wyraźnie przeciwne do tych, jakich jednostka dokonałaby, gdyby zamierzała ona uwzględnić dane źródło informacji w procesie przetwarzania. Na przykład, w przeprowadzonym przez nas pre-tescie badanym koncentrującym swoją uwagę na Mike'u zamiast na dwóch pozostałych uczestnikach nagranej na taśmie rozmowy, wyraźnie nie podobał się gburowaty Mike, podobał się natomiast Mike uprzejmy. Nie trudno sobie wyobrazić odpowiedniki tego efektu występujące w rzeczywistym świecie. Na przykład osoba pracująca w otoczeniu, w którym ceni się określone cechy (np: klimat agresywnej rywalizacji) może odczuwać sympatię do pasującego do tych cech współpracownika nawet, jeśli miałyby to okazać się dla niej fatalne w skutkach. Jednak gdybyśmy zapytali tę osobę poza jej miejscem pracy o cechy idealnego współpracownika, jest bardzo prawdopodobne, że otrzymalibyśmy całkowicie inny opis.

Symulowanie rzeczywistych powiązań środowiska z celem

W opisanych dotąd badaniach przyjęto założenie, że sytuacje eksperymentalne mają swoje odpowiedniki w świecie rzeczywistym – ściśle mówiąc, w środowiskach społecznych o cechach trwale związanych z celami poznawczymi lub behawioralnymi. Jednak omawiane manipulacje eksperymentalne w rzeczywistości aktywizowały cele w wyniku prezentacji bezpośrednio z nimi związanych bodźców takich, jak słowa „wrażenie” i „oceniać” w przypadku celu w postaci skonstruowania wrażenia oraz słowa „powieść się” i

„dążyć” w przypadku celu związanego z dążeniem do osiągnięć, itp. Chociaż bodźce, o których mowa z powodzeniem aktywizowały korespondujące z nimi pojęcia odnoszące się do celów i wywoływały zachowania ukierunkowane na te cele, to jednak nie odpowiadały one cechom sytuacji zewnętrznych. Trzeba zatem wykazać, że środowiskowe właściwości bodźca, nie związane semantycznie z danym celem, są w stanie aktywizować ten cel automatycznie.

We wcześniejszych badaniach prowadzonych przy zastosowaniu metody torowania konsekwentnie opierano się na bodźcach synonimicznie bądź bezpośrednio związanych z reprezentacjami poznawczymi, które miały one za zadanie zaktywizować. Stosowano zatem synonimy słowa „uprzejmy” do aktywizacji pojęcia uprzejmości (np. Srull i Wyer, 1979), lub słowo „meble”, aby zaktywizować nazwy różnych rodzajów mebli (Neely, 1977) etc. Wczesne badania nad teorią rozprzestrzeniania się aktywizacji prowadzone w latach 70-tych (np. Collins i Loftus, 1975; Lorch, 1982; Meyer i Schvaneveldt, 1971) wykorzystywały wprawdzie bodźce, które nie były wprawdzie synonimami, lecz nadal były one blisko semantycznie powiązane (np. słońce – księżyc, lekarz – pielęgniarka). Model automatycznych procesów motywacyjnych zakłada jednak, że to właściwości środowiska zewnętrznego aktywizują skojarzone z nimi cele, przy czym jedne i drugie nie muszą podzielać żadnych własności semantycznych. W ten sposób taka sytuacja jak *przyjęcie* może zaktywizować cel typu *wycofać się* czy *nie narzucać się* u osoby, która w przeszłości zwyczajowo podejmowała na przyjęciach tego typu strategię zachowania społecznego (patrz Bargh, 1990). Z kolei taka właściwość środowiska jak *szkoła* może aktywizować cele takie, jak *osiągnąć* lub *nawiązać znajomość* w zależności od rodzaju celu, któremu konsekwentnie podporządkowane są dążenia jednostki w tego typu sytuacjach. Jak widać jednak między cechami sytuacji zewnętrznej a aktywizowanym celem nie ma żadnych wspólnych cech semantycznych.

Władza jako właściwość sytuacyjna związana z celami. Rozważając metody sprawdzenia tego aspektu naszego modelu, poszukiwaliśmy takich właściwości środowiskowych, co do których istnieje prawdopodobieństwo, iż są one kojarzone ze stanami orientacji na cele. Otóż istnieje jedna

taka właściwość, która wiąże się z takimi stanami bardziej niż inne: są to sytuacje posiadania władzy. Zgodnie z definicją, posiadać władzę w określonej sytuacji to mieć możliwość osiągania swych własnych, osobistych celów (Cartwright, 1959; Russell, 1938; Thibaut i Kelley, 1959). Zatem pojęcie władzy ma duże szanse na stworzenie automatycznych powiązań z celami jednostki; szczególnie, gdy chodzi o cele, do których jednostka dąży w sytuacjach posiadania względnie dominującej pozycji.

Jednym z problemów społecznych godnych uwagi ze względu na rolę, jaką odgrywa tu władza sytuacyjna, jest molestowanie seksualne oraz, już w innym sensie znaczenia pojęcia „władzy”, agresja seksualna (patrz Bargh i Raymond, 1995; Bargh, Raymond, Pryor i Strack, 1995; Brewer, 1982; Pryor, 1987; patrz też Kipnis, 1976). Częstokroć przypadki molestowania seksualnego dotyczą zróżnicowania pozycji ze względu na posiadaną władzę, przejawiającego się w tym, że sprawca (prawie zawsze mężczyzna) posiada pewną władzę nad ważnymi dla ofiary (prawie zawsze kobiety) skutkami (patrz Brewer, 1982; Fitzgerald, 1993) i wykorzystuje to, żeby wymusić na niej świadczenie usług seksualnych. Problem ten jest szczególnie intrygujący jako potencjalne zastosowanie modelu automatycznych procesów motywacyjnych dlatego, że w większości przypadków sprawcy nie zdają sobie sprawy lub nie rozumieją, że ich zachowanie to molestowanie (Fitzgerald, 1993). Aż nadto wyraźnie zilustrowały to pamiętniki Boba Packwooda.

Jak to możliwe? Brewer (1982) w przekonujący sposób zastosował do tej sytuacji różnicę w atrybucjach dokonywanych przez aktora i przez obserwatora (Jones i Nisbett, 1971; patrz też Kipnis, 1976, o roli, jaką odgrywają różnice spostrzegania z perspektywy aktora i obserwatora w nadużywaniu władzy w szerszym znaczeniu). Zauważył on, że sprawca w sytuacji posiadania stosunkowo znaczącej władzy nie dostrzega jej, dostrzega natomiast raczej przyjazny, uprzejmy i bierny stosunek ze strony osoby podwładnej. Z drugiej strony, osoba podwładna jest w pełni świadoma pozycji władzy szefa i jego kontroli nad tym, co się z nią dzieje. W ten sposób szef może przypisywać przyczyny swojego zachowania wspomnianym właściwościom sytuacji (uśmiechnięta, miła podwładna), podczas gdy podwładna może przypisywać te przyczyny spostrzeganym przez

siebie właściwościom sytuacji (szef i odczuwane zagrożenie, jeśli mu nie ulegnie).

Do tej sytuacji można zastosować model automatycznych procesów motywacyjnych. Ci, którzy dopuszczają się molestowania seksualnego lub agresji, czynią tak przynajmniej po części ze względu na automatyczne powiązanie pojęcia władzy z celem, jakim jest kontakt seksualny (Bargh i in., 1995). Znaczy to, że cel seksualny jest automatycznie kojarzony z poznawczymi reprezentacjami sytuacji, w których dana osoba posiada władzę. Jeśli charakterystyczne cechy sytuacji posiadania władzy automatycznie aktywizują cel seksualny, to cel ten wywierając pozaświadomy wpływ kieruje zachowaniem. Człowiek nie jest wówczas świadom tego wpływu (tj. nie jest on świadom roli, jaką jego relatywna władza odegrała w jego zachowaniu wobec kobiety). Będzie on raczej przypisywał swe zachowanie tym cechom sytuacji, z których zdaje sobie sprawę (jej uśmiechowi, okazywaniu szacunku, lub uległości; Kipnis, 1976) a jego zaktywizowany cel może sprawiać, że będzie interpretował spostrzegane zachowania w kontekście seksualnym (np. flirtuje ze mną; podobam się jej).

Automatyczne skojarzenie władzy i seksu u osób molestujących seksualnie. Zatem zgodnie z naszym zasadniczym przewidywaniem, u mężczyzn, którzy mogliby dopuszczać się molestowania seksualnego lub agresji (lub obu tych zachowań) powinno występować automatyczne powiązanie władzy i seksem, natomiast mężczyźni, u których takie zachowania są mało prawdopodobne, nie powinni wykazywać takiego powiązania. Ponadto, możliwe powinno być torowanie celu seksualnego przy pomocy bodźców semantycznie niezwiązanych z seksem, ale będących synonimami właściwości sytuacyjnych, które przypuszczalnie związane są z tym celem – mianowicie, bodźców odnoszących się do władzy. Zatem u mężczyzn potencjalnie zdolnych do molestowania seksualnego lub agresji powinno być możliwym dokonanie torowania celu seksualnego gdy torowanie to odbywa się przy zastosowaniu bodźców związanych z władzą. Na przykład, mężczyźni ci, będąc poddawani procedurze torowania, powinni uznać kobietę za bardziej atrakcyjną niż w sytuacji przeciwnej. Natomiast inni mężczyźni nie powinni wykazywać żadnego wpływu torowania pojęcia władzy na ich spostrzeganie atrakcyjności kobiety.

Wyniki dwóch eksperymentów przedstawione przez Bargha i in. (1995) potwierdziły te przewidywania. Uczestnicy obu badań przeszli wstępną selekcję na podstawie odpowiedzi na skali Prawdopodobieństwa Molestowania Seksualnego (LSH) Pryora (1987) i skali Atrakcyjności Agresji Seksualnej (ASA) Malamutha (1989). W LSH badaniem przedstawia się 10 scenariuszy, w których główna postać – mężczyzna – ma pewną przewagę nad atrakcyjną kobietą; na przykład dzięki przyłapaniu jej na kradzieży pieniędzy z kasy w ich miejscu pracy. Przy każdym scenariuszu, badani proszeni są o podanie prawdopodobieństwa, że zaproponowałiby niewykorzystywanie swej przewagi w zamian za usługi seksualne, gdyby mieli pewność, że nie przydarzy się im w konsekwencji nic złego. W ASA uczestnicy proszeni są o wskazanie jak podniecająca i atrakcyjna jest każda z szeregu podanych praktyk seksualnych. Dla naszych potrzeb kluczową pozycją był gwałt i inne sposoby doprowadzenia do stosunku płciowego z kobietą przy użyciu siły. W przeprowadzonych przez nas badaniach uczestniczyły te osoby, które znalazły się albo w najwyższym, albo najniższym kwartyle każdej skali.

W Eksperymentcie 1, uczestnicy mieli wypowiadać szereg słów najszybciej, jak potrafią. Wykazano, że to zadanie jest wrażliwą miarą automatycznych skojarzeń umysłowych (Balota i Lorch, 1986; Bargh, Chaiken i in., 1996). Przy każdej próbie, zanim zaprezentowano słowo do powtórzenia, w losowo wybranym miejscu na ekranie, znajdującym się poza obszarem ostrego (z grubsza biorąc, świadomego; patrz Bargh i in., 1986) widzenia, na bardzo krótko (90 ms) pojawiało się słowo torujące, które natychmiast było maskowane strumieniem liter. Zastosowana kombinacja wszystkich tych etapów procedury miała zagwarantować, że słowa torujące przedstawione zostały podprogowo i że uczestnicy nie byli nawet świadomi, że w ogóle były one prezentowane. To, czego badani doświadczali na poziomie fenomenologicznym było jedynie błyskami światła.

Bodźce torujące i bodźce właściwe związane były albo z władzą, albo z seksem, lub nie były związane z żadnym z tych pojęć (bodźce kontrolne; bodźce dotyczące seksu miały jedynie związek dwuznaczny – tak jak *łóżko* i *motel* – ze względu na możliwość wystąpienia efektu zakłócającego, tj. latencji powtarzania słów, będącej wynikiem skrepowania lub zaskoczenia słowami bezpośrednio

związanymi z seksem, takimi jak *stosunek płciowy* lub *seks*). W ten sposób mogliśmy oszacować jaki jest wpływ bodźców torujących związanych z władzą, a jaki – bodźców neutralnych, na szybkość wypowiedzenia zarówno bodźców związanych z seksem, jak i bodźców właściwych związanych z władzą. Uczestnicy badania, którzy uzyskali wysokie wyniki na skalach LSH lub ASA w istotny sposób szybciej wypowiadali te słowa związane z seksem, które poprzedzone zostały bodźcami torującymi związanymi z władzą, w porównaniu z kontrolnymi bodźcami torującymi. W ten sposób wyniki te pokazały, że rzeczywiście istnieje automatyczny związek między pojęciami władzy i seksu dla tej grupy uczestników, choć nie istnieje on w przypadku pozostałych badanych.

Drugi eksperyment Bargha i in. (1995) miał sprawdzić, czy obecność wskazówek dotyczących władzy automatycznie zaktywizuje cel seksualny, powodując uruchomienie tego celu w sytuacji interpersonalnej. Powinno do tego dojść również tylko w przypadku tych uczestników, u których występuje automatyczne powiązanie władzy z seksem. Badani brali udział w eksperymencie indywidualnie, w towarzystwie kobiety – współpracownicy eksperymentatora, udającej innego uczestnika. W pierwszym, przedstawionym jako odrębny eksperymentcie rzekomo badającym zdolności językowe, zarówno badany, jak i współpracowniczka wypełniali sześciopozycyjny test na uzupełnianie fragmentów słów. U połowy uczestników 6 z wszystkich pozycji związanych było z władzą (np. *silny*, *autorytet*), u pozostałych – żadna z pozycji nie zawierała słów związanych z władzą.

Następnie uczestnik i współpracowniczka pracowali osobno, ale przy sąsiednich stolikach, nad zadaniem rzekomo związanym z rozumieniem złudzeń optycznych. Na ścianie wyświetlano standardowe złudzenia optyczne i w każdym przypadku uczestnik i osoba podstawiona proszeni byli o wyjaśnienie dlaczego nastąpiło złudzenie. W końcu uczestnik i współpracowniczka wprowadzani byli do osobnych pomieszczeń. Wówczas informowano badanego, że eksperyment w rzeczywistości dotyczył tworzenia wrażenia, a ściślej mówiąc, takich wrażeń, jakie ludzie odnoszą na temat osób, z którymi mieli jedynie minimalną okazję współdziałania, tak jak miało to miejsce w przypadku badanego i „drugiej uczestniczki eksperymentu”. Badanego proszono o wypełnie-

nie kwestionariusza dotyczącego wrażenia jakie wywarła na nim kobieta, i zasugerowano mu, że robi ona to samo w odniesieniu do jego osoby w innym pomieszczeniu.

Kwestionariusz zawierał dwie kluczowe pozycje, dotyczące tego, jak atrakcyjna wydaje się badanemu podstawiona osoba, a także jak bardzo pragnąłby on przyszłego z nią kontaktu. Jak przewidywano, uczestnicy, którzy potencjalnie mogli okazywać agresję seksualną, uznawali współpracowniczkę eksperymentatora za bardziej atrakcyjną, gdy wcześniej dokonano u nich torowania pojęcia władzy, niż gdy pojęcie to nie było uprzednio torowane. Manipulacja torowaniem pojęcia władzy nie miała żadnego wpływu na uczestników, u których agresja seksualna była mało prawdopodobna. Krótko mówiąc, mężczyźni o tendencjach do agresji seksualnej wobec kobiet uznali, że ta sama kobieta jest bardziej atrakcyjna, gdy ich pojęcie władzy zostało ukradkiem zaktywizowane, niż gdy nie miało to miejsca. Uogólniając te wyniki na sytuację związaną z miejscem pracy, możemy powiedzieć, że szef lub przełożony, który uważa swą podwładną za atrakcyjną, mógłby w rzeczywistości wcale tak nie myśleć, gdyby spotkał ją poza biurem, na płaszczyźnie towarzyskiej przyznającej im równe pozycje.

Z automatycznych powiązań władzy z celem wpływają oczywiste następstwa praktyczne dla problemów molestowania seksualnego i agresji oraz nadużywania władzy w ogóle (patrz Bargh i Raymond, 1995; Kipnis, 1976). Jednak wyniki te są istotne także z teoretycznego punktu widzenia. Dowodzą one, że tak spostrzeżenia, jak i zachowanie (patrz Pryor, 1987) rzeczywiście wywoływane są przez właściwości otoczenia bez udziału świadomości oraz, że różnice indywidualne odpowiadające trwałym powiązaniom tych właściwości z celami naprawdę istnieją, a ich rezultat stanowią różne reakcje na tę samą sytuację. Odkrycia te mają ważne znaczenie dla badań nad torowaniem w ogóle, ponieważ przenoszą one efekty torowania z poziomu bezpośredniej aktywizacji reprezentacji poznawczej przy zastosowaniu bodźców będących jej synonimami na poziom reprezentacji bliższy światu zewnętrznemu. Innymi słowy, reprezentacje sytuacji aktywizowanych bezpośrednio przez istotne właściwości otoczenia są bezpośrednio związane z reprezentacjami celów pochodzącymi z wyższych pięt, w taki sposób, że percepcja danej charakterystycznej właściwości przedświadomie aktywizuje określony cel.

Podsumowanie

Z badań tych wypływa kilka wniosków. Po pierwsze, cele behawioralne i poznawcze mogą być bezpośrednio aktywizowane przez środowisko bez udziału świadomego wyboru lub wiedzy o tej aktywizacji. Po drugie, cele, gdy zostaną już zaktywizowane, kierują przetwarzaniem informacji i zachowaniem społecznym. Po trzecie, stany aktywizowane przy zastosowaniu manipulacji torującej mają w tych badaniach właściwości stanów motywacyjnych. Po czwarte, stany te występują również w formie trwałej i w zakresie tych trwałych motywacji istnieją różnice indywidualne. W końcu, zaktywizowane cele działają autonomicznie omijając potrzebę jakiegokolwiek świadomego wyboru, lecz przynosząc rezultaty inne od tych, jakie miałyby miejsce, gdyby wyboru dokonywano bez wcześniejszego torowania danego celu. Krótko mówiąc, każdy postulat modelu automatycznych procesów motywacyjnych (Bargh, 1990) został potwierdzony badaniami, wykazując, że cały ciąg poczynając od informacji z otoczenia do celu i motywacji, czy wreszcie do sformułowania sądu i działania może i rzeczywiście zachodzi automatycznie i nieświadomie.

OD POZNANIA SPOŁECZNEGO DO SPOŁECZNEGO DZIAŁANIA

W latach dziewięćdziesiątych naszego wieku w badaniach nad automatycznymi procesami psychicznymi nastąpił spektakularny postęp. Badaczy nie zadowala już ograniczanie się do zjawisk percepcyjnych czy formułowania sądów. Nie raz przyznano, że wszystkie zjawiska psychologiczne są odpowiednie – torowaniu podlegać może wszystko.

Co torowaliśmy przez cały ten czas?

Łatwo wpaść w pułapkę myśląc, że jedynym efektem manipulacji eksperymentalnej, jest to, co mierzymy. Najnowsze dane dotyczące automatycznej ewaluacji, motywacji i zachowania pokazują, że w rozpoczętych około roku 1975 przez psychologiczne ośrodki badaniach nad poznaniem społecznym torowano nie to, o czym sądzono, że jest torowane – tj. wymiary percepcyjne – lecz tendencje behawioralne, motywacyjne i wartościujące. Zgodnie z niniejszą propozycją, wszystkie te systemy angażowane są bezpośrednio i równolegle przez

wydarzenie zewnętrzne. Możemy wybrać jedną zmienną zależną, aby uchwycić określone efekty manipulacji torującej, ale nie oznacza to, że inne efekty nie mają miejsca.

Powinno to być jasne już od czasu eksperymentu Carvera i in. (1983), który stosował tę samą manipulację torującą pojęcie wrogości, co Srull i Wyer (1979). Zamiast jednak wpływać w ten sposób na konstruowanie wrażenia, wpływał na samo zachowanie badanych. Stanowiło to wskazówkę, że zarówno efekty percepcyjne, jak i behawioralne torowane były równolegle – w istocie, Carver i in. (1983) na wytłumaczenie tych jednoczesnych efektów zaproponowali pojęcie *schematu behawioralnego* (*behavioral schema*). Moim zdaniem, obecnie ledwie doganiamy implikacje tamtego badania.

Związki międzysystemowe

Ponieważ opisane trzy typy efektów zachodzą równolegle, musimy dowiedzieć się więcej o tym, jak wpływają one na siebie wzajemnie. Byłoby dziwne, gdyby te różne reakcje nie były ze sobą poważnie związane. Zgodnie z podstawową zasadą bliskości aktywizacji (Hebb, 1948), wszystkie te równoległe występujące reakcje powinny być ze sobą silnie powiązane. I tak, aktywizacja wewnętrznej reprezentacji sytuacji społecznej przez właściwości środowiska powinna uruchamiać natychmiastowe reakcje percepcyjne, afektywne i behawioralne w takim zakresie, w jakim występowały one regularnie w przeszłości.

Omówiono kilka form tego typu współzależności: Percepcja jest silnie związana z tendencjami behawioralnymi a wartościowanie z zachowaniem poprzez motywację dążenia – unikania. Cele związane są zarówno z procesami percepcji i wartościowania, jak i z zachowaniem: Nieświadoma aktywizacja celów, którym podlega poznawcze przetwarzanie informacji, wpływała na percepcję osób w badaniach Chartranda i Bargha (1996), nieświadoma aktywizacja motywacji zgodności poznawczej wpływa na procesy ewaluacji, takie jak zmiana postaw (Bator i Cialdini, 1995), a nieświadoma aktywizacja manipulowania wrażeniem, motywów obronnych lub potrzeby trafności wpływa na ocenę przekazów perswazyjnych (Chaiken i in., 1996). Wcześniejsi teoretycy (np. Fazio, Chen, McDonel i Sherman, 1982; Fiske i Pavelchak, 1986; Strauman i Higgins, 1987) opisywali mechanizmy, w wyniku których sam akt

percepcji może mieć automatyczne konsekwencje afektywne lub ewaluatywne (zob. przegląd w Spielman, Pratto, i Bargh, 1988). Ma to miejsce, gdy ocena przechowywana jest w obrębie kategorii percepcyjnej (Fiske i Pavelchak, 1986) lub jest tak silnie skojarzona z reprezentacją obiektu, że aktywizowana jest w trakcie aktu jego spostrzegania (Fazio i in., 1982), lub afekt generowany jest przez rozbieżność między pojęciem cechy aktywizowanym w procesie percepcji a zgromadzonymi przez jednostkę normami zachowania (Strauman i Higgins, 1987). Jest to kolejna współzależność między systemami przetwarzania: Automatyczne procesy percepcyjne mają automatyczne konsekwencje ewaluatywne.

Różnice międzysystemowe

Twierdzi się, że te trzy przedświadome moduły przetwarzania są mocno ze sobą powiązane, ale jednocześnie mają one odmienne wewnętrzne reguły i struktury działania, a zatem także różnią się między sobą. Dlaczego konieczne jest postulowanie odrębnych, równoległych sposobów przedświadomego przetwarzania informacji społecznej?

Otóż w przypadku zaproponowanego przez nas kierunku badań nad wartościowaniem, percepcją i działaniem, nie ma żadnego ogólnego pojedynczego modelu poznawczego, który byłby zdolny wyjaśnić wszystkie uzyskane rezultaty. Istniejące modele rozprzestrzeniającej się aktywizacji pamięci semantycznej nie są w stanie wyjaśnić wiarygodnego i silnego efektu torowania występującego w zakresie procesów wartościowania w rezultacie posiadania jednej, wspólnej cechy (patrz Bargh, Chaiken i in., 1996). Nie są one w stanie również odpowiedzieć na pytanie, dlaczego efekt ten jest silniejszy i bardziej przekonujący, gdy mniejsza jest rola, jaką odgrywają w tym paradygmacie strategiczne procesy poznawcze. Żaden czysto poznawczy model torowania nie przewiduje występowania nasilającego się w czasie efektu torowania celu w postaci osiągnięć, co miało miejsce w eksperymencie Bargha i in. (1997) w przypadku zadań behawioralnych, choć nie w przypadku zadań percepcyjnych. Podobnie, bierne efekty wpływu percepcji na zachowanie, szczególnie zaś wykryte przez Bargha, Chena i in. (1996) wpływy stereotypu ludzi starych, są trudne do wyjaśnienia w ramach motywacji automatycznej. Również społeczno-percepcyjne

efekty torowania w odniesieniu do konstruowania wrażenia ani nie są niezależne od kontekstu, ani całkowicie ewaluatywne czy afektywne z natury. Jeśli torowany jest odpowiadający jakiejś cesze pozytywny lub negatywny konstrukt, który nie może być zastosowany do oceny dwuznacznego zachowania, efekt torowania nie występuje. Jest to odkrycie dokonane w pierwszym badaniu przeprowadzonym przy zastosowaniu procedury torowania (Higgins i in., 1977), niezmiennie od tamtej pory replikowane (patrz Bargh i in., 1986; Erdley i D'Agostino, 1988; Higgins, 1989). Wygląda zatem na to, że efekty torowania konstruktów należy przypisać systemowi percepcyjnemu, gdyż nie dają się one wyjaśnić za pomocą reguł ewaluacji (bezpośredniej i globalnej klasyfikacji na wymiarze *dobry – zły*).

Rola świadomości w zautomatyzowanym świecie

Automatyczność przenika życie codzienne, odgrywając ważną rolę w tworzeniu sytuacji psychologicznej, z której wywodzi się subiektywne doświadczenie oraz późniejsze procesy świadome i intencjonalne. Nasze spostrzeżenia, dokonywane przez nas oceny oraz cele, do których dążymy, mogą znaleźć się i są pod kontrolą środowiskową. Ponieważ interpretacje percepcyjne, upodobania i uprzedzenia, oraz powody naszego zachowania nie są doświadczane świadomie, rozumiemy je w kategoriach tych aspektów, z których zdajemy sobie sprawę oraz w kategoriach naszych własnych teorii na temat tego, co mogłoby sprawić, że czujemy lub zachowujemy się w określony sposób (Karniol i Ross, 1996; Nisbett i Wilson, 1977). Na przykład mężczyzna (o automatycznym skojarzeniu umysłowym władzy z seksem) molestujący seksualnie kobietę, przypisuje swoje odczucia dotyczące atrakcyjności tej kobiety jej cechom fizycznym lub jej przyjaznemu (odbieranemu jako „skłonność do flirtu”) zachowaniu, lub też obu tym zjawiskom (Bargh i in., 1995). Oczywiście, jak ilustruje przytoczony przykład, nasze rozumienie przyczyn naszych myśli, odczuć i czynów, to w dużej części dokonywane *post factum* racjonalizacje (Gazzaniga, 1985; Steele, 1988). Jak przekonywał Gazzaniga, świadomość może istnieć po to, żebyśmy mogli wszystko to zrozumieć i ułożyć w spójną całość, aby mieć poczucie stabilności i kontroli – a jest to poczucie w dużej mierze przystosowawcze,

zważywszy na konsekwencje wynikające z jego utraty (np. Abramson, Seligman, Teasdale i D'Agostino, 1985; Taylor, 1989).

Kładę tu nacisk na pogląd, że automatyczne, nieświadome procesy psychiczne obecne są we wszystkich aspektach życia umysłowego i społecznego. Pragnę tym samym przewyciężyć moim zdaniem dominujące, a nawet powszechnie uznawane za prawdziwe założenie, że jest odwrotnie. Jednak głosząc, z całym szacunkiem dla Skinnera, że nawet ukierunkowane na cel, złożone zachowanie społeczne nie musi wymagać świadomych poznawczych procesów wyboru, należy powiedzieć coś o warunkach, w których, jak się uważa, zachodzą procesy nieświadomej kontroli oraz w jak ogromnym stopniu zbyteczne są, moim zdaniem, procesy świadome.

Postulat pośrednictwa świadomości: Dziedzictwo modelu sekwencyjnego

Zastanówmy się jakie zmiany zaszły w psychologii poczynając od lat sześćdziesiątych i jak wraz z nimi malała rola świadomego wyboru. Najbardziej fundamentalną zmianą było przejście od sekwencyjnego, opartego na metaforze komputera, modelu poznania (np. Atkinson i Shiffrin, 1968; Newell i Simon, 1972), do modeli w których wiele operacji umysłowych dokonuje się jednocześnie, paralelnie (np. Hintzman, 1998; Rumelhart i McClelland, 1986). Moim zdaniem to właśnie model sekwencyjny, który zakładał, że świadome ocenianie i wnioskowanie, następują po procesach percepcji a poprzedzają reakcje na środowisko, spowodował, że przecenialiśmy pośredniczącą rolę procesów świadomych. To meta-założenie przypisywało świadomym procesom rozpoznawania i wnioskowania rolę pierwotnej przyczyny, stanowiącej niemal blokadę reakcji afektywnych i behawioralnych.

Innymi słowy mówiąc, wczesne modele poznawcze przyznawały poznaniu status tożsamy ze świadomym poznaniem (zob. Bowers, 1981; Lazarus, 1982). Od tamtej pory usiłujemy przywrócić ład po tej chybionej koncepcji. Wiodła ona do założenia, że świadome rozpoznawanie jest niezbędnym warunkiem wstępnym dla reakcji afektywnych. Erdelyi (1974) wykazał, że powodem, dla którego większość psychologów w latach 50-tych i 60-tych, odrzuciła odkrycia dotyczące obrony percepcyjnej, była trudność w zrozumieniu

idei, że bodziec musi „zostać spostrzeżony zanim zostanie spostrzeżony”, czyli idei, że aby umysł bronił się przed bodźcem i usunął go ze świadomości, musi go najpierw spostrzec i rozpoznać jako coś, przed czym należy się bronić. Implicite przyjmowano założenie, że rejestracja percepcyjna musi być świadoma, a zatem zrozumienie tego, że coś może być świadomie spostrzeżone zanim zostanie świadomie spostrzeżone, było niemożliwe. Erdelyi prawie samodzielnie przywrócił dobre imię nurtowi New Look zgromadziwszy wszystkie teoretyczne i empiryczne zarzuty w stosunku do tego założenia.

Argument Zajonca (1980), że reakcje afektywne mogą być natychmiastowe i niezależne od „poznawczego” (tj. świadomego) przetwarzania informacji był niezgodny z intuicją tylko z powodu istnienia ukrytej wiary w model sekwencyjny. Jeżeli różne funkcje psychologiczne mogą oddziaływać „na wejściu” w tym samym czasie, to hipoteza o bezpośrednich reakcjach afektywnych uprzednich w stosunku świadomego rozpoznania bodźca, lub występujących przy jego braku wydaje się bardziej prawdopodobna.

Moje własne ukryte przywiązanie do modelu sekwencyjnego niemal doprowadziło mnie do wniosku, że zakres bezpośrednich automatycznych wpływów środowiska na poznanie społeczne ogranicza się do interpretacji percepcyjnej i nie rozciąga się na formułowanie sądów, decyzje behawioralne ani inne reakcje wobec środowiska. Trwałem przy założeniu, że oceny i decyzje muszą poprzedzać wszystkie intencje sformułowane przez jednostkę oraz wszystkie jej zachowania. Hipoteza o automatycznej aktywizacji celów została sformułowana tylko dzięki temu, że bawiąc się w adwokata diabła, zadałem sobie pytanie w jaki sposób bezpośredni wpływ środowiska mógłby przełamać pozorną asymptotę na etapie oceny i decyzji (tj. ustalania celu) (Bargh, 1990). Tak jak i we wcześniejszych przykładach, metapogląd o sekwencyjnym przetwarzaniu informacji, spowodował moje trudności w zrozumieniu idei, że motywacje mogą być bezpośrednio aktywizowane przez bieżącą informację ze środowiska.

W modelach paralelnych, takich jak prezentowany obecnie, nie ma żadnego teoretycznego, przyjętego *a priori*, wymogu pośrednictwa procesów świadomych w powstawaniu efektów w zakresie percepcji, wartościowania czy zachowania, na którym to założeniu oparte były modele

sekwencyjne z lat 60-tych, do dziś w sposób ukryty bądź jawny przewijające się w badaniach nad poznaniem społecznym. Dzieje się tak pomimo faktu, że wyniki badań prowadzonych od lat 60-tych spowodowały dramatyczne zmniejszenie się mocy eksplanacyjnej pośredniczących procesów świadomych. Chociaż, jak napisano wcześniej, modele atrybucyjne postulowały jako swoją zasadę wyrafinowany proces wnioskowania „przez analizę wariacji” (Kelley, 1967), teraz już wiemy, że znaczna część sądów atrybucyjnych jest spontaniczna, nieintencjonalna i nieświadoma (np. Gilbert, 1989; Newman i Uleman, 1989; Taylor i Fiske, 1978; Uleman i. in. 1995). Mimo, iż kiedyś sądzono, że sądy wartościujące są formułowane na podstawie rozpoznanych cech bodźca (Anderson, 1974), to jednak Zajonc stwierdził (np. Bargh i Chaiken i. in., 1996; LeDoux, 1989; Murphy i Zajonc, 1993; Niedenthal, 1990), że reakcje afektywne mogą być wcześniejsze, szybsze i niezależne od nawet najbardziej podstawowych procesów świadomych takich, jak rozpoznawanie bodźca. Znalazło to później potwierdzenie w badaniach. Na podstawie zaprezentowanego przeglądu badań możemy stwierdzić, że nawet intencje i cele oraz procesy poznawcze i zachowania uruchamiane po to, aby cele te realizować, mogą ulec zautomatyzowaniu i odbywać się z pominięciem dokonywania wyboru i udziału świadomego nimi sterowania.

Czy świadomość odchodzi w niebyt?

Pozbawienie świadomości jej uprzywilejowanej, pośredniczącej pozycji w centrum wszechrzeczy, poprzez przejście od sekwencyjnego modelu umysłu do metateorii procesów paralelnych, wcale nie oznacza twierdzenia, że świadome przetwarzanie informacji nie odgrywa żadnej roli. Ziemia wcale nie przestała istnieć kiedy Galileusz usunął ją z centrum wszechświata. Podobnie, kiedy Darwin pozbawił człowieka uprzywilejowanej pozycji wśród wszystkich form życia, istoty ludzkie żyły nadal, tyle, że z mniejszym poczuciem własnego znaczenia. Podobnie jest ze świadomością, która istnieje nadal, mimo przejścia od sekwencyjnego do paralelnego modelu umysłu. W rzeczywistości, rezygnacja z przyznawania świadomości przesadnie silnej pozycji, zajmowanej w centrum modeli sekwencyjnych może doprowadzić do lepszego zrozumienia jej roli i celu.

I chociaż świadomość nie może już dłużej być postrzegana jako coś niezbędnego dla powstawania zachowań, dokonywania ocen i formułowania sądów w danej sytuacji, to wciąż jest ona potrzebna, aby mogły rozwinąć się procesy przedświadome. Procesy przedświadome podobnie, jak inne umiejętności i procesy umysłowe, powstają dzięki świadomości i wymagają znacznego wysiłku, zanim po dość długim okresie ich wykorzystywania, mogą zostać przeniesione do sfery przedświadomości (Vera i Simon, 1993). Bez częstego i konsekwentnego udziału świadomości w ich tworzeniu, dostosowywaniu czy modyfikacji metodą prób i błędów, nie mogłyby one istnieć. Ponadto, jak powiedziano na początku tego artykułu, przedświadome procesy percepcyjne i ewaluacyjne stanowią punkt wyjścia dla świadomego, subiektywnego doświadczenia i świadomych decyzji dotyczących reagowania na subiektywnie spostrzegane otoczenie (Neisser, 1967). Procesy te opisano je jako pozostające w służbie umysłu, zaś ich rolę jako uwalnianie świadomych procesów umysłowych w celu stworzenia dogodnych warunków dla zadań wymagających kreatywności.

W mniejszym stopniu odnosi się to do przedświadomych procesów motywacyjnych, ponieważ automatycznie zaktywizowany cel przejmuje następnie kontrolę nad resztą maszyny, jaką jest umysł. (zob. Wyer i Srull, 1989). Jednak nawet w przypadku automatycznie działających motywacji, jednostka może uświadomić sobie swoje działanie i zmienić wzorce zachowań, jak ma to na przykład miejsce w przypadku złych nawyków. Zarówno z praktycznego, jak i z teoretycznego punktu widzenia ważne jest pytanie o to, jak automatyczne i świadome motywacje wzajemnie oddziałują na siebie, znajdując się w konflikcie. Obecnie prowadzimy badania nad właściwościami tej interakcji.

Ci, którzy uważają, że wolna wola nie jest pojęciem naukowym oraz, że wraz z postępem w badaniach zawartość czarnej skrzynki z napisem „świadomy wybór” może wyłącznie zmaleć (Barsalou, 1992; Skinner, 1953), na pewno sprzeciwią się temu, że te nowo postulowane i elastyczne procesy świadome są, mimo wszystko, determinowane przez czynniki sytuacyjne i poznawcze. Kiedy będziemy dysponować wystarczającą wiedzą, będziemy mogli przewidywać także te, z pozoru „swobodne”, procesy umysłowe. Na pewno w tym kierunku podąża trend w badaniach od 1980 roku.

Ostatecznie więc może być i tak, że wyjaśnienia działania umysłu przy pomocy procesów świadomych, rozumianych w kategoriach wolnej woli i wolnego wyboru nie mają przyszłości.

Jest jednak jeszcze jedna właściwość procesów świadomych, która sprawia, że nie można się bez nich obyć – ich sekwencyjna i hamująca natura. Wiele lat temu Lashley (1951) zmagał się z pytaniem o to, jak umysł zawierający myśli, obrazy, wspomnienia i idee nie związane z miejscem i czasem, może kierować zachowaniem w realnym świecie, gdzie wydarzenia zachodzą pojedynczo. Klüver (1951) dyskutując przedstawiany na sympozjum referat Lashleya zwięźle postawił ten problem:

Jeżeli chodzi o związek między myśleniem a tymczasową organizacją, stajemy, jak sądzę, przed dylematem. Myśli, pojęcia i znaczenia nie mają odniesienia do czasu i przestrzeni, a jednak wyrażanie, formułowanie i identyfikacja myśli to procesy toczące się w czasie i pojawiające się w przestrzeni.” (s.136)

Trudność polega na tym, że umysł posiada niezwykle zdolność do poruszania się w czasie i robienia wielu rzeczy jednocześnie, podczas gdy ciało nie ma takiej zdolności. Jednostka musi żyć w świecie fizycznym, w którym czas jest wymiarem i rzeczy dzieją się w określonym porządku, nie zaś jednocześnie. Nieprzypadkowo świadome przetwarzanie posiada naturę sekwencyjną oraz zdolność hamowania, ponieważ to one właśnie uniemożliwiają jednostce podejmowanie prób robienia więcej niż jednej rzeczy równocześnie (zob. Posner i Snyder, 1975; Shallice, 1972). Celem świadomości może być zatem połączenie paralelnego umysłu z sekwencyjnym światem. O ironio, odejście od sekwencyjnego modelu umysłu na korzyść modelu paralelnego w znacznym stopniu pomniejszyło przyczynową rolę procesów świadomych w codziennym życiu. Pozwoliło to jednak równocześnie obalić w końcu stanowisko Skinnera, traktującego świadomość jako epifenomen.

PODZIĘKOWANIA

Przygotowanie tego rozdziału sfinansowano częściowo z grantu National Science Foundation Grant SBR-9409448. Część badań została przedstawiona w 1994 roku podczas zjazdu American Psychological Society w Waszyngtonie oraz w 1995 roku na zjeździe American Psychological

Association w Nowym Jorku. Chciałbym podziękować Bobowi Wyerowi za jego wnikliwe uwagi oraz Peterowi Gollwitzerowi, Ad van Knippenbergowi i Leonardowi Berkowitzowi za komentarze i sugestie do poprzedniej wersji tego artykułu.

Tłumaczenie: Krzysztof Przybyszewski
Dorota Rutkowaka

LITERATURA CYTOWANA

- Abramson, L.Y., Seligman, M.E.P., & Teasdale, J. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology, 87*, 49-74.
- Ach, N. (1935). Analyse des Willens. W: E. Abderhalden (Ed.), *Handbuch der biologischen Arbeitsmethoden* (vol.6, Part E). Berlin: Urban & Schwarzenberg.
- Anderson, J.R. (1983). *The architecture of cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Anderson, J.R. (1992). Automaticity and the ACT theory. *American Journal of Psychology, 105*, 165-180.
- Anderson, N.H. (1974). Cognitive algebra: Integration theory applied to social attribution. W: L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.7, s. 1-10). New York: Academic Press.
- Atkinson, J.W., & Birch, D. (1970). *A dynamic theory of action*. New York: Wiley.
- Atkinson, R.C., & Shiffrin, R. M. (1968). Human memory: A proposed system and its control processes. W: K. W. Spence & J.T. Spence (Eds.), *Advances in the psychology of learning and motivation* (Vol. 2). New York: Academic Press.
- Baldwin, M.E., & Lopez, D.F. (1990). My adviser and the Pope are watching me from the back of my mind. *Journal of Experimental Social Psychology, 26*, 435-454.
- Balota, D.A., & Lorch, R.F., Jr. (1986). Depth of automatic spreading activation: Mediated priming effects in pronunciation but not in lexical decision. *Journal of Experimental Psychology: Learning Memory, and Cognition, 12*, 336-345.
- Bandura, A. (1977). *Social learning theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bargh, J.A. (1982). Attention and automaticity in the processing of self-relevant information. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 425-436.
- Bargh, J.A. (1989) Conditional automaticity: Varieties of automatic influence in social perception and cognition. W: J.S. Uleman & J.A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (s. 3-51). New York: Guilford.
- Bargh, J.A. (1990). Auto-motives: Preconscious determinants of thought and behavior. W: E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol. 2, s. 93-130). New York: Guilford.
- Bargh, J.A. (1992). Being unaware of the stimulus versus unaware of its interpretation: Why subliminality per se does not matter to social psychology. W: R. Bornstein & T. Pittman (Eds.), *Perception without awareness* (s. 236-255). New York: Guilford.
- Bargh, J.A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. W: R.S. Wyer & T.K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (2nd ed., s. 1-40). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Bargh, J.A. (1996). Principles of automaticity. W: E.T. Higgins & A. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (s. 169-183). New York: Guilford.
- Bargh, J.A., & Barndollar, K. (1996). Automaticity in action: The unconscious as repository of chronic goals and motives. W: P.M. Gollwitzer & J.A. Bargh (Eds.), *The psychology of action* (s. 457-481). New York: Guilford.
- Bargh, J.A., Bond, R.N., Lombardi, W.J., & Tota, M.E. (1986). The additive nature of chronic and temporary sources of construct accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 869-878.
- Bargh, J.A., Chaiken, S., Govender R., & Pratto, F. (1992). The generality of the automatic attitude activation effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*, 893-912.
- Bargh, J.A., Chaiken, S., Raymond, P., & Hymes, C. (1996). The automatic evaluation effect: Unconditionally automatic attitude activation with a pronunciation task. *Journal of Experimental Social Psychology, 32*, 185-210.
- Bargh, J.A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 230-244.
- Bargh, J.A., & Gollwitzer, P.M. (1994). Environmental control of goal-directed action: Automatic and strategic contingencies between situations and behavior. *Nebraska Symposium on Motivation, 41*, 71-124.
- Bargh, J.A., Gollwitzer, P.M., & Barndollar, K. (1996). Social ignition: I. The automatic activation of motivational states. Manuscript submitted for publication, New York University.
- Bargh, J.A., Gollwitzer, P.M., Lee-Chai, A., & Barndollar, K. (1997). Social ignition: II. The motivational qualities of primed goal states. Manuscript in preparation, New York University.
- Bargh, J.A., & Green, M. (1996). Unintended consequences of intentional information processing. Manuscript submitted for publication, New York University.
- Bargh, J.A., Litt, J., Pratto, F., & Spielman, L.A. (1989). On the preconscious evaluation of social stimuli. W: A. F. Bennett & K.M. McConkey (Eds.), *Cognition in individual and social contexts: Proceedings of the XXV International Congress of Psychology* (Vol 3, s. 357-370). Amsterdam Elsevier/North-Holland.
- Bargh, J.A., Lombardi, W.J., & Higgins, E.T. (1988). Automaticity of Person x Situation effects on impression formation: It's just a matter of time. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 599-605.
- Bargh, J.A., & Pietramonaco, P. (1982). Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology, 43*, 437-449.
- Bargh, J.A., & Pratto, F. (1986). Individual construct accessibility and perceptual selection. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 293-311.
- Bargh, J.A., & Raymond, P. (1995). The naive misuse of power: Nonconscious sources of sexual harassment. *Journal of Social Issues, 51*, 85-96.
- Bargh, J.A., Raymond, P., & Chaiken, S. (1996). The automatic evaluation effect: Does it hold for the other major dimensions of semantic meaning as well? Unpublished manuscript, New York University.
- Bargh, J.A., Raymond, P., Pryor, J., & Snack, E. (1995). Attractiveness of the underling: An automatic power-sex association and its consequences for sexual harassment and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 768-781.
- Bargh, J.A., & Thein, R.D. (1985). Individual construct accessibility, person memory, and the recall-judgment link: The case of information overload. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 1129-1146.

- Bargh, J.A., & Tota, M.E. (1988). Context-dependent automatic processing in depression: Accessibility of negative constructs with regard to self but not others. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 925-929.
- Barsalou, L.W. (1992). *Cognitive psychology: An overview for cognitive scientists*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Baror, R.J. & Cialdini, R.B. (1995). Priming a consistency motivation enhances cognitive dissonance effects. Manuscript submitted for publication, Arizona State University.
- Bem, D.J. (1972). Self-perception theory. W: L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, s. 1-62). New York: Academic Press.
- Berkowitz, L. (1984). Some effects of thoughts on anti and prosocial influences of media events: A cognitive-neoassociation analysis. *Psychological Bulletin*, *95*, 410-427.
- Berkowitz, L., & LePage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, *7*, 202-207.
- Bowers, K.S. (1981). Knowing more than we can say leads to saying more than we can know: On being implicitly informed. W: D. Magnusson (Ed.), *Toward a psychology of situations: An interactional perspective*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Brewer, M.B. (1982). Further beyond nine to five: An integration and future direction. *Journal of Social Issues*, *38*, 149-158.
- Brewer, M.B. (1988). A dual process model of impression formation. W: T.K. Srull & R.S. Wyer, Jr. (Eds.), *Advances in social cognition* (Vol. 1, s. 1-36). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Brewer, M.B., Dull, V., & Lui, L. (1981). Perceptions of the elderly: Stereotypes as prototypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *41*, 656-670.
- Bruner, J.S. (1957). Going beyond the information given. W: H.F. Gruber, K.R. Hammond, & R. Jessor (Eds.), *Contemporary approaches to cognition* (s. 41-69). Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Cacioppo, J.T., Priester, J.R., & Bernston, G.G. (1993). Rudimentary determinants of attitudes: II: Arm flexion and extension have different effects on attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 5-17.
- Carlston, D.E. (1980). The recall and use of traits and events in social interference processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, *16*, 303-329.
- Carlston, D.E. (1994). Associated systems theory: A systematic approach to cognitive representations of persons. W: R.S. Wyer, Jr. (Ed.), *Advances in social cognition* (Vol. VII, s. 1-78). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Cartwright, D. (Ed.). (1959). *Studies in social power*. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.
- Carver, C.S., Ganellen, R.J., Froming, W.J., & Chambers, W. (1983). Modeling: An analysis in terms of category accessibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, *19*, 403-421.
- Chaiken, S., & Bargh, J.A. (1993). Occurrence versus moderation of the automatic attitude activation effect: Reply to Fazio. *Journal of Personality and Social Psychology*, *64*, 759-765.
- Chaiken, S., Giner-Sorolla, R., & Chen, S. (1996). Beyond accuracy: Defense and impression motives in heuristic and systematic information processing. W: P.M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action* (s. 553-578). New York: Guilford.
- Chaiken, S., Liberman, A., & Eagly, A.H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. W: J.S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (s. 212-252). New York: Guilford.
- Chartrand, T.L., & Bargh, J.A. (1996). Automatic activation of impression formation and memorization goals: Non-conscious goal priming reproduces effects of explicit task instructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 464-478.
- Chen, M., & Bargh, J.A. (1996). An automatic effect of (all) attitudes on behavior: Preconscious approach and avoidance responses to liked and disliked stimuli. Manuscript submitted for publication, New York University.
- Chen, M., & Bargh, J.A. (1997). Nonconscious behavioral confirmation processes: The self-fulfilling nature of automatically activated stereotypes. *Journal of Experimental Social Psychology*.
- Chen, S., Shechter, D., & Chaiken, S. (1996). Getting at the truth or getting along: Accuracy and impression-motivated heuristic and systematic processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 262-265.
- Cialdini, R.B. (1994, October). The strain for consistency: A history, and a surprise. Plenary address to the annual meeting of the Society for Experimental Social Psychology, Lake Tahoe, NV.
- Cialdini, R.B., Trost, M.R., & Newsom, J.T. (1995). Preference for consistency: The development of a valid measure and the discovery of surprising behavioral implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 318-328.
- Collins, A.M., & Loftus, E.F. (1975). A spreading activation theory of semantic memory. *Psychological Review*, *82*, 407-428.
- Darley, J.M., & Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, *8*, 377-383.
- Devine, P.G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, 680-690.
- Dunn, J.C., & Kirsner, K. (1988). Discovering functionally independent mental processes: The principle of reversed association. *Psychological Review*, *95*, 91-101.
- Edwards, K. (1990). The interplay of affect and cognition in attitude formation and change. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 202-216.
- Erber, R., & Fiske, S.T. (1984). Outcome dependency and attention to inconsistent information. *Journal of Personality and Social Psychology*, *47*, 709-726.
- Erdelyi, M.H. (1974). A new look at the New Look: Perceptual defense and vigilance. *Psychological Review*, *81*, 1-25.
- Erdley, C.A., & D'Agostino, P.R. (1988). Cognitive and affective components of automatic priming effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 741-747.
- Fazio, R.H. (1986). How do attitudes guide behavior? W: R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol. 1, s. 204-243). New York: Guilford.
- Fazio, R.H., Chen, J., McDonel, E.C., & Sherman, S.J., (1982). Attitude accessibility, attitude-behavior consistency, and the strength of the object-evaluation association. *Journal of Experimental Social Psychology*, *18*, 339-357.
- Fazio, R.H., Sanbonmatsu, D.M., Powell, M.C. & Kardes, F.R. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *50*, 229-238.
- Festinger, L., & Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *58*, 203-210.
- Fiske, S.T. (1980). Attention and weight in person perception: The impact of negative and extreme behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *38*, 889-906.
- Fiske, S.T., & Pavelchak, M. (1986). Category-based versus piecemeal-based affective responses: Developments in

- schema-triggered affect. W: R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (s. 167-203). New York: Guilford.
- Fitzgerald, L.F. (1993, February). The last great open secret: The sexual harassment of women in the workplace and academia. Edited transcript of a Science and Public Policy Seminar presented by the Federation of Behavioral, Psychological, and Cognitive Sciences, Washington, DC.
- Flavell, J.H., & Dragons, J. (1957). A microgenetic approach to perception and thought. *Psychological Bulletin*, *54*, 197-217.
- Fodor, J.A. (1983). *The modularity of mind*. Cambridge: Bradford Books.
- Gazzaniga, M. (1985). *The social brain*. New York: Basic Books.
- Gilbert, D.T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. W: J.S. Uleman & J.A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (s. 189-211). New York: Guilford.
- Gilbert, D.T., Pelham, B.W., & Krull, D.S. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 733-739.
- Gollwitzer, P.M., Heckhausen, H., & Steller, B. (1990). Deliberative and implemental mind-sets: Cognitive turning toward congruous and information. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 1119-1127.
- Gollwitzer, P.M., & Moskowitz, G. (1996). Goal effects on thought and behavior. W: E.T. Higgins & A. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (s. 361-399). New York: Guilford.
- Greenwald, A.G., & Banaji, M.R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, *102*, 4-27.
- Hamilton, D.L., Katz, L.B., & Leirer, V.O. (1980). Organizational processes in impression formation. W: R. Hastie, T.M. Ostrom, E.B. Ebbesen, R.S. Wyer, D.L. Hamilton, & D.E. Carlston (Eds.), *Person memory: The cognitive basis of social perception* (s. 121-153). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Hansen, R.D. (1980). Commonsense attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, *39*, 996-1009.
- Hastie, R., & Kumar, P. (1979). Person memory: Personality traits as organizing principles in memory for behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 25-38.
- Hastie, R., & Park, B. (1986). The relationship between memory and judgment depends on whether the judgment task is memory-based or on-line. *Psychological Review*, *93*, 58-268.
- Hayes-Roth, B. (1977). Evolution of cognitive structure and process. *Psychological Review*, *84*, 260-278.
- Hebb, D.O. (1948). *Organization of behavior*. New York: Wiley.
- Heckhausen, H. (1990). *Motivation and action*. New York: Springer-Verlag.
- Herr, P.M. (1986). Consequences of priming: Judgment and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 1106-1115.
- Higgins, E.T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, *94*, 319-340.
- Higgins, E.T. (1989). Knowledge accessibility and activation: Subjectivity and suffering from unconscious sources. W: J.S. Uleman & J.A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (s.75-123). New York: Guilford.
- Higgins, E.T. (1991). Development of self-regulatory and self-evaluative processes: Costs, benefits, and tradeoffs. & L. A. Sroufe (Eds.), *The Minnesota Symposia on Child Development: Self processes and development* (Vol. 23). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Higgins, E.T., Bargh, J.A., & Lombardi, W. (1985). Nature of priming effects on categorization. *Journal of Experimental Psychology: Learning, memory, and cognition*, *11*, 59-69.
- Higgins, E.T., King, G.A., & Mavin, G.H. (1952). Individual construct accessibility and subjective impressions and recall. *Journal of Personality and Social Psychology*, *43*, 35-47.
- Higgins, E.T., Rholes, W.S., & Jones, C.R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *13*, 141-154.
- Hilgard, E.R. (1965). Hypnotic susceptibility. New York: Harcourt Brace & World.
- Hilgard, E.R. (1977). *Divided consciousness*. New York: Wiley.
- Hintzman, D.L. (1988). Judgments of frequency and recognition memory in a multiple-trace memory model. *Psychological Review*, *95*, 528-551.
- Hodges, S., & Wegner, D.M. (in press). Automaticity and control of empathy. W: W.J. Ickes (Ed.), *Empathic accuracy*. New York: Guilford.
- Horner, M.S. (1974). Fear of success in women. W: J.W. Atkinson & J.O. Raynor (Eds.), *Motivation and achievement* (s. 76-117). Washington: Winston.
- Jackson, D.N. (1974). *Personality Research Form Manual*. Port Huron, MI: Research Psychologists Press.
- Jacoby, L.L. (1991). A process dissociation framework: Separating automatic from intentional uses of memory. *Journal of Memory and Language*, *30*, 513-541.
- James, W. (1890). *The principles of psychology*. New York: Holt.
- Johnson, M.K. (1983). A multiple entry, modular memory system. W: G.H. Bower (Ed.), *The psychology of learning and motivation* (Vol. 17, s. 81-123). New York: Academic Press.
- Johnson, M.K., Kim, J.K., & Risse, G. (1985). Do alcoholic Korsakoff syndrome patients acquire affective reactions? *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, *11*, 22-36.
- Jones, E.E., & Nisbett, R.E. (1971). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. W: E.E. Jones, D. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (s. 79-94). Morristown, NJ: General Learning Press.
- Jung, C.G. (1927). The structure of the psyche. W: R.F.C. Hull (Trans.), *Collected works of C.G. Jung* (Vol. 8, s. 283-342). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Karniol, R., & Ross, M. (1996). The motivational impact of temporal focus: Thinking about the future and the past. *Annual Review of Psychology*, *47*, 593-620.
- Kelley, H.H. (1967). Attribution theory in social psychology. W: D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 15, s. 192-241). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kipnis, D. (1976). *The powerholders*. Chicago: University of Chicago Press.
- Klüver, H. (1951). Discussion of Lashley's chapter. W: L. A. Jeffries (Ed.), *Cerebral mechanisms in behavior: The Hixon Symposium* (s. 136). New York: Wiley.
- Klein, S.B., & Loftus, J. (1993). The mental representation of trait and autobiographical knowledge about the self. W: T.K. Srull & R.S. Wyer, Jr. (Eds.), *Advances in social cognition* (Vol. 5, s. 1-49). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Koffka, K. (1925). *Die Grundlagen der psychischen Entwick-*

- klung. Osterwieck: Zickfeldt.
- Kuhl, J. (1986). Motivation and information processing: A new look at decision making, dynamic change, and action control. W: R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol. 1, s. 404-434). New York: Guilford.
- Lang, P.J., Bradley, M.M., & Cuthbert, B.N. (1990). Emotion, attention, and the startle reflex. *Psychological Review*, 97, 377-395.
- Lashley, K.S. (1951). The problem of serial order in behavior. W: L.A. Jeffress (Ed.), *Cerebral mechanisms in behavior: The Hixon symposium* (s. 112-136). N Y: Wiley.
- Lazarus, R.S. (1982). Thoughts on the relations between emotion and cognition. *American Psychologist*, 37, 1019-1024.
- LeDoux, J.E. (1989). Cognitive-emotional interactions in the brain. *Cognition and Emotion*, 3, 267-289.
- LeDoux, J.E., Iwata, J., Reis, D.J. (1988). Different projections of the central amygdaloid nucleus mediate autonomic and behavioral correlates of conditioned fear. *Journal of Neuroscience*, 8, 2517-2529.
- Lewin, K. (1926). Vorsatz, Wille und Bedürfnis. *Psychologische Forschung*, 7, 330-385.
- Lewin, K. (1935). A dynamic theory of personality. New York: McGraw-Hill.
- Lewin, K. (1943). Defining the 'field at a given time'. *Psychological Review*, 50, 292-310.
- Lichtenstein, M., & Srull, T.K. (1987). Processing objectives as a determinant of the relationship between recall and judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 23, 93-118.
- Lorch, R.E., Jr. (1982). Priming and search processes in semantic memory: A test of three models of spreading activation. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 21, 468-492.
- Macrae, C.N., Milne, A.B., & Bodenhausen, G.V. (1993). Stereotypes as energy-saving devices: A peek inside the cognitive toolbox. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 37-47.
- Malamuth, N.M. (1989). The attraction to sexual aggression scale: Part One. *Journal of Sex Research*, 26, 26-49.
- Marcel, A.J. (1983). Conscious and unconscious perception: Experiments on visual masking and word recognition. *Cognitive Psychology*, 15, 197-237.
- Martin, I.L., & Tesser, A. (1989). Toward a motivational and structural theory of ruminative thought. W: J.S. Uleman & J.A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (s. 306-326). New York: Guilford.
- Martindale, C. (1991). *Cognitive psychology: A neural-network approach*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- Meyer, D.E., & Schvaneveldt, R.W. (1971). Facilitation in recognizing pairs of words: Evidence of a dependence between retrieval operations. *Journal of Experimental Psychology*, 90, 227-234.
- McClelland, D.C. (1953). *The achievement motive*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.
- Miller, G.A., Galanter, E., & Pribram, K.H. (1960). *Plans and the structure of behavior*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Mills, C.J., & Tyrrell, D.J. (1983). Sex-stereotypic encoding and release from proactive interference. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 772-781.
- Mischel, W. (1973). Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality. *Psychological Review*, 80, 252-283.
- Murphy, S.T., & Zajonc, R.B. (1993). Affect, cognition, and awareness: Affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 723-739.
- Murray, H. (1943). *The Thematic Apperception Test manual*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Neely, J.H. (1977). Semantic priming and retrieval from lexical memory: Roles of inhibitory spreading activation and limited-capacity attention. *Journal of Experimental Psychology: General*, 106, 226-254.
- Negroponte, N. (1995). *Being digital*. New York: Knopf.
- Neisser, U. (1967). *Cognitive psychology*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Neuberg, S.L. (1988). Behavioral implications of information presented outside of awareness: The effect of subliminal presentation of trait information on behavior in the Prisoner's Dilemma Game. *Social Cognition*, 6, 207-230.
- Newell, A., & Rosenbloom, P.S. (1981). Mechanisms of skill acquisition and the law of practice. [W:] J.R. Anderson (Ed.), *Cognitive skills and their acquisition* (str. 1-55). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Newell, A., & Simon, H.A. (1972). *Human problem solving*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Newman, L.S., & Uleman, J.S. (1989). Spontaneous trait inference. [W:] J.S. Uleman & J.A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (str. 155-188). New York: Guilford.
- Niedenthal, P.M. (1990). Implicit perception of affective information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 505-527.
- Niedenthal, P.M., & Cantor, N. (1986). Affective responses as guides to category-based influences. *Motivation and Emotion*, 10, 217-231.
- Nisbett, R.E., & Wilson, T.D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231-259.
- Osgood, C.E. (1953). *Method and theory in experimental psychology*. New York: Oxford University Press.
- Osgood, C.E., Suci, G.S., & Tannenbaum, P.H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana: University of Illinois Press.
- Ovsiankina, M. (1928). Die Wiederaufnahme Handlungen [The resumption of interrupted goals]. *Psychologische Forschung*, 11, 302-379.
- Perdue, C.W., & Gurtman, M.B. (1990). Evidence for the automaticity of ageism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 199-216.
- Pervin, L.A. (Ed.). (1989). *Goal concepts in personality and social psychology*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Piaget, J. (1946). *La formation du symbole chez l'enfant*. Paris: Delachaux & Niestle.
- Pittman, T.S., & D'Agostino, P.R. (1985). Motivation and attribution: The effects of control deprivation on subsequent information processing. [W:] J.H. Harvey & G. Weary (Eds.), *Attribution: Basic and applied issues* (str. 117-142). San Diego, CA: Academic Press.
- Posner, M.I., & Snyder, C.R.R. (1975). Attention and cognitive control. [W:] R. L. Solso (Ed.), *Information processing and cognition: The Loyola symposium* (str. 55-85). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Pratto, F., & Bargh, J.A. (1991). Stereotyping based on apparently individuating information. Trait and global components of sex stereotypes under attention overload. *Journal of Experimental Social Psychology*, 27, 26-47.
- Pryor, J.B. (1987). Sexual harassment proclivities in men. *Sex Roles*, 17(5-6), 269-290.
- Prinz, W. (1990). A common coding approach to perception and action. [W:] O. Neumann & W. Prinz (Eds.), *Rela-*

- tionships between perception and action (str. 167-201). Heidelberg: Springer-Verlag.
- Reuman, D.A., Alwin, D.F., & Veroff, J. (1984). Assessing the validity of the achievement motive in the presence of random measurement error. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 1347-1362.
- Rilling, M. (1992). An ecological approach to stimulus control and tracking. [W:] W.K. Honig & J.G. Fetterman (Eds.), *Cognitive aspects of stimulus control* (str. 347-366). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Rumelhart, D.E., & McClelland, J.L. (1986). *Parallel distributed processing*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Russell, B. (1938). *Power: A new social analysis*. New York: Norton.
- Salovey, P., & Singer, J.A. (1989). Mood congruency effects in recall of childhood versus recent memories. *Journal of Social Behavior and Personality, 4*, 99-120.
- Schachter, S., & Singer, J.L. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review, 69*, 379-399.
- Shallice, T. (1972). Dual functions of consciousness. *Psychological Review, 79*, 383-393.
- Shiffrin, R.M., & Dumais, S.T. (1981). The development of automatism. [W:] J.R. Anderson (Ed.), *Cognitive skills and their acquisition* (str. 111-140). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- 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.
- Skinner, B.F. (1953). *Science and human behavior*. New York: Free Press.
- Skinner, B.F. (1978). Why I am not a cognitive psychologist. [W:] B.F. Skinner (Ed.), *Reflections on behaviorism and society* (str. 97-112). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Smith, E.R. (1984). Model of social inference processes. *Psychological Review, 91*, 392-413.
- Smith, E.R. (1989). Procedural efficiency; General and specific components and effects on social judgment. *Journal of Experimental Social Psychology, 25*, 500-523.
- Smith, E.R. (1994). Procedural knowledge and processing strategies in social cognition. [W:] R.S. Wyer & T.K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (2nd ed., Vol. 1, str. 99-152). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Smith, E.R., Branscombe, N.R., & Bormann, C. (1988). Generality of the effects of practice on social judgment tasks. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 385-395.
- Smith, E.R., & Lerner, M. (1986). Development of automatism of social judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 50*, 246-259.
- Snyder, M., Tanke, E.D., & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 656-666.
- Solarz, A. (1960). Latency of instrumental responses as a function of compatibility with the meaning of eliciting verbal signs. *Journal of Experimental Psychology, 59*, 239-245.
- Sorrentino, R.M., & Higgins, E.T. (1986). Motivation and cognition: Warming up to synergism. [W:] R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol. 1 str. 3-19). New York: Guilford.
- Spielman, L.A., Pratto, F., & Bargh, J.A. (1988). Automatic affect: Are one's moods, attitudes, evaluations, and emotions out of control? *American Behavioral Scientist, 31*, 96-311.
- Srull, T.K. (1981). Person memory: Some tests of associative storage and retrieval models. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 7*, 440-463.
- Srull, T.K., Lichtenstein, M., & Rothbart, M. (1985). Associated storage and retrieval processes in person memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 11*, 316-345.
- 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, 37*, 1660-1672.
- Srull, T.K., & Wyer, R.S., Jr. (1980). Category accessibility and social perception: Some implications for the study of person and interpersonal judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 38*, 841-856.
- Srull, T.K., & Wyer, R.S., Jr. (1983). The role of control processes and structural constraints in models of memory and social judgment. *Journal of Experimental Social Psychology, 19*, 497-521.
- Srull, T.K., & Wyer, R.S., Jr. (1986). The role of chronic and temporary goals in social information processing. W: R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (s. 503-549). New York: Guilford.
- Steele, C.M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. *Advances in Experimental Social Psychology, 21*, 261-302.
- Strauman, T.J., & Higgins, E.T. (1987). Automatic activation of self-discrepancies and emotional syndromes: When cognitive structures influence affect. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 1004-1014.
- Taylor, S.E. (1989). *Positive illusions*. N Y: Basic Books.
- Taylor, S.E., & Fiske, S.T. (1978). Salience, attention, and attribution: Top of the head phenomena. W: L. Berkovitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 11, s. 249-288). New York: Academic Press.
- Thibaut, J.W., & Kelley, H.H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Tooby, J., & Cosmides, L. (1992). The psychological foundations of culture. W: J.H. Barkow, J. Tooby, & L. Cosmides (Eds.), *The adapted mind* (s. 19-136). New York: Oxford University Press.
- Uleman, J.S., Newman, L.S., & Moskowitz, G.B. (1996). People as spontaneous interpreters: Evidence and issues from spontaneous trait inference. W: M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 28, s. 211-279). San Diego, CA: Academic Press.
- Vera, A. H., & Simon, H. A. (1993). Situated action: A symbolic interpretation. *Cognitive Science, 17*, 7-48.
- Wegner, D.M., & Bargh, J.A. (1997). Control and automaticity in social life. W: D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.) *Handbook of social psychology* (4th ed.). Boston, MA: McGraw-Hill.
- Werner, H. (1956). Microgenesis and aphasia. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52*, 347-353.
- Werner, H., & Kaplan, B. (1963). *Symbol formation: An organismic-developmental approach to language and the expression of thought*. New York: Wiley.
- Whitehead, A.N. (1911). *An introduction to mathematics*. New York: Henry Holt.
- Wicklund, R.A., & Brehm, J.W. (1976). *Perspectives on cognitive dissonance*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Wicklund, R.A., & Gollwitzer, P.M. (1982). *Symbolic self-completion*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Wilensky, R. (1983). *Planning and understanding*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Winter, L., & Uleman, J.S. (1984). When are social judgments made? Evidence for the spontaneousness of trait inferences. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 237-252.

- Wyer, R.S., Jr., & Srull, T.K. (1986). Human cognition in its social context. *Psychological Review*, 93, 322-359.
- Wyer, R.S., Jr., & Srull, T.K. (1989). *Memory and cognition in its social context*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Zajonc, R.B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151-175.
- Zillman, D., & Bryant, J. (1974). Effect of residual excitation on the emotional response to provocation and delayed aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 782-791.